



Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Pedro Elias Cumbane

**O Consumo de Roupas Usadas nos
Mercados Informais Moçambicanos.
O Caso da Cidade de Maputo.**



Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Pedro Elias Cumbane

**O Consumo de Roupas Usadas nos
Mercados Informais Moçambicanos.
O Caso da Cidade de Maputo.**

Mestrado em Sociologia do Desenvolvimento
e Políticas Sociais

Trabalho efectuado sob a orientação da
Professora Doutora Rita Maria Gonçalves Ribeiro

Outubro de 2011

Declaração

Pedro Elias Cumbane

Endereço electrónico: pedroocumbane@yahoo.com.br

Passaporte número: AE 076143

Título da dissertação: O Consumo de Roupas Usadas nos Mercados Informais Moçambicanos. O Caso da Cidade de Maputo.

Orientadora: Professora Doutora Rita Maria Gonçalves Ribeiro

Ano de conclusão: 2011

Mestrado em Sociologia do Desenvolvimento e Políticas Sociais

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO DO INTERSSADO, QUE TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho, ___/___/2011

Pedro Elias Cumbane

Agradecimentos

Em primeiríssimo lugar, gostaria de manifestar vivamente o meu eterno agradecimento por tudo e por muito mais ao Luís José Machava, inicialmente colega da escola e depois do trabalho. Ele foi, no sentido mais profundo do termo, o verdadeiro arquitecto de todo o processo que me conduziu à Universidade do Minho. Faltar-me-ão sempre palavras para agradecer a amizade e o gesto.

Como não deixaria de ser, agradeço profundamente à minha orientadora, a Professora Doutora Rita Maria Gonçalves Ribeiro, pela paciência demonstrada em vários momentos, pelos conselhos teórico-metodológicos e pelos incentivos dados ao longo de um percurso longo no qual ora as forças me faltavam ora as incertezas pareciam engolir todo o trabalho.

A todos os entrevistados (vendedores e compradores das roupas usadas) que aceitaram partilhar as suas experiências, sacrificando em muitas ocasiões o seu tempo precioso, vai a nossa admiração e gratidão.

Que seria de mim sem apoio de colegas da turma do mestrado em Sociologia? Como teria contornado a minha chegada tardia? Prefiro não imaginar! Mas, na minha imaginação, ficarão indelevelmente gravados o seu carinho e o seu apoio incondicional. Recordar-me-ei sempre do Jorge e do Joaquim (pelo papel preponderante que tiveram para a minha rápida integração na turma e não só!), da Raquel, da Brígida e do José Coelho, cujo apoio e carinho, cada um à sua maneira, foram fundamentais em muitos momentos da minha integração.

Os meus agradecimentos estendem-se carinhosamente aos moçambicanos residentes em Braga em geral e particularmente na Santa Tecla. Eles, vezes sem conta, dispararam com sucesso contra os desequilíbrios emocionais que acompanham quase todos os que estão longe do conforto familiar. Com eles partilhei alegrias, momentos de aprendizagem e, sobretudo, aprendi a descobrir a vastidão do nosso Moçambique. A lista é longa, mas sinto prazer em indicar alguns nomes embora me arrisque a omissões involuntárias: Albino Massimaculo, Ouri Pacamutondo, Vicente Amone, Isac Andifoi, Artur Julião, Ambrósio Vuma, Rajabo, Baptista, Elton, Marcelino, Marra, Mugabe, Amisse, Mingas, Mónica, Danilo, Abôndio, Nakatembo, Camilo, Bive, Marangaze, Bendita e Rogério.

Com o mesmo vigor e carinho, agradeço aos estudantes de Angola, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau, Brasil e Timor-Leste, pois fizeram parte do meu dia-a-dia em Braga de forma muito saudável e inesquecível.

Agradeço muito especialmente à senhora Suzana Martins pelo apoio pacientemente dado em muitas ocasiões anteriores à minha chegada à Universidade do Minho. Uma palavra de apreço aos meus docentes das diferentes cadeiras do curso de Mestrado, de quem aprendi a descobrir mais facetas do nosso vasto mundo que é a Sociologia.

Merecem um destaque especial as instituições que tornaram possíveis os meus estudos: o Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento, de que fui bolseiro durante dois anos, o Instituto de Bolsas de Moçambique e a Escola Secundária Nelson Mandela, onde trabalhei. Porque nestas instituições lidei com pessoas, endereço o meu agradecimento a algumas delas: à directora da Escola Secundária Nelson Mandela, a Dr. Delminda Mendes, aos professores Tadeu Panógua, Felizardo Hádji e ao Ernesto dos Santos, chefe da secretária da mesma escola.

Por último, sem que seja a última na hierarquia de preferências, a minha palavra de agradecimento vai para a minha família que suportou pacientemente estes dois anos de ausência: à minha esposa, Elsa Macamo, à minha filha, Fló, aos meus pais, Elias Cumbane e Florentina Uaquene, às minhas irmãs, Otilia e Ana, aos meus padrinhos, Lopes e Celina. Aos meus amigos de longas batalhas da vida, endereço também o meu agradecimento pelo apoio dado: Américo Pondeca, Hilário Tembe, Ameriquito e Octávio Alberto Langa

Resumo

A partir da reflexão teórica sobre os conceitos de classes sociais e estratificação social, suas fronteiras, intersecções e divergências, a nossa pesquisa interroga-se se os consumidores de roupas usadas podem ser considerados membros da mesma classe ou de classes sociais diferentes, do mesmo estrato social ou de estratos sociais diferentes.

Recorrendo à metodologia qualitativa, que é complementada por dados quantitativos, e usando uma amostra de vinte e quatro elementos (nove vendedores e quinze consumidores de roupas usadas, intencionalmente escolhidos, cuja selecção é antecedida por uma exploração dos mercados informais, locais de comercialização de roupas usadas) constatámos que os recursos escolares e de propriedade traçam dissemelhanças entre os consumidores de roupas usadas.

De facto, são agentes possuidores destes recursos que não só demonstram maior poder na aquisição bens materiais mas também investem mais no consumo que vai para além da utilidade prática dos mesmos bens. São agentes que possuem recursos escolares e de propriedade que têm uma relação ambígua com as roupas usadas. Portanto, nesta perspectiva, faz sentido falar-se da existência de estratos sociais entre os compradores de roupa usada.

No entanto, a promoção destas diferenciações ao estatuto de classes sociais é problemática, pois parte do princípio de que as divisões entre os consumidores de roupa usada são extensivas a toda a sociedade, ou seja, parte do princípio que estudar os consumidores de roupa usada é mesmo que estudar toda a sociedade moçambicana. De forma mais simples: os consumidores de roupa usada não constituem uma amostra representativa da sociedade moçambicana. Deste modo, a determinação das classes sociais a que pertencem os consumidores de roupa deve ser ancorada num estudo sistematizado da estrutura social da sociedade moçambicana, à luz da qual será possível não só determinar as classes a que pertencem, em geral, os diferentes grupos localizados na sociedade moçambicana como também, em particular, os consumidores de roupas usadas.

Palavras-chave: Classes sociais, estratificações sociais, mercados informais, consumo de roupas usadas, Moçambique.

Abstract

From the theoretical reflection on the concepts of social class and social stratification and its borders, intersections and differences, our research questions is whether consumers of used clothing can be considered members of the same social class or different social classes, members of the same social stratification or different social stratifications.

Using the qualitative methodology which is complemented by quantitative data and using a sample of twenty-four elements (nine sellers used clothing and fifteen used clothing consumers, intentionally chosen, whose selection is preceded by an exploration of the informal markets, local sale of used clothes) we found that school resources and property plot dissimilarities among consumers of used clothing.

In fact, possessors of these resources are agents that demonstrate greater power camber in material things and invest themselves more in consumption that goes beyond the practical use of the commoditized objects. The related agents have property and school resources that have an ambiguous relationship with the clothes. Therefore, in this perspective, it makes sense to speak of the existence of social stratifications among consumers of used clothes.

However, the concept of social class or social classes is not adequate to categorize the dissimilarities among consumers of used clothing because its use assumes that the divisions among consumers of used clothing are extended to the whole society. That is, it assumes that studying consumers of used clothing is even studying the whole Mozambican society. More simple: consumers of used clothing are not a representative sample of Mozambican society. Thus, the determination of social class or social classes to whom belong the consumers of clothing must be preceded by a systematic study of the social structure of the Mozambican society in the light of which we will be able not only to determine the classes that start in general the different groups established in Mozambican society but also to determine, in particular, the social class or social classes of consumers of used clothing.

Keywords: Social classes, social stratifications, informal markets, consumption of used clothing, Mozambique.

Índice geral

Introdução	1
CAPÍTULO I.....	3
1. Contextualização do estudo: da crise da experiência socialista à emergência da experiência capitalista	3
1.1. A independência e a ruptura com o sistema colonial-capitalista	6
1.2. Da reestruturação económica capitalista de 1985 à actualidade	10
CAPÍTULO II.....	15
2. Objecto de estudo.....	15
2.1. Objectivos da pesquisa	18
2.2. Justificação da pesquisa.....	19
CAPÍTULO III.....	21
3. Metodologia.....	21
3.1. O local da realização da pesquisa.....	21
3.2. Natureza do estudo	22
3.3. Técnicas de pesquisa	25
3.3.1. Pesquisa bibliográfica	25
3.3.2. Observação participante	26
3.3.3. Entrevista	26
3.3.4. Análise de conteúdo	27
3.4. População e amostra.....	28
CAPÍTULO IV.....	30
4. Enquadramento teórico	30
4.1. Teorias sobre estratificações sociais.....	31
4.1.1. Limitações das teorias sobre estratificações sociais	34
4.2. As contribuições dos clássicos sobre as classes sociais	35
4.2.1. A teoria marxista de classes sociais	35

4.2.2. Teoria weberiana de classes sociais.....	38
4.3. Algumas reflexões sobre classes sociais na actualidade	40
4.3.1. Teorias neomarxistas de classes	41
4.3.2. Teorias neoweberianas de classes	45
4.4. Classes sociais e consumo	49
4.4.1. Abordagem sobre a classe e consumo em Moçambique.....	53
4.5. Conceitos centrais para o nosso trabalho.....	57
CAPÍTULO V.....	59
5. Apresentação e análise dos dados	59
5.1. Explorando os mercados informais	59
5.1.1. Os locais de venda das roupas usadas	59
5.1.2. Os vendedores de roupas usadas	61
5.1.3. Os consumidores das roupas usadas	65
5.2. Discussão dos dados.....	84
5.2.1. Consumidores de roupas usadas: classe social ou classes sociais? Estrato social ou estratos sociais?	89
Considerações finais	93
Bibliografia.....	96
Apêndice.....	103
Guião de entrevista	103
Índice de quadros	
Quadro 1: Caracterização dos vendedores de roupas usadas.....	62
Quadro 2: Sistematização da informação sobre o sistema de ensino em Moçambique	67
Índice de gráficos	
Gráfico 1: Composição da amostra segundo a situação de emprego.....	66
Gráfico 2: Grau de escolarização dos consumidores de roupas usadas	68
Gráfico 3: Rendimento pessoal e familiar dos consumidores de roupas usadas	73

Gráfico 4: Relação entre rendimento pessoal e grau de escolaridade	84
Gráfico 5: Relação entre rendimento familiar e grau de escolaridade	85

Abreviaturas

FRELIMO- Frente de Libertação de Moçambique

PIB- Produto Interno Bruto

RENAMO- Resistência Nacional Moçambicana

Introdução

As roupas usadas, ou simplesmente roupas de *calamidades*, como são conhecidas em Moçambique, têm sido usadas como um critério de delimitação de classes sociais ou estratificação social. Segundo esta visão, as roupas usadas são exclusivamente atractivas para classes ou estratos sociais baixos. No entanto, esta associação entre o consumo de roupas usadas a uma camada social nítida e facilmente classificável não é consensual, pois alguns associam o consumo de roupas usadas a todos os estratos sociais da sociedade.

O nosso estudo, definindo a cidade de Maputo como local de observação do fenómeno, toma esta divergência como ponto de partida, isto é, interroga-se se o consumo de roupas usadas pode ser um critério válido para a definição de conceitos tão complexos como classes sociais e estratificação social.

Em termos de estrutura do nosso trabalho, primeiro começamos por tornar inteligível o contexto histórico em que as roupas usadas se enraízam em Moçambique. É o contexto referente à transição da experiência socialista para uma outra marcadamente capitalista. Dito de outro modo, é o período de grande crise económica que obrigou o país a redefinir-se social, política e economicamente. Esta descrição do contexto tem como objectivo tornar nítido o nosso objecto.

Clarificado o contexto em que as roupas usadas são introduzidas em Moçambique, concentramo-nos na definição do objecto do estudo. A definição é feita não só através da identificação da pergunta de partida, que orienta a pesquisa, mas também da indicação dos objectivos principais que presidem ao estudo e termina como uma justificação em relação à escolha do tema.

No terceiro capítulo, indicamos e explicamos o itinerário metodológico seguido pela nossa pesquisa. Com efeito, são indicados e justificados: o local em que a pesquisa foi feita, o tipo de pesquisa, os métodos e as técnicas de recolha de dados e os critérios usados para a selecção da amostra.

O quarto capítulo é relativo ao enquadramento teórico do nosso objecto do estudo. Neste capítulo, ocupamo-nos demoradamente de algumas controvérsias suscitadas pelos conceitos de classes e estratificação social. Aqui demonstramos, através de alguns autores, que os conceitos de classes sociais e estratificação compreendem algumas fronteiras em termos de teorização das desigualdades. No entanto, estas fronteiras, como é igualmente demonstrado com o recurso a

alguns exemplos, nunca foram nítidas para outros autores. O capítulo ainda faz uma retrospectiva teórica para buscar os entendimentos dos teóricos clássicos sobre as desigualdades de classes: Marx e Weber; a esta retrospectiva seguem-se algumas discussões actuais sobre o conceito de classe social. O capítulo enquadra, ainda que meteoricamente, o debate sobre as classes e o consumo. Em linha com estes conceitos, procuramos espreitar o contexto a que o nosso estudo se refere. Notamos de passagem a ausência de um estudo sociológico sistematizado sobre as classes sociais em Moçambique, o que equivale dizer que o conhecimento sociológico conducente à clarificação da estrutura social carece de estudos.

No quinto capítulo, procedemos à apresentação, descrição e análise dos dados recolhidos no campo. Aqui procuramos tornar inteligíveis os espaços de venda de roupa usada e os seus actores principais (vendedores e consumidores de roupas). Em ligação com os objectivos e com o quadro teórico do nosso estudo, interpretamos os dados empíricos da nossa pesquisa. A esta análise seguem-se as considerações finais sobre o nosso trabalho.

CAPÍTULO I

1. Contextualização do estudo: da crise da experiência socialista à emergência da experiência capitalista

Moçambique tornou-se independente em 1975. Neste período, o contexto geopolítico internacional era dominado pela Guerra Fria que opunha os blocos socialista e capitalista liderados pela extinta União Soviética e pelos Estados Unidos da América, respectivamente. Na África Austral, onde Moçambique está situado, alguns países vizinhos ainda estavam sob o jugo colonial (Zimbabwe e Namíbia) e a África do Sul era dominada pelo regime do «apartheid».

A divisão do mundo em dois blocos, que caracterizou a cena política internacional desde 1945 (fim da Segunda Guerra Mundial) até 1989 (aluímento do Muro de Berlim), era também uma oposição de duas formas de organização da sociedade: uma que atribuía maior protagonismo ao Estado e a outra que classificava esse protagonismo de altamente prejudicial reservando, por isso, um papel mínimo ao Estado.

Giddens (1999: 18), ao fazer a distinção do ideal-tipo da velha esquerda e da nova direita, traz a lume alguns elementos dessa oposição. Por um lado, a velha esquerda caracteriza-se, entre outras coisas, pela defesa do maior protagonismo do Estado na vida social e económica; caracteriza-se pela maior primazia do Estado sobre a sociedade civil; pelo colectivismo que se impõe ao individualismo, pelo pleno emprego, pelo internacionalismo e igualitarismo forte; pela defesa do Estado-providência.

A nova direita, por outro lado, defendia uma intervenção mínima do Estado conferindo maior protagonismo e a autonomia à sociedade civil: aceitava as desigualdades, a liberalização do mercado, o mercado livre de trabalho, entre outras características.

Estas duas formas de organizar a sociedade, mantendo alguns traços acima mencionados, atravessam a sociedade moçambicana em períodos históricos diferentes e é à luz deles (e em conjugação com outros factores) que alguns autores procedem à periodização dos acontecimentos históricos pós-independência.

Silva e Santos (2004: 20-23), por exemplo, caracterizando a história de Moçambique dos últimos trinta anos, portanto os acontecimentos que marcam o país desde a independência até ao momento actual, referem-se a três grandes períodos. O primeiro período, que eles designam por

Construção do Socialismo, é situado desde 1975 a 1984. O segundo período, da *Reestruturação Económica*, vai de 1985 até 1994 e o último período tem o seu começo em 1995 e estende-se à actualidade.

Esta periodização é marcada por dois acontecimentos: a adesão de Moçambique às Instituições de Bretton Woods (Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional), em 1984, que tanto marca o fim da gestão de Moçambique sob moldes socialistas como inaugura uma nova fase: a fase da experiência capitalista. O segundo acontecimento são as eleições multipartidárias, realizadas em 1994, que marcaram o fim do monopartidarismo que era vigente desde 1975.

Se o primeiro período da história de Moçambique independente (o período da gestão de Moçambique sob moldes socialistas) apresenta traços que nos remetem à velha esquerda, o segundo período, marcado pelos acordos entre Moçambique e as Instituições de Bretton Woods, conduz-nos à nova direita.

A gestão de Moçambique sob os moldes socialistas, no período de 1975 a 1986, pode ser vista a partir das posições assumidas pelo Estado moçambicano ao nível político e económico. Segundo Mazula (1995: 153), no campo político, a FRELIMO, sob cuja condução estava o Estado moçambicano, assume-se como um partido de orientação marxista-leninista, num contexto mundial dominado pelo confronto entre os blocos capitalista e socialista.

No campo económico e social, o centralismo produtivo nas mãos do Estado marginaliza a propriedade privada. Com o efeito, não só a educação, a saúde, a terra, os serviços de advocacia, as empresas agrárias, as empresas funerárias, os prédios, as unidades económicas abandonadas e outras propriedades passaram para o controlo exclusivo do Estado, mas também se assistiu à proibição do exercício de actividades privadas naqueles domínios (Mosca, 2005: 148-149; Mosca, 1999: 73).

Contudo, é preciso ressaltar que alguns sectores residuais da economia moçambicana não foram abrangidos pelo processo de nacionalizações: «Foram principalmente empresas que estavam associadas a interesses no exterior e que transferiam matérias-primas, como por exemplo algodão e copra, empresas de importação e de prestação de serviços de máquinas industriais e de meio de transporte» (Mosca, 2005: 151).

A marginalização da propriedade privada insere-se na grande batalha levada a cabo pela FRELIMO para extirpar todos os traços do colonialismo-capitalismo na nova sociedade que se pretendia criar. A vontade de eliminar o colonialismo e o capitalismo é expressa também através da solidariedade do partido FRELIMO aos povos vizinhos até então sob a dominação do «apartheid» (África do Sul) e do colonialismo (Namíbia e Zimbabwe).

Como se sabe, a propriedade privada e o capitalismo mantêm relações profundas. As relações de produção, no modo de produção capitalista, na concepção marxista, são dominadas por duas classes antagónicas: os detentores dos meios de produção (os capitalistas) e os que vendem apenas a sua força de trabalho (os operários). Estas posições estruturais no modo de produção capitalista (detentores e não detentores dos meios de produção) são consideradas geradoras das desigualdades sociais, pois as mesmas posições permitem à classe capitalista acumular riqueza empobrecendo a classe trabalhadora. A proibição da propriedade privada em muitos sectores, vista pela FRELIMO como fonte de exploração capitalista, tinha como desiderato a edificação de uma sociedade sem classes, portanto livre de exploração, uma sociedade onde o acesso aos recursos não se limitasse apenas a determinadas camadas da sociedade.

Para Silva (2002: 75), as políticas socialistas assumidas pelo Estado moçambicano, no período a seguir à independência, tinham como objectivo diminuir as desigualdades criadas pelo sistema colonial e permitir o acesso ao bem-estar social a todo o cidadão moçambicano.

Trindade (2003: 99), por exemplo, situa algumas formas de discriminação de que eram vítima os moçambicanos negros. O regime de indigenato, cuja implantação decorre do Estado Novo, prova claramente a hierarquização que existia entre a população nas antigas colónias. Os indígenas, para usar uma expressão de Golias (1993: 35), «não eram sujeitos de direitos, mas objectos duma política determinada», isto é, não tinham direitos civis nem políticos. Era-lhes barrado o acesso aos tribunais e a discriminação estendia-se a vários níveis dos quais se pode falar, por exemplo, do mercado de trabalho onde, mesmo depois da abolição do regime do indigenato, os trabalhadores moçambicanos negros continuaram a ser excluídos de subsídios de desemprego, de pensões, da integração nos sindicatos, da fixação oficial do salário mínimo de que gozavam os trabalhadores portugueses.

A necessidade de alargar os direitos de cidadania a todas as camadas sociais torna-se mais inteligível quando se analisa a relação entre o crescimento económico e o bem-estar social no

período imediatamente antes da independência. O crescimento económico é uma variável que nos permite medir a evolução da capacidade produtiva de uma economia num determinado período, enquanto o desenvolvimento humano permite avaliar o impacto do crescimento na vida da população, isto é, a melhoria das condições de vida, o bem-estar da população.

A descrição feita por Francisco (2003) sobre a relação entre o crescimento económico e o desenvolvimento humano nos diferentes períodos da segunda metade do século XX revela claramente a existência, até à altura da independência, de muitas camadas sociais excluídas dos benefícios do crescimento económico registado no período entre 1960 a 1974.

Para Francisco (2003), o último período da presença colonial em Moçambique, 1960-1974, apesar de algumas oscilações em certos anos, pode ser classificado, *grosso modo*, de grande crescimento económico. No período referido, o PIB *per capita* em Moçambique, um indicador que revela grande informação sobre os produtos e serviços de uma economia, era de 139 medido em dólares americanos. Este valor estava acima do valor médio para a toda a África, neste período, estabelecido em 121 dólares. Foi durante esta fase que o PIB, precisamente em 1973, atingiu os valores mais altos de toda a história de Moçambique.

Francisco (2003: 153) conclui que «O elevado crescimento económico registado na última década do regime colonial beneficiou marginalmente a população moçambicana. Com os melhores crescimentos económicos de África, a população moçambicana possuía um dos mais baixos índices de desenvolvimento humano do seu continente e do mundo em geral.»

Francisco, para provar o lento desenvolvimento humano neste período, faz alusão à taxa de alfabetização, à esperança de vida, ao índice do desenvolvimento humano verificados nos anos 1960 e 1970. Com efeito, em 1960, a taxa de alfabetização era de 9,6 e conheceu uma subida em 1970 para 10,3; a esperança de vida era de 33,8 anos em 1960 tendo subido para 37,3 em 1970.

1.1. A independência e a ruptura com o sistema colonial-capitalista

O Estado moçambicano impunha intransigentemente uma ruptura com o sistema colonial capitalista. Este desiderato aparece claramente expresso na própria Constituição da República Popular de Moçambique de 1975, no seu artigo IV, relativo aos objectivos fundamentais da República:

«A eliminação das estruturas de opressão e exploração coloniais e tradicionais e da mentalidade que lhes está subjacente; a extensão e o reforço do poder popular democrático; a edificação da democracia popular e a construção das bases material e ideológica da sociedade socialista» (Miranda, 1979: 157).

Os últimos anos da luta pela independência de Moçambique e a radicalização do projecto socialista (bem expressa no extracto acima) precipitaram a saída de muitos portugueses imediatamente antes e depois da celebração da independência. Cerca de 22 mil portugueses até 1973 já tinham saído de Moçambique. Em Setembro de 1974, este número elevou-se para aproximadamente 100 mil pessoas, das quais faziam parte especialistas e profissionais que ocupavam lugares importantíssimos na administração pública, nos sectores estratégicos da economia, da indústria de construção, da rede comercial rural, das grandes e médias empresas agrícolas (Trindade, 2003: 101; Francisco, 2003: 156).

Para uma nação que acabava de nascer, cuja taxa de analfabetismo, até à altura da independência, era de 90%, a saída maciça de portugueses - em alguns sectores acompanhada, segundo Mosca (2005: 150), de «sabotagens, da descapitalização, de decisões antieconómicas de alguns empresários» - teve consequências negativas na economia moçambicana: criou rupturas importantes no abastecimento de matérias-primas, na manutenção de infra-estruturas e nos circuitos do comércio interno. Estas mudanças levaram à queda repentina e significativa da produção em todos os sectores. Em alguns casos, a produção registou uma queda situada entre 25 e 30% do que havia sido alcançado nos anos 1973 e 1974. «O emprego foi geralmente garantido, o que se reflectiu no decréscimo da produtividade e com consequência na rentabilidade das empresas» (Mosca, 1999: 109).

Ainda na esteira de Mosca (idem), as consequências da crise económica atingiram as grandes cidades (que eram abastecidas a partir dos circuitos colónias) e estenderam-se às zonas rurais.

A FRELIMO tentou responder a estes desafios implementando políticas que tinham sido elaboradas nas «zonas libertadas» durante a luta de libertação. «Zonas libertadas», recorda-se, eram territórios inicialmente sob o controlo da administração colonial que foram passando para o controlo da FRELIMO à medida que a guerra de libertação foi avançando (Trindade, 2003: 102).

Nos centros urbanos, por exemplo, criaram-se as cooperativas de consumo e nas zonas rurais surgiram as aldeias comunais. As aldeias comunais, definidas como uma estratégia de luta contra

o subdesenvolvimento nas zonas rurais, juntavam populações que viviam inicialmente dispersas. O objectivo era não só criar formas colectivas de produção mas também racionalizar recursos do Estado destinados às populações: acesso à escola, à saúde, à assistência sanitária, ao abastecimento de água e a outros benefícios (Mosca, 1999: 137).

As cooperativas de consumo, por sua vez, participavam activamente na distribuição de produtos básicos nas zonas urbanas. Os preços praticados eram centralmente controlados pelo Estado, que constituía o principal agente da economia e sob cuja alçada estava o sistema financeiro, a gestão de empresas, os salários, as taxas de juros e o preço dos produtos essenciais (Francisco, 2003: 158).

Durante os primeiros anos, mais concretamente no período 1977-1981, os resultados da economia pareciam animadores, pois o PIB registou um crescimento de 5,5% (entre 1975-1977) e um crescimento de 11,4% entre 1978 e 1991. No período entre 1978 e 1980, o valor das exportações conseguiu cobrir entre 31 e 35% do valor das importações. «O défice comercial era maioritariamente financiado pelas balanças de invisíveis e de capitais que se mantiveram positivas até os primeiros anos da década dos 80. Em 1980, o défice externo apenas representava 1,3% do PIB. Os orçamentos públicos correntes mantiveram-se com saldos positivos até 1983. A inflação oficial era de cerca de 2% até 1981» (Mosca, 1999: 143).

Contudo, o projecto socialista, que assumia a década de 1990 como a de erradicação do subdesenvolvimento, foi denunciando a sua insustentabilidade ao longo do tempo. Para Mosca (ibidem: 147), o sector público, que devia servir de alavanca para economia, começou a manifestar contradições:

«As empresas públicas que deveriam constituir o sector transformador da economia e a base da economia socialista não conseguiram, por várias razões, desempenhar esse papel e passaram a constituir um dos factores importantes para a crise do modelo. Os resultados económicos das empresas públicas eram na maioria dos casos negativos. Grande parte dos financiamentos para despesas correntes não eram reembolsados à banca e a dívida começou a avolumar-se».

O aluimento do projecto socialista, em 1984, é geralmente explicado a partir de uma constelação de factores externos e internos que conduziram Moçambique à crise económica. A intensificação da guerra civil que coincidiu com um período de grande seca (que não só se prolongou por um

período de dez anos mas também afectou a produção agrícola) levou Moçambique a tornar-se, a partir de 1983, num importador de alimentos e num país dependente de ajudas externas em relação a alimentos (Coelho, 2004: 52-54).

Trindade (2003: 112) ainda junta a estes factores o fracasso das políticas do desenvolvimento rural que vinham sendo implementadas no país (que marginalizavam o campesinato) e o recrudescimento da crise económica internacional.

Como se sabe, a guerra civil movida pela RENAMO foi apoiada por vários grupos em diferentes períodos, mas a maioria dos grupos apoiantes fê-lo em protesto a algumas políticas assumidas pela FRELIMO no período pós-independência. Pode salientar-se, por exemplo, o apoio dado à RENAMO por alguns empresários portugueses que perderam as suas empresas devido ao processo de nacionalizações; o apoio concedido à RENAMO pelo regime de Ian Smith (da Rodésia do Sul) e pelo regime do «apartheid» (da África do Sul) em retaliação ao apoio que a FRELIMO dava, quer ao movimento independentista do Zimbabwe que se opunha ao regime de Ian Smith, quer ao Congresso Nacional Africano (ANC) que lutava contra o «apartheid» na África do Sul. Sem deixar de lado o significado desta guerra no contexto internacional: o apoio concedido à RENAMO, no contexto da guerra fria, constituía também uma luta contra o alastramento das ideologias socialistas.

Mosca (2005: 216-217) descreve as consequências da guerra civil entre a RENAMO e a FRELIMO no plano económico:

«Entre 1980 e 1986, o PIB decresceu em mais de 30 por cento. O crescimento anual, no mesmo período, chegou a ser de menos 20% com mais de 5 anos de crescimento negativo; As despesas militares chegaram a representar entre 12 e 18 % do PIB e entre 26 % das despesas públicas durante os anos 1980; A dívida externa aumentou em quase 500% entre 1984 e 1992; A destruição de infra-estruturas foi devastadora: cerca de 15% das barragens, 14% de pequenos sistemas de irrigação, 23 % de lojas, 11% dos correios, 22% das administrações distritais, 40% das administrações municipais; o efectivo de cerca de um milhão e trezentas mil cabeças de gado bovino existente em 1980 passou para aproximadamente 250 000 em 1992, atribuindo-se que uma elevada percentagem desta evolução tenha sido por efeitos directos e indirectos da guerra; perto de 27

% das locomotivas dos caminhos-de-ferro estavam em 1989 destruídas ou danificadas; em 1991, 57,8 % das escolas primárias estavam destruídas ou encerradas. A destruição de centros de saúde e o assassinato de técnicos da saúde eram alvos importantes da Renamo».

A este quadro negro adiciona-se o elevadíssimo número de deslocados e desalojados de guerra (cerca de 40% da população), muitas populações que não só ficaram impedidas de produzir (visto que tiveram de abandonar as suas zonas de origem) como também passaram a viver em condições paupérrimas de habitabilidade sem acesso aos serviços básicos, expostas a fome, a doenças e a uma miséria tremenda. As capitais provinciais constituíam zonas de refúgio para muitas populações, o que provocou o superpovoamento populacional que não foi acompanhado pela colocação de melhores condições (Mosca, 1999: 153).

Face à recusa da União Soviética em conceder maior apoio económico e militar (Trindade, 2003: 113), Moçambique foi pedir apoios aos países ocidentais para poder inverter o quadro socioeconómico em que se vivia no país e foi à luz desses acordos que Moçambique foi obrigado a reestruturar-se política e economicamente. A reestruturação consistiu na introdução da economia de mercado.

1.2. Da reestruturação económica capitalista de 1985 à actualidade

A adesão de Moçambique às Instituições de Bretton Woods (Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional) acontece em 1984. Segundo Francisco (2003: 162), depois desses acordos, o Banco Mundial aprovou o primeiro pacote avaliado em 45 milhões de dólares e introduziram-se, a título experimental, os primeiros sinais da reestruturação económica que consistiram na liberalização do mercado.

A reestruturação sistemática e profunda da economia moçambicana é iniciada a partir de 1987 através da introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE) que é um conjunto de reformas que servia de contrapartida para a obtenção de apoios financeiros necessários para a estabilização da economia de Moçambique permitindo o seu crescimento.

O Programa de Reabilitação Económica consistiu nas seguintes medidas ditadas pelo Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional:

«A desvalorização brusca e continuada da moeda; aumento da taxa de juro; redução da oferta monetária; aprofundamento das privatizações e da liberalização económica dos mercados; controlo das importações; cortes nos gastos públicos, sobretudo nos subsídios às empresas estatais; apoios financeiros e com recursos materiais destinados ao sector privado; controlo dos salários» (Mosca, 1999: 167).

Como se pode ver, as medidas acentuam a redução do papel do Estado na economia: diminuição das despesas públicas (através das privatizações) e limitação do seu papel nas actividades tais como controlo de preço, subsídios às unidades produtivas (permitindo a liberalização económica). As medidas tentavam impulsionar o sector privado que foi muito marginalizado durante a fase socialista. A balança de pagamento deve ser equilibrada através da limitação das importações e do incentivo das exportações que seriam garantidas pela desvalorização da moeda nacional.

Estas medidas introduzidas pelas Instituições de Bretton Woods tanto marcam o fim da experiência socialista em Moçambique como enquadram Moçambique nas políticas neoliberais. Como se sabe, as políticas neoliberais ganharam forma a partir dos contributos de Edmund Burke, do conservadorismo americano e do thatcherismo (Giddens, 1999: 21). Estas políticas neoliberais foram unificadas na reunião realizada, em Novembro de 1989, em Washington cujas decisões ficaram conhecidas por Consenso de Washington. Na referida reunião, participaram, entre outros, funcionários do governo americano, do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional, do Banco Interamericano de Desenvolvimento e economistas latino americanos (Mariani, 2007: 3).

No lugar da planificação centralizada, do proteccionismo, da regulação e das nacionalizações, o neoliberalismo advoga a liberalização económica (o livre comércio internacional, a liberalização dos mercados), a privatização, a entrada de capitais estrangeiros e reserva-se um papel mínimo ao Estado (Gonçalves *apud* Carcanholo, 1998: 18).

Para o neoliberalismo, as leis do mercado são tão racionais que dispensam presença de um Estado forte na economia: a presença de um Estado forte, que asfixia as liberdades económica e individual, é, na óptica neoliberal, muito indesejável e considerada altamente prejudicial e causadora de ruídos na economia (Pacheco, 2000: 9-10). Para Friedman (*apud* Carcanholo, 1998: 20-21), as acções do Estado, tais como o controlo dos preços e da produção, o controlo das tarifas de importações, o proteccionismo, os programas de seguro, a regulação pormenorizada da

indústria, os encargos relativos aos programas de construção residencial, são completamente dispensáveis.

Assim, o Programa de Reajustamento Estrutural introduz em Moçambique grandes reformas em diferentes campos. Na economia, o sector privado, que tinha sido marginalizado durante a fase da gestão socialista, é reabilitado e o seu crescimento é incentivado através da privatização das empresas estatais. O incentivo da iniciativa privada é estendido até aos sectores económicos inicialmente nacionalizados, portanto definidos como áreas de actuação exclusiva do Estado. Deste modo, assiste-se, em consequência da aplicação do Programa de Reajustamento Estrutural, ao surgimento da iniciativa privada na saúde, na educação, na agricultura, no comércio, na exportação, nos transportes, na construção de habitação, nos sectores bancário, hoteleiro, imobiliário, e em outros sectores.

Segundo Mosca (2005: 325), nos finais da década de 1980, o processo de privatização foi inicialmente pouco significativo e abrangeu sobretudo as empresas de pequenas e médias dimensões. Porém, já na década de 1990, o mesmo processo ganhou maior ímpeto alcançando empresas públicas de maior dimensão e beneficiou da aprovação de muitos instrumentos legais a que se refere Trindade. De facto, Trindade (2003: 116) faz alusão à aprovação de leis que não só permitiram uma maior estruturação e transformação do sector estatal em privado, como também criaram um espaço fecundo à emergência de pessoas singulares ou colectivas de direito privado para o exercício de diversas actividades lucrativas e não lucrativas.

No campo político, as conversações que vinham sendo levadas a cabo pela FRELIMO e pela RENAMO, em Roma, conduziram à assinatura do Acordo Geral de Paz entre aquelas duas forças políticas, em 1992. A assinatura deste Acordo foi antecedida de uma profunda revisão da Constituição da República que criava espaço para a implantação de um regime democrático em Moçambique. De entre várias mudanças introduzidas pela nova constituição destacam-se os seguintes elementos: a introdução do regime multipartidário e a separação de poderes: judiciário, executivo e legislativo.

Trindade (ibidem: 113) interpreta as mudanças ocorridas no campo político (o fim da guerra civil e a introdução do regime democrático) como uma consequência directa da introdução do Programa de Reajustamento Estrutural: «Ao novo modelo económico corresponde, em regra, uma superestrutura política assente na democracia representativa multipartidária e na tripartição dos

poderes do Estado, pelo que houve que preparar o caminho para as reformas constitucionais que as circunstâncias impunham».

A indicação do regime democrático como um campo onde, por excelência, o sistema neoliberal funciona na sua plenitude é apontada por McChesney (2000: 9), para quem «O neoliberalismo actua melhor quando existe uma democracia eleitoral formal». Uma outra característica que tem sido associada aos Programas de Reajustamento Estrutural é o aumento das desigualdades e da dependência externa nos contextos onde os programas são aplicados (R. Carcanholo, 1998).

Em Moçambique, a implementação do Programa de Reajustamento Estrutural foi acompanhada pelo recrudescimento das más condições de vida que se traduzia no encarecimento de produtos alimentares que contrastava ou com os baixos rendimentos das populações nas cidades e nas zonas rurais (Hanlon *apud* Manusse, 2004: 19) ou com os despedimentos massivos de trabalhadores decorrentes das privatizações das empresas estatais e da liberalização do mercado de cujas consequências se destaca, só a título de exemplo, a falência da indústria de caju (José, 2005).

Como forma de minimizar o impacto negativo do Programa de Reajustamento Estrutural junto das camadas vulneráveis, o Programa passou a integrar uma dimensão social. Deste modo, passou a ser um Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES). Esta preocupação com a dimensão social permitiu, no período entre 1989 a 1990, a criação da Rede Formal de Protecção Social que incluía «um conjunto de programas administrados pelo Estado para assegurar a sobrevivência dos grupos considerados mais vulneráveis da população urbana» (Manusse, 2005: 19).

O Programa de reajustamento estrutural conheceu uma mudança a partir de 1995. Segundo Manusse (*ibidem*: 19-20), a partir de 1995, as Instituições de Bretton Woods abriram uma oportunidade para o perdão parcial da dívida externa de Moçambique desde que o país apresentasse um programa da redução da pobreza nas zonas rurais. Em consequência desta imposição surgiu a Estratégia para a Redução da Pobreza. Em 2000, as Instituições de Bretton Woods condicionaram o perdão total da dívida externa de Moçambique à elaboração um novo documento de combate a pobreza. Foi na esteira deste condicionamento que surgiu o Programa de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta.

Depois das oscilações do crescimento económico nos primeiros anos após a implementação do programa de reajustamento estrutural em Moçambique, tem-se assistido, desde 1993, a um

crescimento económico contínuo no país. No entanto, é preciso salientar que mais de cinquenta por cento do Orçamento Geral do Estado é suportado por financiadores estrangeiros.

Francisco (2003: 173-174), fazendo o balanço da introdução das políticas neoliberais em Moçambique refere que:

«Após mais uma década de reestruturação económica, social e política profunda, Moçambique acumula três activos públicos preciosos: um crescimento económico positivo, elevado optimismo do mercado, paz e estabilidade política. Mas Moçambique possui também três passivos extremamente pesados: mais de metade da população vive em condições de pobreza absoluta, um endividamento externo que há quatro anos era quatro vezes maior do que o PIB com um dos índices de Desenvolvimento mais baixos do mundo».

O extracto acima de Francisco assinala sintética e claramente alguns dos maiores desafios que se colocam actualmente em Moçambique.

CAPÍTULO II

2. Objecto de estudo

O presente trabalho ocupa-se do consumo das roupas usadas nos mercados informais moçambicanos. O contexto em que as roupas usadas entraram em Moçambique e os espaços em que as roupas usadas são actualmente vendidas (mercados informais) conduzem a uma ligação automática entre a sua comercialização e o seu consumo: este último é imputado a um certo grupo com características aparentemente de fácil identificação ou classificação: *pobres*, *classe baixa*, etc.

Na verdade, as roupas usadas, ou simplesmente *roupas de calamidades*, como actualmente são conhecidas em Moçambique, antes de sua comercialização, faziam parte de vários tipos de apoios doados pela comunidade internacional para minimizar o sofrimento daqueles que eram vítimas de fenómenos naturais (ciclones, cheias) e da guerra civil, cujo término foi celebrado em 1992. Para além das roupas usadas, a denominação *calamidade* estendia-se a outros tipos de apoios: *milho de calamidade*, etc. (Coelho, 2004: 49).

No contexto actual moçambicano, já não faz sentido falar-se de «óleo de *calamidade*» ou «milho de *calamidade*». Só se fala de *roupas de calamidade*. Assim, o sintagma preposicional «de *calamidade*» acompanha exclusivamente o nome «roupas». As roupas usadas foram introduzidas em Moçambique pela primeira vez em 1984 e a sua comercialização acontece em 1988 em Maputo. Actualmente as roupas usadas são vendidas em todo o país.

O contexto do surgimento das roupas usadas e, sobretudo, as pessoas a quem as roupas eram inicialmente destinadas justificam que as roupas sejam associadas a um determinado grupo específico (vulnerável ou pobre) já que os destinatários das roupas usadas eram pessoas incapazes de prover os seus próprios bens. A prova dessa incapacidade era o auxílio de que necessitavam para a sua manutenção.

O segundo elemento que favorece essa ligação são os locais de venda de roupa usada: os mercados informais. Em Maputo, os mercados informais, vulgus *dumba nengue*¹, começaram a

¹ *Dumba nengue* é uma expressão da língua chi-Ronga (falada em Maputo) e literalmente significa «confiar o pé». Esta expressão denota a relação de conflito que norteou o surgimento dos mercados informais com a legalidade, isto é, só podia vender nestes mercados paralelos quem tivesse a capacidade de enfrentar a polícia. Essa capacidade era expressa através retirada do local, geralmente a alta velocidade, ao mínimo sinal de presença da polícia.

ganhar maior visibilidade, nos finais da década de 1980, num contexto da crise económica e da reestruturação económica, para seguir a periodização de Silva e Santos já mencionada.

O contexto da emergência dos mercados informais é um período marcado pela renovação do papel do Estado: um Estado protector vê-se obrigado a restringir as suas despesas públicas para se conformar com as políticas de ajustamento estrutural. Segundo conta Silva (2002: 76), «a subordinação do Estado aos programas de ajustamento estrutural e consequente programa de reformas introduzido no país tiveram efeitos directos no peso das políticas sociais no orçamento do Estado e erodiram a sua capacidade de contrariar os impactos das políticas neoliberais». Portanto, em consequência de novas políticas neoliberais introduzidas pelas Instituições de Bretton Woods, assiste-se a um Estado metamorfoseado relativamente às preocupações com o bem-estar social, a um Estado incapaz de garantir aos seus cidadãos serviços básicos como a saúde, a educação, o abastecimento de água, o saneamento público, etc.

Silva (idem) aponta que no período entre 1980 até à década de 1990, decorrente do «encolhimento» do Estado e do aumento populacional até 50% a que se assistiu em Maputo, as condições de vida agravaram-se grandemente e os problemas como o desemprego, o subemprego, o acesso à educação, à água potável, ao transporte, à electricidade, os salários baixos obrigaram algumas pessoas a recorrer aos mercados informais como única fonte de sobrevivência. Assim, o surgimento dos mercados informais aparece ligado à vulnerabilidade. As condições e os locais de funcionamento de muitos mercados informais atestam esta ligação: alguns funcionam na rua, ao relento, e os outros são construídos de material precário (desde o plástico, passando pela madeira e zinco e outro material). A esta precariedade, juntam-se as condições inadequadas de saneamento e outras carências.

Na verdade, alguns estudos que se reportam aos actores sociais que recorrem aos mercados informais como «locais de trabalho» atestam esta vulnerabilidade. Chicombo (2008), analisando o contributo da economia informal na geração de rendimentos, concluiu que este sector tem função integradora para os que os que são excluídos dos mercados formais ou aqueles cujos rendimentos nas actividades formais são baixos.

Deste modo, pode dizer-se que os locais de comercialização das roupas usadas (mercados informais), as circunstâncias que ditaram a entrada das roupas usadas em Moçambique (situação da guerra e calamidades naturais) e, sobretudo, as pessoas a quem as roupas inicialmente eram

destinadas favorecem a ideia de que os consumidores das roupas usadas são pessoas da *classe baixa, pessoas pobres, vulneráveis*, etc.

É preciso ressaltar que esta ligação está também assente no pressuposto segundo o qual as condições em que vivem a maioria dos vendedores destes locais coincidem com as condições dos que compram os seus produtos nos mercados informais, isto é, se são pessoas «vulneráveis» que vendem nos mercados informais só se pode esperar que pessoas do mesmo grupo procedam às suas compras nos mesmos mercados.

Nos últimos tempos, tem-se assistido ao aumento do consumo das roupas usadas. Este aumento pode ser notado, por exemplo, a partir do lado da oferta, dos que colocam as roupas usadas em Moçambique. Se as roupas usadas foram inicialmente introduzidas em Moçambique pela Associação do Desenvolvimento de Povo para Povo (ADPP), actualmente nota-se a presença de diferentes armazenistas que se dedicam ao fornecimento das roupas usadas nos mercados informais, pelo menos na cidade de Maputo.

O alastramento do consumo das roupas usadas por todo o país, acompanhado pela sua «sofisticação» (referimo-nos à entrada de novos actores para o seu fornecimento e multiplicação de lugares da sua comercialização), é mais uma prova do aumento do consumo. O *Diário de Moçambique*, por exemplo, refere que, pelo menos, cinco milhões de pessoas usam este tipo de roupa. É um número que corresponde aproximadamente a 20% da população.

Seguindo o raciocínio que liga as roupas usadas a um grupo específico de consumidores, o aumento do consumo das roupas usadas espelhará o aumento da classe baixa, do grupo de vulneráveis.

Todavia, nos últimos tempos, têm surgido, em alguns círculos, vozes que contestam a imputação do consumo das roupas usadas a um grupo específico facilmente identificável e classificável. Essas vozes podem ser vistas, por exemplo, na forma como foi recebida uma reportagem publicada por uma televisão moçambicana no ano passado em Maputo. A reportagem da televisão tomava como notícia o facto de um músico, localmente conhecido, comprar roupas usadas no mercado informal. Para a reportagem em alusão, havia uma incongruência de *status* entre o ser músico da sua categoria e o local onde o músico comprava a sua roupa.

²http://www.diariomoz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=5999:xicalamidade-veste-cerca-de-cinco-milhoes-de-pessoas&catid=34:sociedade&Itemid=53. (consultado no dia 12 de Maio de 2011)

A reportagem suscitou diferentes reacções³: uns viam a informação como uma tentativa de difamação ao músico por parte do jornalista responsável pela produção da reportagem; outros defendiam a ausência de incongruência de «status» entre o ser músico, aparentemente com alguns créditos firmados, e a compra de roupas usadas nos mercados informais e argumentavam que as roupas usadas são roupas tão normais como as outras, por isso são compradas por todos os indivíduos independentemente do estrato social. Como forma de provar a ausência de ligação entre *status* social e a compra de roupas usadas, a Associação dos Músicos Moçambicanos dirigiu-se aos mercados informais para comprar as roupas usadas em solidariedade com o músico objecto de reportagem.

Independentemente de outras intenções adicionais que possam estar subjacentes à publicação da notícia, o conhecimento que orientou a produção da reportagem é informado pela ideia segundo a qual as roupas usadas são compradas por um grupo claramente identificado que se pode designar de *classe baixa* ou *pobre*. À luz desse conhecimento, as roupas usadas serviriam de critério para estratificar a sociedade moçambicana: por um lado, teríamos um grupo da *classe alta* que supostamente consegue comprar as roupas novas nas lojas e, por outro lado, teríamos aqueles para quem a aquisição de roupas passa unicamente, ou pelo menos basicamente, pelo recurso ao mercado de roupas usadas. Os compradores das roupas usadas constituiriam a *classe baixa*. Nesta ordem, os mercados de roupa usada seriam frequentados por compradores excluídos dos mercados de roupa nova.

Porém, esta visão sobre as roupas usadas é fortemente contestada por aqueles para quem comprar a roupa usada nos mercados informais é um acto tão normal como comprar a roupa nas lojas formais.

Este trabalho interroga-se sobre até que ponto o consumo de roupas usadas nos permite distinguir a presença de padrões de consumo que se podem associar a uma classe social ou a diferentes classes sociais, ou ainda a um estrato social ou a diferentes estratos sociais.

2.1. Objectivos da pesquisa

O nosso trabalho tem como objectivos:

³ <http://noticias.sapo.mz/info/artigo/1059711.html> (consultado no dia 4 Abril de 2011)

- a) Descrever o contexto histórico que tornou possível em Moçambique a existência de mercados de roupa usada;
- b) Identificar os consumidores da roupa usada (quem são os consumidores deste tipo de roupa: faixas etárias, origem social);
- c) Caracterizar as condições de vida dos consumidores deste tipo de mercadoria;
- d) Compreender as diferentes representações que os consumidores de roupa usada fazem dos seus «lugares» na estrutura social.

2.2. Justificação da pesquisa

Este trabalho pretende ser uma contribuição mais elaborada sobre o consumo de roupas usadas nos mercados informais. Na verdade, quer o discurso que liga as roupas usadas a um certo tipo de consumidores, quer as escalas através das quais os consumidores são homogeneizados não são estranhos à Sociologia. Com efeito, a Sociologia é um empreendimento que se opõe às informações construídas introspectivamente. A tradição mais emblemática desta oposição pode ser registada na célebre frase de um dos seus pais fundadores, Durkheim (1980: 13), para quem os factos sociais devem ser tratados como «coisas». Como se sabe, Durkheim, através deste apelo, defende vivamente uma certa atitude do sujeito de conhecimento na abordagem do social: a defesa do princípio de não-consciência no tratamento dos factos sociais, o uso de um método específico para compreensão dos factos sociais.

Por outro lado, os diferentes debates que têm animado a Sociologia provam o grande interesse que esta tem nas formas de classificação, nos critérios usados para hierarquizar os indivíduos e os grupos. O debate existente em relação aos critérios que devem ser relevantes na definição de classes sociais e/ou estratificação social serve de exemplo. De facto, se o conceito de classe social para a tradição teórica marxista é (ainda) relevante, em outras tradições sociológicas o mesmo conceito de classe ou é relegado a um plano menor ou é praticamente inútil para a compreensão da estrutura social. Contudo, mesmo nas tradições teóricas onde o conceito de classe social é relevante, não há consenso em relação aos critérios que devem presidir à sua definição (Wright, 1997: 7).

Assim, este trabalho pretende interpelar a plausibilidade dos critérios que ligam o consumo das roupas usadas a um grupo sociologicamente circunscrito, isto é, pretende interrogar se o consumo

das roupas usadas nos mercados informais é uma forma plausível de entender a estratificação social/ classe social na sociedade moçambicana.

Sem dúvidas, estes dois conceitos (classe social e estratificação social), como se verá mais a frente, são usados de forma muito diferente por diversas escolas e autores de tal maneira que o conceito de *classe baixa*, usado para caracterizar os compradores das roupas usadas, é extremamente ambíguo quando confrontado, por exemplo, com o conhecimento sociológico produzido pelos (neo)marxistas sobre as classes sociais. Para os (neo)marxistas, o conceito de classes opõe grupos qualitativamente diferentes que não podem ser dispostos sob forma de camadas (superior ou inferior) para as quais nos envia o uso do conceito de *classe baixa ou superior*.

Um outro elemento que torna relevante o estudo é o significado que os debates sobre as classes sociais e estratificação social têm nas sociedades actuais. Se as sociedades democráticas defendem inexoravelmente a plena cidadania dos seus membros, encarando a ausência de igualdade como uma injustiça, os estudos sobre os mecanismos sociais de acesso aos recursos (bens materiais, poder, prestígio) denunciam a existência de processos sociais que hierarquizam os cidadãos. A compreensão dos mecanismos sociais de hierarquização dos cidadãos não invalida o ideal democrático, torna-o importante. Deste modo, o estudo sobre consumo das roupas procura ser um contributo muito modesto para a compreensão da plausibilidade dos critérios a partir dos quais cidadãos são hierarquizados.

CAPÍTULO III

3. Metodologia

Este capítulo ocupa-se da estratégia metodológica que presidiu à nossa pesquisa. Neste capítulo descrevemos o local de pesquisa, a natureza do estudo, as técnicas de pesquisa e, por último, a amostra.

3.1. O local da realização da pesquisa

A recolha da informação empírica do nosso estudo foi realizada em Moçambique, precisamente em Maputo, desde o dia 18 de Outubro de 2010 até ao dia 28 de Dezembro de 2010. A escolha da Cidade de Maputo para realização da nossa pesquisa está relacionada fundamentalmente com a nossa experiência de vida. Na verdade, o interesse de tomar as roupas usadas como nosso objecto de estudo foi despoletado por dois fenómenos a que temos assistido na qualidade de residente da Cidade de Maputo. Por um lado, o aumento de diferentes lugares de comercialização da roupa usada nesta urbe e, por outro lado, a associação automática que se faz entre a sua comercialização e o seu consumo: este último é imputado a um certo grupo aparentemente com características facilmente identificáveis.

Optámos por fazer a nossa recolha de dados nos mercados informais porque é justamente nestes espaços onde se vendem as roupas usadas. Se os vendedores de roupas usadas adquirem este tipo de roupas (em fardos) nos diferentes armazéns existentes na Cidade de Maputo, já os que compram a roupa usada para o seu consumo recorrem aos mercados informais, pois as roupas usadas são vendidas exclusivamente nestes espaços. Assim, concluímos que o melhor lugar para a observação do fenómeno e para a recolha de dados são os mercados informais.

Uma outra razão que nos levou a definir os mercados informais como um local privilegiado para a observação e estudo do fenómeno está ligada às dificuldades por que passaríamos para localizar os consumidores das roupas usadas. Tendo em conta que estas são roupas estigmatizadas, isto é, associadas a um determinado estrato social, seria mais difícil localizar diferentes consumidores de roupas usadas fora dos mercados informais.

Os mercados informais de venda de roupa são espaços muito fluidos: funcionam nos passeios de várias avenidas e artérias da Cidade de Maputo, funcionam em todos os espaços por onde passam os vendedores ambulantes de várias mercadorias (paragens ou terminais de autocarros, etc.),

funcionam em algumas casas dos vendedores de roupas usadas, também funcionam em bazares inicialmente concebidos para a venda de diferentes mercadorias, mas estes espaços, com o tempo, foram ganhando outra configuração devido à invasão de vendedores informais. Usámos o termo «mercados colectivos de venda de roupa usada» em alusão a estes lugares. Com o termo, queremos dar conta da proliferação, em muitos bazares, de «secções» exclusivamente dedicadas à venda de roupa usada.

Na impossibilidade de abarcar todos os lugares de venda de roupa usada, visto que são numerosos na cidade de Maputo, a nossa observação foi focalizada nos mercados colectivos de venda de roupa, visitando, no entanto, sempre que fosse possível, outros lugares, nomeadamente, alguns passeios localizados na Baixa da Cidade de Maputo.

Em relação aos mercados colectivos de venda de roupa usada, a nossa recolha de dados foi feita basicamente no mercado Xipamanine, mas estivemos também, durante a fase de prospecção do terreno, no mercado Compone. Xipamanine e Compone são dois mercados de referência no que diz respeito à venda de roupas usadas. Sem dúvidas, o mercado Compone é o maior mercado de sapatos usados na Cidade de Maputo (presumivelmente, com mais de 5 mil sapatos expostos diariamente) e o mercado Xipamanine foi um dos primeiros mercados a colocar as roupas usadas à disposição dos consumidores e continua a ser uma grande referência relativamente à venda de roupas usadas.

3.2. Natureza do estudo

O nosso trabalho, em termos metodológicos, é qualitativo e é reforçado por dados quantitativos. Como se sabe, as fronteiras entre as metodologias qualitativa e quantitativa têm suscitado muitos debates. Boutin *et al* (2010: 32) referem-se a autores para os quais os estudos qualitativos não se definem pela impossibilidade de integrar os dados quantitativos. Para Boutin *et al* (*idem*), autores como Erickson e Gauthier defendem que os estudos qualitativos podem integrar dados quantitativos, mas o que os torna qualitativos é a centralidade dada aos significados que sujeitos pesquisados conferem às suas acções, portanto é o lugar que os sujeitos pesquisados ocupam na pesquisa. Erickson (*apud* Boutin *et al*, 2010: 32) prefere a terminologia *investigação interpretativa* à terminologia qualitativa. A investigação interpretativa abrange, segundo, Erickson (*apud* Boutin *et al*, *ibidem*: 31), observação participante, etnografia, estudos de casos, estudos fenomenológicos.

Em Sociologia, a abordagem que coloca no centro as análises do sentido e interpretação que os actores dão às suas acções beneficiou grandemente das contribuições de Weber, da sua sociologia compreensiva. É uma sociologia que, por definição, «procura compreender a actividade social, isto é, o comportamento a que o agente ou agentes comuniquem um sentido subjectivo relacionado com o comportamento de outrem» (Almeida, 1984: 169).

A Sociologia, que desde a sua origem foi caracterizada pela presença de abordagens múltiplas sobre o social, conheceu uma mudança depois da Segunda Guerra Mundial. Esta mudança ofuscou as tradições teóricas que valorizam os sentidos e as interpretações que os actores sociais dão às suas acções, o que levou a marginalização das abordagens qualitativas. De facto, depois da Segunda Guerra Mundial, a diversidade da teoria sociológica tornou-se monolítica: a teoria sociológica foi dominada pela «ciência unificada», mais preocupada com a reprodução das metodologias das ciências naturais. A teoria sociológica relegou para um plano secundário os problemas relativos à interpretação do sentido que actores sociais atribuem às suas acções (Giddens e Turner, 1996: 8).

No entanto, a diversidade teórica que sempre caracterizou as ciências sociais em geral e a Sociologia em particular voltou a dominar a agenda da teoria social. Essa mudança foi impulsionada pelo contributo da «nova filosofia da ciência». Lakatos, Kuhn, Toulmin e Hesse lançaram luzes para esta mudança. Com efeito, as ideias dos autores mencionados não só puseram em causa o culto de empirismo isento de teoria, como também destronaram os sistemas de leis dedutíveis que até então presidiam ao empreendimento científico. Mais importante ainda é que as discussões ligadas ao significado, à comunicação, à tradução, que durante a «ciência unificada» haviam sido esquecidas ou cuja discussão havia sido feita para legitimar a «ciência unificada», voltaram a merecer um tratamento minucioso (ibidem: 9).

Guerra (2006: 7), quando se refere às metodologias qualitativas, diz que a sua renovação é balizada a partir dos anos sessenta, do século passado, e aparece ligada ao refrescamento das conceptualizações weberianas feito pelo interaccionismo simbólico e pela *grounded theory*. Esta perspectiva coincide grandemente com a que é apresentada por Haguette (1995), que, ao procurar os fundamentos das metodologias qualitativas em Sociologia, se refere não só à escola da interacção simbólica (muito particularmente aos contributos de George Mead, de Blumer e de Goffman) como também aos contributos da etnometodologia.

A análise feita por Giddens (1996) em relação aos teóricos filiados «à sociologia compreensiva» de Weber ajudar a estender a lista de autores cujas análises se ligam às metodologias qualitativas: Giddens faz alusão à fenomenologia de Schutz, também à etnometodologia e aos escritos de Winch. Estas escolas e autores, apesar das suas divergências, comungam da ideia de que a sociedade é uma realização engenhosa dos sujeitos humanos activos e o conhecimento produzido pela ciência não pode alhear-se dos significados dados pelos actores.

Assim, a compreensão da produção da sociedade, vista como artefacto humano, os sentidos que os actores dão às suas acções, as práticas quotidianas, etc. constituem pólos atractivos das metodologias qualitativas para cuja análise convergem perspectivas teóricas com posturas diferentes tais como: a hermenêutica, a fenomenologia, a etnometodologia, *verstehen* psicológico, a *grounded theory* (Guerra, 2006: 27).

A viragem epistemológica feita por este tipo de metodologia procede da complexidade do real cuja multiplicidade não é plenamente captada a partir de quadros estruturais que pressupõem leis de funcionamento societal (Guerra, 2006: 13-14).

As metodologias qualitativas, ao colocarem no centro os significados construídos pelos agentes sociais e a sua influência nas suas acções quotidianas, ajudam-nos a compreender e complementar as limitações das abordagens estruturais que interpretam o social exclusivamente a partir de elementos estruturais e externos aos agentes. No entanto, não se trata de negar a influência das estruturas sociais nos agentes sociais, mas somente de dizer que «as estruturas não se autoconstituem sozinhas, que os universos simbólicos não significam só por si, os textos não se escrevem a eles mesmos» (Costa, 1999: 190).

O conceito de «classe no papel», desenvolvido por Bourdieu (1989: 136-137) serve de exemplo para ilustrar a necessidade de articular os dois níveis. Com efeito, Bourdieu, reconhecendo as potencialidades e limitações das construções teóricas, chama atenção, através do conceito de «classe no papel», para a riqueza do social: dada a criatividade dos actores sociais, a construção teórica de classes pode não se manifestar na prática tal como se mostra na teoria. Dito de outro modo, a distinção entre a *classe no papel* e a *classe real* não se pode traçar mecanicamente porque as posições de classes (que orientam a definição da classe no papel) podem gerar práticas contraditórias.

Assim podemos verificar que as acções dos indivíduos não são influenciadas exclusivamente por elementos de ordem estrutural, mas também sofrem influência de outros factores: das representações que actores sociais têm sobre si e sobre os outros.

Para o nosso trabalho, os dados quantitativos foram usados para a compreensão da influência de factores de ordem estrutural nos compradores das roupas usadas: o tipo de actividade que exercem, os seus rendimentos e/ou os rendimentos dos seus familiares, a origem familiar, enquanto os dados qualitativos foram direccionados para a compreensão de factores de ordem individual, representativo.

3.3. Técnicas de pesquisa

Para a recolha de dados, o nosso trabalho recorreu à pesquisa bibliográfica, à entrevista semi-estruturada e à observação participante. Quanto ao tratamento da informação recolhida, recorreremos à análise estatística para a sistematização dos dados quantitativos e à análise de conteúdo para a compreensão dos dados qualitativos.

3.3.1. Pesquisa bibliográfica

A pesquisa bibliográfica, segundo Lakatos e Marconi (1987: 44-45), compreende duas subdivisões: a pesquisa documental e a pesquisa bibliográfica. A pesquisa documental serve-se de fontes primárias, portanto usa fontes que ainda não foram sujeitas a nenhum tratamento analítico, tais como contratos de trabalho, relatórios, cartas e outras fontes. A pesquisa bibliográfica refere-se às fontes secundárias que já passaram por um crivo analítico. Os livros e os artigos científicos servem de exemplo.

Para a elaboração do nosso trabalho, usámos os dois tipos de pesquisa: a pesquisa documental e pesquisa bibliográfica. Na verdade, a sistematização do debate teórico sobre as classes sociais, estratificação social e consumo foi garantida através da utilização de fontes secundárias (pesquisa bibliográfica). No entanto, em relação ao consumo em Moçambique, usámos também fontes primárias. O desenho do contexto da emergência das roupas usadas foi feito através do recurso das duas fontes: a pesquisa documental e, sobretudo, a pesquisa bibliográfica, que ainda nos foi preciosa tanto para o desenho metodológico, como para a análise das informações recolhidas.

3.3.2. Observação participante

Costa (1989: 137), que interpreta a observação participante como parte integrante do método de pesquisa de terreno, diferencia aquela da observação directa justamente porque, enquanto na observação directa o pesquisador tem um impacto mínimo no terreno pois o seu papel só se limita à observação visual e auditiva dos locais, dos objectos, das pessoas, das actividades e das interacções verbais e fazendo muitas vezes a sua actividade de forma invisível para os sujeitos pesquisados, a observação participante pressupõe o envolvimento do pesquisador nas actividades do grupo pesquisado através de conversas repetidas, de acções, o que origina interferência no contexto de pesquisa.

Mann (*apud* Lakatos e Marconi, 2011: 79), para caracterizar o grau de envolvimento do pesquisador nos contextos de pesquisa, define esta técnica como uma forma através da qual o pesquisador vivencia o sistema de referência dos pesquisados para melhor os entender.

A duração do nosso estudo não nos garantiu um contacto tão profundo que nos permitisse tornar um «deles», no entanto, ajudou-nos a ultrapassar a observação directa conforme a definição acima, tal como é sugerida por Costa. Deste modo, a observação participante garantiu-nos a identificação e caracterização dos diferentes lugares onde as roupas usadas são vendidas, permitiui-nos conhecer os contextos e as lógicas de interacção dos diferentes actores: compradores e vendedores das roupas usadas.

3.3.3. Entrevista

A entrevista, como uma técnica de pesquisa de informação, é um processo que envolve uma conversação oral entre o entrevistador e o entrevistado. O primeiro, servindo-se de um roteiro de entrevista previamente estabelecido tendo em conta os objectivos a que se propõe, recolhe informações junto do entrevistado (Haguette, 1995: 86).

Ainda segundo Selltiz (*apud* Marconi e Lakatos, 2011: 81) as informações recolhidas através da entrevista podem ter os seguintes objectivos:

- a) Averiguação de «factos». Descobrir se as pessoas que estão na posse de certas informações são capazes de compreendê-las.
- b) Determinação de opiniões sobre «factos». Conhecer o que as pessoas pensam ou acreditam que factos sejam.

c) Determinação de sentimentos. Compreender a conduta de alguém por meio dos sentimentos e seus anseios.

d) Descoberta de planos de acção. Descobrir, por meio de definições individuais dadas, qual a conduta adequada em determinadas situações, a fim de prever qual seria a sua acção.

e) Motivos conscientes para opiniões, sentimentos ou condutas. Descobrir por que e quais factores podem influenciar as opiniões, sentimentos e conduta.

Para o nosso estudo, usámos as entrevistas semi-estruturadas para recolher dados junto dos compradores das roupas usadas e procurámos, na medida do possível, manter as mesmas perguntas a todos os entrevistados, o que nos permitiu uma comparação e confronto das respostas dadas pelos diferentes entrevistados.

No entanto, durante o período de exploração do terreno, usámos as entrevistas informais para aprofundar o nosso conhecimento sobre o contexto das interacções entre os vendedores e os compradores das roupas usadas.

As entrevistas semi-estruturadas feitas aos consumidores das roupas usadas, depois de uma negociação prévia com os entrevistados, foram gravadas e posteriormente transcritas. A transcrição das entrevistas procurou ser fiel ao conteúdo das informações dadas pelos entrevistados mantendo pouca preocupação às questões de forma. É preciso considerar que, embora a maioria das entrevistas tenha sido feita na língua portuguesa, algumas entrevistas foram feitas nas línguas em que os entrevistados se expressavam e se sentiam melhor tais como chi-Changana e chi-Ronga, línguas faladas em Maputo. Nas entrevistas realizadas nas línguas locais mencionadas, coube-nos fazer as devidas traduções.

Para proteger os dados pessoais que permitissem a identificação dos nossos entrevistados, no lugar de indicar os seus nomes, usámos pseudónimos, quer em referência aos vendedores de roupas usadas, quer em alusão aos consumidores de roupas usadas inquiridos.

3.3.4. Análise de conteúdo

Segundo Bardin (1991: 42) a análise de conteúdo consiste num «conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter, por procedimentos sistemáticos e objectivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de

conhecimentos relativos às condições de produção/ recepção (variáveis inferidas) destas mensagens».

Como se pode ver no extracto acima, a análise de conteúdo é uma técnica que nos permite interpretar o conteúdo das mensagens dadas por uma fonte. Esta interpretação deve ser tão objectiva que a descrição a ser feita se isente de qualquer subjectividade.

No nosso trabalho, esta técnica foi usada para a compreensão das diferentes representações dos consumidores das roupas em relação a estas e as às suas posições estatutárias.

3.4. População e amostra

O universo populacional de que o estudo se ocupa são os consumidores das roupas usadas, portanto pessoas que compram e/ou usam as roupas usadas na Cidade de Maputo. Na impossibilidade de entrevistar todos os consumidores das roupas usadas, o nosso estudo recorreu a uma amostra não probabilística. A primeira razão para a escolha deste tipo de amostra prende-se com o tipo de população a que o estudo está direccionado. Os consumidores das roupas usadas na Cidade de Maputo são indetermináveis e estão espalhados em lugares desconhecidos, portanto constituem um universo muito abstracto e impossível de ser submetido às regras de amostragem probabilística.

A segunda razão está ligada à particularidade dos estudos que se orientam a partir dos métodos qualitativos. Para a definição da amostra nos estudos qualitativos, as representações estatísticas não são relevantes, mas procura-se a representatividade social da população. Assim, nestes estudos, as amostras não probabilísticas, menos rigorosas sob o ponto de vista de representatividade estatística, são valiosas para a pesquisa desde que respeitem os critérios de saturação e diversidade social (Guerra, 2006: 40-41; Fernandes, s/d: 2; Brandão, 2007: 86-87).

Para o nosso estudo, entrevistámos dois grupos: nove vendedores de roupas usadas (espalhados em diferentes lugares que corporizam os mercados informais) e quinze consumidores das mesmas roupas. O primeiro grupo foi definido pelo nosso estudo como informantes privilegiados. Durante o processo de exploração do contexto onde decorrem as interacções entre vendedores e compradores das roupas usadas, entrevistámos inicialmente os vendedores das roupas usadas. Para esta recolha, usámos as entrevistas informais. Depois de um conhecimento profundo do contexto de interacção entre os vendedores e compradores das roupas usadas e do refinamento

dos nossos instrumentos de recolha de dados, começámos a seleccionar os nossos entrevistados. Este processo contou grandemente com o apoio dos nossos informantes privilegiados, através de quem fomos chegando a alguns entrevistados definidos para o nosso estudo.

No entanto, há a acrescentar que durante a fase de exploração do terreno, entrevistámos dez consumidores das roupas usadas. Este grupo de entrevistados serviu não só para o aprofundamento do nosso conhecimento sobre o contexto das interações mas também para a testagem do nosso guião de perguntas. As entrevistas mencionadas não foram incluídas na amostra assumida pelo nosso estudo. Contudo, a exclusão destas entrevistas não retira o papel preponderante que as entrevistas tiveram. De facto, as entrevistas permitiram-nos verificar a presença de consumidores cuja faixa etária ficou excluída da nossa amostra. São consumidores cujas idades oscilavam entre 14 e 16 anos. A exclusão deliberada destes consumidores da nossa amostra prende-se com alguns problemas que muitos denunciavam para responder a algumas perguntas do nosso guião: eles tanto desconheciam os detalhes das actividades a que os membros das suas famílias se dedicavam, como experimentavam dificuldades para falar de outros pormenores relativos aos membros da sua família (sua trajectória escolar e seus percursos no mercado de trabalho, por exemplo, o que invalidava a nossa tentativa de situar as suas origens familiares e outras informações). Apesar destas dificuldades, procurámos confrontar a informação que nos forneceram (aquela que era mais clara) com a que recolhemos junto dos entrevistados que compõem a nossa amostra.

Para a selecção dos consumidores das roupas usadas, usámos a amostra intencional. O critério que presidiu à selecção dos nossos entrevistados é a diversidade. Esta foi definida em função das diferentes actividades que os entrevistados exercem na esfera produtiva. Deste modo, para responder ao critério da diversidade da amostra, assumimos que o elemento gerador da diversidade da amostra é o «lugar» dos indivíduos na actividade económica. Por outras palavras, a diversidade da amostra é, para nós, definida em função das diferentes actividades que os compradores exercem. No entanto, outros critérios de diversidade foram assumidos: o sexo e a idade.

CAPÍTULO IV

4. Enquadramento teórico

Neste capítulo, pretendemos dar conta da diversidade de autores e perspectivas sociológicas sobre classes sociais e estratificação social. Pretendemos também vincar que, se os actores sociais, no seu dia-a-dia, podem usar os conceitos de classe social e de estratificação social de forma livre e sem necessidade, nem de justificar o seu uso, nem precisar a realidade a que se referem (apesar da ambiguidade da linguagem quotidiana), o mesmo não acontece na prática sociológica. Com efeito, no âmbito da sociologia, dada a proliferação de perspectivas diferentes sobre classes sociais e estratificação social, a precisão conceptual é imprescindível. O que torna fundamental a precisão conceptual sobre classes e estratificação social é a controvérsia suscitada pelo uso. Como já foi dito, o conceito de *classe baixa*, que ressalta no quotidiano de alguns actores sociais em referência aos compradores das roupas usadas, torna-se vazio e contraproducente quando sujeito à prova de fogo conceptual que atravessa constantemente o campo teórico das classes. Na verdade, para os teóricos (neo)marxistas, por exemplo, não faz sentido falar-se de *classe baixa* ou *classe alta* visto que as classes não são concebidas de forma gradativa de tal maneira que seja possível situar os diferentes degraus de que classes baixas e altas fariam parte.

Os conceitos de classes sociais e estratificação social são usados para explicar diferenciações sociais na sociedade. Por isso, em primeiro lugar, é importante precisar o tipo de diferenciações sociais a que estes conceitos fazem alusão para, numa fase subsequente, situar como algumas perspectivas teóricas sobre classes sociais e estratificação social explicam as desigualdades sociais.

As desigualdades que interessam à sociologia não são dissemelhanças resultantes de factores naturais, mas as que resultam do funcionamento da própria sociedade, portanto diferenciações de acesso aos recursos que decorrem do funcionamento da sociedade (Silva, 2009b: 13; Ferreira *et al*, 1995: 325). Esta definição sugere que há mecanismos sociais que ditam a distribuição dissemelhante dos recursos. As teorias de classes e estratificação social têm como objectivo tornar explícitos os mecanismos através dos quais a distribuição dos recursos na sociedade se torna desigual.

Interessa-nos também saber os tipos de recursos existentes na sociedade. As diferentes teorias sobre as classes e estratificações sociais situam diversos recursos: bens materiais, prestígio, serviços, poder, capitais, etc. No entanto, Bader e Benchop (*apud* Silva, 2009b: 14) identificam

algumas limitações para as quais nos remete a caracterização dos recursos em jogo no estudo das desigualdades. De facto, o conceito de bens, por exemplo, não obstante a sua abrangência em relação a um conjunto muito significativo de objectos, tem a limitação de excluir o conceito de serviços ou, nas situações em que os inclui, deixa de lado outros conceitos tais como recompensas materiais.

Segundo Silva (idem), Bader e Benchop alargam o entendimento sobre os diferentes recursos a que se referem os conceitos de privilégio e oportunidade de vida. Estes conceitos devem ser entendidos no sentido lato como oportunidades socialmente criadas: condições de sobrevivência, lugares reprodutivos e consumos de bens materiais e espirituais, relações sociais, hábitos e estilos de vida, prestígio, poder. Ainda segundo os mesmos autores, o termo mais ajustado e genérico para dar conta de muitas formas de desigualdades sociais é de «objectos de apropriação» em referência a coisas, pessoas, qualificações, lugares sociais, posições organizacionais, ideias, relações sociais, entre outros.

4.1. Teorias sobre estratificações sociais

A estratificação social compreende diversas teorias. O nosso objectivo não é esgotar todas as variantes internas existentes, das quais se podem mencionar, só a título de exemplo, quer o funcionalismo absoluto de Parsons (1967), quer as revitalizações do funcionalismo feitas por Munch (1996). Para análise das desigualdades sociais a partir dos contributos destas teorias, colocamos no centro a teoria de Davis e Moore e as contribuições tanto da Escola de Warner como da análise «multidimensional», como apelida Parkin (1980). Se a demarcação entre as teorias de estratificação social e as de classes parece clara se se olhar para os contributos de Davis e Moore, a mesma clareza parece ser eclipsada relativamente aos contributos da Escola de Warner e da abordagem «multidimensional».

Davis e Moore (1976) interpretam as desigualdades sociais a partir da própria funcionalidade da sociedade. Para estes autores, a sociedade é um sistema cujo funcionamento depende do cumprimento de certas tarefas (funções) importantes.

Na esteira dos mesmos autores, no funcionamento da sociedade, há tarefas mais importantes para a manutenção da estrutura social. A ocupação de algumas tarefas exige algum treinamento e talento. Para evitar o caos, a sociedade deve incentivar os indivíduos a ocuparem as tarefas necessárias ao seu funcionamento. A forma de incentivar os indivíduos a ocupá-las é atribuir

recompensas de forma diferenciada. Deste modo, as tarefas funcionalmente importantes devem garantir aos seus ocupantes mais bens materiais, mais prestígio e mais poder.

Contudo, ao mesmo tempo que a sociedade atribui recompensas de forma diferenciada, para incentivar os indivíduos a ocuparem as posições funcionalmente importantes, cria desigualdades. Ou seja, a sociedade cria situações em que alguns indivíduos aparecem com mais recursos (bens materiais, prestígio e poder) do que outros indivíduos, que aparecem destituídos destes recursos ou, pelo menos, deles dispõem em menor grau.

Para a teoria funcionalista, as desigualdades sociais (o acesso diferenciado aos recursos) são não só funcionais (porque garantem a manutenção da própria sociedade) mas também são universais: «Qualquer sociedade, não importa quão simples ou complexa, deve diferenciar as pessoas em termos de prestígio e estima, e deve portanto possuir certa soma de desigualdades institucionalizadas» (Davis e Moore, 1976: 117).

Como se pode ver, esta teoria parte do pressuposto segundo o qual a estrutura social já existe e é necessário que se garanta a sua existência e continuidade. O que se deve fazer para manter o funcionamento da sociedade, da sua estrutura? Os funcionalistas respondem a esta pergunta, primeiro, identificando as funções que são supostamente mais importantes, aquelas que são imprescindíveis para a continuidade da estrutura social.

Identificadas as funções mais importantes, o segundo passo dos funcionalistas é verificar como a sociedade motiva os indivíduos a ocuparem essas funções mais importantes tendo em conta que são funções que exigem sacrifício e talento. Os indivíduos são motivados pelos incentivos que devem ser necessariamente diferenciados. Os incentivos diferenciados têm uma dupla função: motiva os indivíduos a ocuparem as funções mais importantes e, ao mesmo tempo, criam desigualdades sociais. Daqui que para os funcionalistas as desigualdades sejam funcionais e necessárias. Assim, é fácil perceber, a partir da ideia dos incentivos diferenciados, como as desigualdades são ao mesmo tempo funcionais e necessárias: são funcionais porque os incentivos diferenciados motivam os indivíduos a ocuparem as funções mais importantes e são necessárias porque, desse modo, se evita a desordem, o caos.

A outra contribuição da teoria de estratificação pode ser localizada ainda na sociologia americana, mais concretamente na sociologia vigente a partir do fim da Segunda Mundial. Parkin (1980: 784-785), referindo-se a estes contributos sobre a estratificação social, diz que o que foi característico

da Escola de Warner e da perspectiva «multidimensional» é que não só os limites entre as classes e estratificação social foram confundidos mas também as contribuições clássicas de Marx foram relegadas para um plano menor, o que teve resultados contraproducentes.

A abordagem multidimensional nega a existência de classes sociais na sociedade americana. Partindo do pressuposto de que as classes sociais opõem agrupamentos sociais reconhecidamente distintos em termos de participação e comportamento, esta abordagem defende que o que se assiste na sociedade americana é a uma continuidade entre diferentes grupos que torna arbitrária qualquer tentativa de traçar uma linha de descontinuidade que permita verificar esses agrupamentos distintos (Parkin, 1980: 783).

Segundo a perspectiva multidimensional, a existência de numerosos critérios para classificar os indivíduos, critérios tais como educação, ocupação, religião, renda, etnicidade, etc, independentes entre si, faz com que alguns indivíduos bem classificados a partir de certos critérios apareçam mal classificados à luz de outros. A classificação pouco coesa resultante desse esforço era vista como uma prova da inexistência de classes.

A Escola de Warner, por outro lado, conseguiu identificar cinco classes sociais. O que diferenciava estas classes é que cada uma delas apresentava um padrão de comportamento, de valores e de interesses distintos e característicos. Assim, enquanto a perspectiva multidimensional defendia que a sociedade americana era uma sociedade sem classes sociais, a Escola de Warner e os seus seguidores situavam uma multiplicidade de classes na mesma sociedade (ibidem: 785).

Segundo Parkin (idem), a divergência entre a perspectiva multidimensional e a Escola de Warner não estava enraizada na realidade em si, mas nos processos metodológicos usados para abordagem da mesma realidade, isto é, nos critérios usados para definir e situar as classes sociais. De facto, argumenta Parkin, se se partir da ideia segundo a qual as classes sociais tornam inteligível a estrutura social da sociedade através do estudo da divisão do trabalho na esfera produtiva, considerando os proprietários e os não proprietários do instrumento de produção (Marx), sem dissociar desta ideia as diversas posições ocupadas pelos actores sociais no mercado (Weber), pode-se notar claramente até que ponto os estudos das duas perspectivas se distanciam destas preocupações vincadas na sociologia europeia.

Embora estas perspectivas reclamem uma filiação ao quadro teórico weberiano de classe, Parkin argumenta que elas têm a particularidade de mostrar um Weber metamorfoseado e praticamente

truncado da análise de Marx pois, partindo de uma relação de conflito entre as análises de Weber e Marx, a Escola de Warner e a perspectiva multidimensional relegam as complementaridades existentes entre os dois autores clássicos. Dito de outro modo, rejeitam o determinismo económico de Marx sob a defesa da necessidade de situar as classes sociais a partir de uma multiplicidade de critérios e esquecem-se que mesmo em Weber o conceito de classes sociais não está dissociado da estrutura social, ou seja, o conceito weberiano de classe, pressupondo sociedades mercantis, não nega a centralidade das relações desiguais entre capital e trabalho (Parkin, 1980: 786).

4.1.1. Limitações das teorias sobre estratificações sociais

A teoria de estratificação, conforme a teorização de Davis e Moore (1976), foi objecto de muitas observações críticas. As críticas feitas por Tumin (1972) às contribuições de Davis e Moore, certamente, ocupam uma posição proeminente. Tumin opunha-se a muitos pressupostos que sustentam as análises funcionalistas de Davis e Moore. Se estes últimos assumiam que algumas funções da sociedade eram mais importantes do que as outras e exigiam um treinamento longo que só pessoas com certas habilidades é que seriam capazes de suportá-lo, Tumin começa por se interrogar sobre os critérios a partir dos quais se estabelece a hierarquia das funções. Por outras palavras, como saber que uma função é mais importante do que a outra. Esta interrogação permite verificar que os critérios de hierarquização das funções estão imbuídos ou de subjectividade do investigador ou da pessoa que ocupa a função.

Tumin não só desconstrói a ideia de que as (supostas) posições importantes sejam ocupadas apenas por pessoas talentosas, mas também a suposição relativa ao sacrifício inerente ao treinamento de funções supostamente mais importantes. Para tal demonstra que as posições em que as pessoas nascem, por exemplo, têm um papel importante para aquisição (ou não) de talentos. Deste modo, situa mecanismos sociais que servem de refreio ao desenvolvimento e descoberta de talentos. Em relação às funções que estão associadas aos bens materiais, privilégio e poder, estes últimos recursos vistos como recompensa ao sacrifício por que se passa para aquisição de habilidades, Tumin situa algumas funções associadas aos bens materiais, privilégios e poder, cujo acesso não está associado ao sacrifício, o que desmorona as posições de Davis e Moore.

Uma outra crítica que se faz aos escritos destes últimos autores é que os seus contributos são ideológicos. Aqui o termo ideologia é entendido segundo a proposta de Mannheim (1986). De

facto, este autor, na sua sociologia de conhecimento, distingue visões do mundo que legitimam uma determinada ordem social (ideologia) das visões do mundo que procuram transcender a ordem social vigente (utopia). À luz deste par conceptual, dir-se-á, na esteira de Silva (2007: 107), que as análises de Davis e Moore, ao justificarem as desigualdades sociais, assumindo-as como necessárias e universais, são ideológicas porque legitimam e reproduzem a ordem vigente.

A mesma observação é extensiva para as análises multidimensionais que, recorrendo a um outro esquema de pensamento, que consiste na defesa de uma sociedade americana sem classes, se revelam ideológicas por se inscreverem nas visões reprodutoras do *status quo*.

4.2. As contribuições dos clássicos sobre as classes sociais

Segundo Parkin (1980: 780), o conhecimento teórico actual sobre as classes sociais tem as suas origens nos escritos de Marx e Engels, Max Weber e na Escola de Pareto. Para Parkin, que não coloca completamente de lado a possibilidade de descoberta de elementos valiosos e enriquecedores sobre as classes sociais e estratificação em outros autores fundadores da sociologia, as teorias de classes sociais na actualidade resultam de modificações dos contributos legados por aqueles autores.

A observação de Parkin parece ganhar maior relevância quando se dispensa atenção para alguns autores que se ocupam actualmente sobre as classes sociais. De facto, (excluindo os contributos da Escola de Pareto) Marx (e Engels) e Weber têm sido paragens obrigatórias para as análises actuais de classes sociais. São exemplos desta prática as contribuições de Queiroz (2005), Wright (1983) e Silva (2007). No entanto, é preciso mencionar que este último autor, ao reflectir sobre as teorias estruturofuncionalista da estratificação, tem demonstrado até que ponto estas teorias estão filiadas às ideias de Durkheim.

Começamos as abordagens das classes sociais recuperando as reflexões de Marx e Weber sobre as classes sociais. A seguir a esta reflexão, situamos algumas contribuições actuais de certos autores que se ocupam das classes sociais.

4.2.1. A teoria marxista de classes sociais

A definição do conceito de classes não só é controversa como também tem vindo a conhecer reformulações ao longo dos tempos. Mesmo os autores que reclamam uma distinção nítida entre o

conceito de classes sociais e de estratificação social notam a presença de diferentes definições que se reservam ao conceito de classes sociais (Stavenhagen, 1994: 286).

Em primeiro lugar, importa analisar o conceito de classes sociais retomando a definição marxista, isto é, à luz do materialismo histórico e dialéctico. A teoria marxista caracteriza as condições materiais de existência, o modo de produção, a partir das relações que os homens estabelecem com a natureza e das relações que os homens estabelecem entre si. Assim, uma sociedade é determinada pelo nível das forças produtivas e pelo estado das relações de produção (Cot, 1976: 106).

As forças produtivas, segundo Cot (idem), compreendem três dimensões: os instrumentos de trabalho, os objectos de trabalho e a força do trabalho. As relações de produção, por sua vez, referem-se ao tipo de ligações que os homens estabelecem uns com os outros no processo produtivo.

A teoria marxista identifica ao longo da história das sociedades uma forma constante de ligação entre os homens nas relações de produção. Essa forma constante manifesta-se através da luta de classes. De facto, apesar dos detalhes que cada modo de produção confere a esta forma constante de ligação, segundo Marx e Engels (1975: 59) «a história de todas as sociedades humanas até aos nossos dias é a história da luta de classes».

Assim, a luta de classes está presente em todas as relações de produção que caracterizam os modos de produção analisados por Marx e Engels, como se pode ver no texto abaixo destes autores:

«O homem livre e o escravo, o patrício e o plebeu, o barão feudal e o servo, o mestre de uma corporação e o oficial, em suma, opressores e oprimidos, estiveram em constante antagonismo entre si, travaram uma luta ininterrupta, umas vezes oculta, abertas outras, que acabou sempre com uma transformação revolucionária de toda a sociedade ou com o declínio das classes em conflito» (Marx e Engels, 1975: 59).

Marx (1965: 104) refere-se, de uma maneira geral, a alguns modos de produção que caracterizaram algumas sociedades: modos de produção asiático, feudal e burguês moderno.

É importante compreender como acontece a evolução dos modos de produção, pois a evolução da história segundo o marxismo está enraizada neste processo. A evolução dos modos de produção é explicada a partir das forças produtivas que, decorrente do seu desenvolvimento, se opõem às

relações de produção, as quais, a dada altura, passam a ser um entrave para o desenvolvimento das forças produtivas (Marx, 1965: 103).

A classe social em Marx, segundo Silva (2007: 94), «é constituída pelo conjunto de agentes ou actores sociais que ocupam uma posição comum perante os meios de produção num determinado sistema ou modo de produção, colocando assim em campos antagónicos os respectivos pares de classes referidas». Deste modo, as classes sociais são definidas a partir: a) da posição que ocupam no processo produtivo; b) da relação com os meios de produção; c) e da relação com o trabalho do grupo.

O marxismo identifica no seu quadro analítico duas classes: uma opressora, aquela que detém os meios de produção, e a classe oprimida, que está destituída dos meios de produção.

Wright (1983: 11-12), interpretando o marxismo, procura caracterizar as classes à luz de quatro critérios: a classe como um conceito relacional, a classe como um conceito que expressa uma relação antagónica, a exploração como um fundamento objectivo desse antagonismo e a exploração como um segredo invisível da organização social do sistema produtivo.

Wright, ao referir-se à classe como um conceito relacional, reitera a ideia segundo a qual as classes mantêm uma relação entre si. Ou seja, a classe não pode ser definida isoladamente. A classe como um conceito que expressa relações antagónicas conduz-nos à oposição de interesses entre as classes, ou seja, a satisfação dos interesses duma classe anula os interesses da outra classe. Por outras palavras, os interesses das duas classes não se compatibilizam sem pôr em causa os interesses de cada uma delas.

Em relação à exploração como um fundamento objectivo desse antagonismo, Wright demonstra a relação «objectiva» causal que deriva do antagonismo. Com efeito, segundo Wright, entre as duas classes, uma é pobre porque é explorada e a outra é rica porque é exploradora.

Por fim, Wright refere-se ao processo do qual decorre a exploração: é da organização social do sistema de produção, das formas sob as quais se estrutura a propriedade produtiva e o controlo dos meios de produção.

Para a teoria marxista, as desigualdades sociais resultam das posições diferentes que os grupos ocupam nas relações de produção. Essas posições diferenciadas, como explica Wright, tanto são antagónicas como estabelecem uma relação causal: a riqueza de uma classe determina a pobreza da outra porque a classe exploradora se apropria do trabalho da classe explorada. Assim, o bem-estar social de uma classe (exploradora) causa privações da outra classe (explorada).

No entanto, a teoria marxista tem sido actualmente objecto de vários debates e reformulações que aparecem incorporados nas teorias neomarxistas, como será mostrado mais adiante.

4.2.2. Teoria weberiana de classes sociais

Max Weber situa as desigualdades sociais a partir de três eixos: as desigualdades económicas, as desigualdades de prestígio e as desigualdades de poder. Cada eixo das desigualdades corresponde a diferentes tipos de diferenciação social. Assim, o eixo das desigualdades económicas corresponde às diferenciações de classe; o eixo das desigualdades de prestígio constitui a diferenciação de *status* e o eixo das desigualdades de poder corresponde à diferenciação de partido (Ferreira *et al*, 1995: 357).

Apesar de conceder uma relativa autonomia a cada eixo das desigualdades, os três eixos não são vistos de forma absolutamente separada e estanque, antes pelo contrário podem ser «reversíveis, mutuamente convertíveis até sobrepor-se» (Silva, 2009a: 62).

A diferenciação de *status* remete-nos para um grupo com estatuto privilegiado, com uma identidade e estilos de vida bem demarcados. As marcas de um grupo de status podem ser notadas no tipo de alojamento, no vestuário, na maneira de falar, etc. (Giddens, 2007: 287).

O conceito de classe social em Weber retoma a proposta de Marx e introduz novos elementos. De facto, para Weber, o lugar que os actores sociais ocupam na esfera produtiva (posição comum face ao meios de produção) é um critério válido, a que se juntam outros recursos tais como: saberes, credenciais, qualificações, etc. que determinam o acesso a bens materiais, serviços e outros bens de natureza económica (Giddens, 2007: 287; Parkin, 1996: 74).

Deste modo, o conceito de classe social em Weber refere-se a actores sociais que têm posições similares no mercado, ou seja, o conceito de classes reúne indivíduos que partilham as mesmas oportunidades de vida. Esta similaridade posicional no mercado deriva de diferentes meios: posse dos meios de produção, graus académicos, diplomas, especializações.

Um pormenor interessante a salientar relativamente ao conceito de classe social em Weber é que a classe tem como maior referência o mercado: se o conceito de classes sociais em Marx é tão transversal que pode ser situado ao longo de todas as fases do desenvolvimento das sociedades, já em Weber o conceito de classe é exclusivamente característico das sociedades que apresentam propriedade privada e venda de trabalho no mercado, portanto é restrito às sociedades mercantis (Parkin, 1996: 73).

Weber, ao definir as classes sociais a partir da similaridade da posição dos indivíduos no mercado, permite situar diferenciações, quer no seio da classe dos proprietários dos instrumentos de trabalho quer no interior das classes dos que vendem a sua força de trabalho:

«No interior destas categorias [proprietários e não proprietários], entretanto, as situações de classe voltam a se diferenciar: por um lado de acordo com o tipo de propriedade que é utilizável para retornos e, por outro lado, de acordo com o tipo de serviços que podem ser oferecidos» (Weber, 1972: 64).

Assim, apesar de a classe dos proprietários manter relações de desigualdades com a dos que vendem a força de trabalho, ela não é homogênea, pois comporta no seu seio proprietários diversificados: proprietários de prédios residenciais, proprietários de lojas, terra cultivável, proprietários de minas, etc. Esta diferenciação é também notória relativamente aos que vendem a sua força de trabalho.

Comparando as análises de Marx e Weber, Queiroz (2005: 37 e ss) assinala que, para além de o conceito de classes sociais em Marx ser central na análise histórica das sociedades, é estritamente definido a partir da exploração (expropriação da mais-valia) por parte da classe de proprietários. No entanto, Weber, apesar da relevância das posições desiguais entre os proprietários dos meios de produção e trabalhadores, coloca o acento tónico nas oportunidades de vida o que permite a Weber alcançar outras diferenciações sociais no seio do par dicotómico marxista. As classes sociais em Marx são comunidades reais capazes de mobilizar uma acção comunal. Esta característica não está necessariamente presente no conceito weberiano de classes, que é mais um construto teórico para descrição de indivíduos sujeitos às mesmas condições.

As diferenças nas concepções de classes sociais entre Marx (que associa este conceito a uma colectividade real que age em defesa dos seus interesses, os quais são criados pelas posições estruturais em os indivíduos que estão localizados no modo de produção) e Weber (cujo conceito de classe social remete mais para a ideia de construto teórico), aparece marcada de forma diferente por Araújo *et al* (2009: 48-49) quando diferenciam os conceitos classes sociais e *grupo de status*, conforme o entendimento de Weber.

Para Araújo *et al* (idem) as fronteiras entre o grupo de *status* e classes sociais podem ser traçadas olhando a metodologia de que se serve Weber para definir os dois conceitos grupo de *status* e classe social. Se o primeiro tem como referência o grupo, o segundo está assente no próprio actor social. No grupo de *status*, o indivíduo é valorizado por pertencer a um grupo com estilos de vida específicos. A posse de recursos económicos não é uma condição suficiente para a entrada num

grupo de *status*. A pertença a uma classe depende do poder aquisitivo do indivíduo e pode ser imediatamente alcançável desde que o indivíduo disponha da capacidade aquisitiva de bens e serviços.

Deste modo, fica claro que em Weber o conceito de classes sociais não enfatiza o grupo, no sentido de partilha de valores, mas agrega indivíduos que partilham as mesmas posições do mercado. Esta ausência do elemento comunal no conceito de classe parece mais clara no extracto que se segue de Weber (1972: 67-68):

«Tratar 'classe', conceptualmente, emprestando-lhe o mesmo valor que 'comunidade', leva a distorções. O facto de homens na mesma situação de classe reagirem regularmente através de acções de massa tão tangíveis quantas as económicas na direcção daqueles interesses mais adequados para a média deles é importante, e na verdade simples, para a compreensão dos acontecimentos históricos. Acima de tudo, esse facto não deve levar àquele tipo de uso pseudo-científico dos conceitos de 'classe' e 'interesse de classe' observado com tanta frequência hoje em dia...»

Queiroz (2005: 38-39), apesar das diferenças significativas entre os dois modelos de classe, chama-nos atenção para muitos pontos comumente partilhados por estes dois autores clássicos. Em ambos os autores, a classe social é um conceito relacional que se opõe à ideia de classe concebida de forma gradativa definindo as desigualdades em termos de condições de vida; para os dois autores a noção de classe não está dissociada dos recursos economicamente relevantes e, por fim, a propriedade dos meios de produção e da força de trabalho são factores explicativos da acção social.

As contribuições marxistas e weberianas de classe têm sido retomadas criticamente por muitos autores, os quais, introduzindo algumas modificações, pretendem emprestar-lhes maior rigor na análise das sociedades actuais. Procuramos a seguir trazer a lume algumas contribuições actuais sobre as classes sociais.

4.3. Algumas reflexões sobre classes sociais na actualidade

Está fora do nosso alcance esgotar as reflexões actuais sobre as classes sociais. O nosso objectivo é fazer referência a alguns autores cujas reflexões refrescaram o debate sobre as classes sociais.

Porque as reflexões dos autores actuais sobre de classes sociais apresentam linhas de continuidade e descontinuidade com as ideias de Marx e Weber, estes autores recebem a designação de neomarxistas e. neoweberianos. No entanto, vale dizer que há autores que fazem apelo aos dois autores clássicos (Marx e Weber), tornando, por conseguinte, frágil a fronteira sugerida pelas terminologias neoweberianos e neomarxistas.

4.3.1. Teorias neomarxistas de classes

As teorias neomarxistas, segundo Ferreira *et al* (1995: 346) e Wright (1983: 15-16), procuram resolver dois problemas com que a teoria de Marx se depara. O primeiro problema é relativo à imprecisão da teoria de Marx sobre os critérios de identificação das classes existentes. O segundo problema diz respeito à emergência, no século XX, de numerosos grupos que estão fora do quadro analítico mais bipolarizado: burgueses e operários, ainda que Marx, no seu tempo, segundo Silva (2007: 94), se tenha referido levemente à presença de outras configurações diferentes do modelo dualista de conflito capital e trabalho.

Contrariamente à tese de polarização de Marx, o espaço entre a burguesia e o operariado foi abundantemente preenchido por actores sociais provenientes dos diversos lugares do sector terciário, portanto por indivíduos que, apesar de serem assalariados, mantinham diferenças significativas relativamente às suas ocupações. Diferentes teóricos dividiram-se para classificar estes actores sociais: enquanto alguns defendiam que estes actores sociais mantinham uma continuidade relativamente às classes já existentes, outros ou defendiam que estes actores sociais marcavam uma ruptura considerando-os, por isso, uma nova classe, ou defendiam que os novos actores mantinham uma relação múltipla com as classes já existentes (Wright, 1983: 18).

Um outro facto importante que minou a tese de polarização de Marx registou-se na classe burguesa: assistiu-se no seio desta classe à emergência de diferenciações em consequência da separação entre propriedade e posse nas empresas modernas (Parkin, 1980: 788).

Autores neomarxistas como Poulantzas, Althusser e Wright, por exemplo, perante estas mudanças, lançaram novas propostas para a redefinição das classes sociais. Se as propostas dos primeiros dois autores (Poulantzas e Althusser) procuraram articular de forma dialéctica a infra-estrutura (a esfera económica) e a superestrutura (que se reporta aos aspectos ideológicos e políticos), a proposta de Wright distanciou-se da incorporação de elementos ideológicos.

Poulantzas (*apud* Ferreira *et al*, 1995: 347), apesar de reconhecer a importância da posição comum face aos meios de produção, defende que esta não é um critério exclusivo e alarga os

critérios de identificação de classe para a superestrutura. Assim, as classes sociais, para Poulantzas, definem-se a partir de critérios mistos: a partir das relações de propriedade (posição comum face aos meios de produção) e dos elementos da superestrutura (políticos e ideológicos).

Poulantzas, a partir da diferenciação entre propriedade económica (poder de afectar os meios de produção e dispor dos produtos finais), propriedade jurídica dos meios de produção, e posse (capacidade de pôr em acção os meios de produção), identifica um grupo de assalariados (gestores e administradores) que é desprovido de propriedade jurídica dos meios de produção, mas tem poder de influenciar os processos económicos: propriedade económica e posse. Poulantzas integra este grupo de assalariados na classe burguesa. Deste modo, para Poulantzas as posições de poder na organização são um critério para a definição de classe (Queiroz, 2005: 45).

Já na classe dos operários, Poulantzas faz uma diferenciação dos assalariados a partir dos conceitos de trabalho produtivo/improdutivo e trabalho manual/não manual. Segundo Poulantzas, os assalariados ligados às actividades do sector terciário deviam ser integrados na nova pequena burguesia em virtude de estarem ligados ao trabalho improdutivo. Nota-se que, para este autor, trabalho produtivo, equivale ao trabalho de produção de mercadorias materiais (idem).

Poulantzas introduz elementos ideológicos para separar os trabalhadores manuais e não manuais. Segundo Poulantzas, os trabalhadores não manuais devem ser classificados como nova pequena burguesia, pois os membros da nova pequena burguesia, à semelhança da tradicional pequena burguesia, ficam divididos nas lutas de classes entre o proletariado e a burguesia e caracterizam-se «pelo individualismo, feiticismo do poder» (Wright, 1983: 18).

Fazendo a combinação de diferentes variáveis, Poulantzas esforça-se por definir classe operária: somente os assalariados ligados ao trabalho manual produtivo é que fazem parte da classe operária. Assim, excluem-se da classe operária as seguintes categorias de assalariados: mental produtivo, mental improdutivo e manual improdutivo (Parkin, 1980: 800).

Outros autores neomarxistas enfatizam, na esteira de Poulantzas, aspectos ideológicos. Segundo Burawoy (*apud* Ferreira *et al*, 1995: 347), as relações que têm lugar na esfera produtiva não são unicamente de conflito, mas são simultaneamente de «consentimento». Burawoy situa, no próprio sector produtivo, a presença de elementos ideológicos que geram a aceitação do sistema por parte dos proletários.

Os critérios políticos e ideológicos eleitos por alguns neomarxistas para a redefinição das classes sociais não são consensuais no seio dos teóricos neomarxistas. Wright (1983: 19), por exemplo, opõe-se à introdução de critérios ideológicos para definir as classes sociais alegando que os

critérios ideológicos adulteram praticamente o critério de Marx de definição de classe. De facto, Wright (1983: 19) critica algumas posições de Poulantzas. Em relação ao critério usado por Poulantzas para definir a classe operária (recorda-se que Poulantzas impunha que os membros da classe operária fossem assalariados manuais e produtivos), considerava-o inconsistente por não apresentar consequências práticas relevantes, portanto, por não se referir a interesses objectivos.

Um outro argumento que Wright apresentava em desfavor da definição de Poulantzas é que os assalariados do sector terciário não podem ser excluídos da classe operária, pois, em numerosas situações, as suas actividades jogam um papel importante para a extracção da mais-valia por parte dos detentores dos meios de produção. Deste modo, para Wright a condição necessária para que se pertença à classe operária é a produção da mais-valia para os detentores dos meios de produção (Queiroz, 2005: 47).

Wright, por sua vez, ao definir as classes sociais tem em conta, por um lado, o critério de classes sociais usado por Marx, portanto a posição comum perante os meios de produção, e, por outro lado, a este critério junta o controlo organizacional, as qualificações e a dimensão da empresa (Ferreira *et al*, 1995: 347).

Wright procede à hierarquização destes critérios de definição de classes. Para Wright, o critério de Marx (propriedade dos meios de produção) não só continua a ser dominante mas também define a essência das contradições sociais. Numa posição secundária, ele coloca a exploração organizacional e exploração por credenciais (*idem*).

A exploração organizacional diz respeito aos lugares de poder que os indivíduos ocupam numa organização. Wright alarga, deste modo, o uso do conceito de exploração: se em Marx a exploração é acto exclusivamente característico da classe burguesa, já em Wright (1983: 22-23) uma classe pode ser simultaneamente exploradora e explorada).

Wright (*idem*) usa o conceito de *localizações contraditórias de classe* para não só para identificar esta forma de exploração mas também para caracterizar os novos segmentos da sociedade capitalista cujo protagonismo se destaca no século XX. Estes novos segmentos socioprofissionais, devido à sua competência técnica, podem manter o controlo ou sobre os investimentos, sobre os meios físicos de produção ou sobre a força de trabalho. Os novos segmentos protagonistas da sociedade capitalista do século XX partilham com a antiga classe operária a condição de assalariado (aqui fica claro que eles não controlam os meios de produção), mas, ao mesmo tempo, podem manter o maior controlo sobre o seu trabalho ou sobre o trabalho da classe trabalhadora manual em auxílio da classe burguesa.

Wright (1983: 23) identifica três lugares contraditórios específicos nas relações de classe. Os quadros/supervisores conjugam simultaneamente características da burguesia e dos operários. Os pequenos patrões articulam ao mesmo tempo elementos da burguesia e da pequena burguesia. Por último, os empregados semi-autónomos apresentam características da pequena burguesia e da classe proletária.

O conceito de classe operária apresentado por Wright (1983: 29) diverge do proposto por Poulantzas. Para Wright, a classe operária é constituída por trabalhadores assalariados, não autónomos e sem tarefas de supervisão. Deste modo, para Wright, os trabalhadores não manuais, desligados de tarefas de supervisão e que não sejam autónomos, contrariamente à proposta de Poulantzas (que os coloca na nova pequena burguesia), fazem parte da classe dos operários.

No entanto, o modelo teórico de classe apresentado por Wright tem sido revisto em resultado de confronto empírico que propicia novos ajustes. Segundo, Estanque e Mendes (1997: 23-24), inspirando-se nas abordagens de Roemer, que dá novos impulsos ao conceito de exploração a partir das teorias de jogos, Wright identifica muitas posições na estrutura de classes que são ao mesmo tempo exploradas e exploradoras. Deste modo, Wright amplia o conceito de posições contraditórias.

Ainda na esteira Estanque e Mendes (ibidem: 21-22) esta ampliação foi suscitada pela necessidade de manter mais fidelidade ao conceito marxista de classe cuja preocupação, como se sabe, é de situar as classes sociais a partir dos mecanismos de exploração secundarizando a dominação.

Do esquema elaborado por Wright, segundo Estanque e Mendes (1997: 25), podem ser notadas, na estrutura social, doze posições de classes que, nas palavras dos mesmos autores, não equivalem a doze classes, mas elas «dizem respeito a microposições dentro de uma estrutura mais abstracta que, no entanto, condicionam no concreto as práticas sociais dos indivíduos e a sua consciência de classe.»

Por último, em relação ao contributo de Wright, importa situar alguns conceitos que ele desenvolveu para situar os indivíduos que não fazem parte da população activa. Com efeito, Wright usa o conceito de «localizações de classes mediadas» em referência aos agentes que se ligam à estrutura de classes a partir das relações familiares, com o Estado ou partir da ligação entre a comunidade de que fazem parte com a estrutura de classes (Queiroz, 2005: 65).

4.3.2. Teorias neweberianas de classes

As teorias neweberianas têm muitos representantes cujas posições não são totalmente convergentes. Silva (2007: 96 e 2009 a: 66-67) arrola alguns autores que retomam e modificam o esquema de pensamento weberiano: desde Dahrendorf, passando por Parkin, Goldthorpe, Touraine, alcançando autores em cujo pensamento se notam influências, quer marxistas, quer weberianas, como são os casos de Giddens, Bourdieu e mesmo Wright, sobre cuja concepção de classes já falámos.

À semelhança do que fizemos em relação às teorias neomarxistas, aqui também o nosso objectivo não é esgotar o debate feito pelos neweberianos sobre as classes sociais, mas situar, a partir de alguns autores, como o pensamento weberiano é retomado e reformulado por esses autores que se ocupam da sociedade capitalista do século XX. Os autores que elegemos para demonstrar a actualidade do pensamento weberiano são Parkin e Bourdieu.

Para Silva (2007: 96), o que une autores tais como Touraine, Dahrendorf, Goldthorpe e Parkin é que estes autores retomam algumas propostas de Weber sobre as classes sociais: as classes não são explicadas a partir das posições comuns face aos meios de produção (proposta de marxista), mas estes autores privilegiam as posições de autoridade e poder cuja ocupação decorre da posse de graus académicos, diplomas, especializações. Assim, estas posições de autoridade e poder explicariam «a origem entre diversos tipos de grupos em conflito e constituiriam o eixo central explicativo de todos os tipos de conflito, bem como dos processos de conservação e mudanças sociais, incluindo nestas heterogeneidades e decomposição do trabalho, a valorização de segmentos da força de trabalho e a decomposição do capital -accionistas e gestores» (idem).

Nestes autores reaparece a ideia weberiana da «distribuição de autoridade como principal eixo de clivagem acrescentando a este último a luta pela autoridade como principal motivação do conflito» (Ferreira *et al*, 1995: 362-363).

A influência de Weber em Parkin é notória quando este último explica as desigualdades a partir de fechamentos sociais: exclusão e usurpação. Com efeito, o fechamento social remete-nos para as diferentes estratégias de que determinados grupos sociais se socorrem para o controlo exclusivo de recursos (Ferreira *et al*, 1995: 358).

Na exclusão, as estratégias de um grupo visam fundamentalmente afastar os *Outros* para monopolizar determinados recursos. A usurpação, por seu turno, consiste em retirar aos *Outros* recursos de que usufruem (*idem*).

Na exclusão, um determinado grupo cria barreiras para que os outros não acessem aos recursos. Se as estratégias produzirem os efeitos desejados pelo grupo, os membros estranhos ao grupo continuarão sempre fora. O mesmo já não se pode dizer em relação à usurpação: a estratégia é destinada aos actores que já usufruem de determinados recursos. O objectivo é colocá-los fora do alcance dos recursos.

Parkin apropria-se do conceito weberiano de grupos de *status* e através dele procura verificar como a identidade de um grupo aparece ligada ao acesso exclusivo aos recursos que se nega a outros membros estranhos ao grupo.

Uma outra reflexão que se apoia (não de forma exclusiva) nas ideias de Weber pertence, sem dúvidas, a Bourdieu. A reflexão sobre as classes sociais em Bourdieu aparece ligada à sua teoria do espaço social, cujos pressupostos, segundo Bourdieu (1989: 132), impõem uma série de rupturas com a teoria marxista.

O espaço social para Bourdieu (1989: 133-134) não só compreende várias dimensões, como também princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto das propriedades que actuam no universo social. Este conjunto de propriedades (relações objectivas de forças) impõe-se aos agentes, portanto não dependem das intenções dos agentes. Segundo Bourdieu, os agentes ou conjuntos de agentes, no espaço social, são definidos pelas suas posições relativas.

O carácter multidimensional do espaço social permite-nos apreender os diferentes campos do espaço social. Cada campo aparece analiticamente como um domínio autónomo, com práticas e lógicas específicas, em que os actores mantêm relações de dominação e podem ser hierarquizados em função do capital de que são detentores. O capital, por sua vez, refere-se a recursos (ou poder) que caracterizam cada campo. Se se pode falar de campos tais como económico, social, académico, cultural, jornalístico, etc pode-se falar também dos recursos (ou poder) em jogo existentes em cada campo, portanto de capitais.

Bourdieu, na sua reflexão sobre classes sociais, retoma criticamente as abordagens de Weber e Marx. A influência weberiana é imediatamente notória quando Bourdieu define os eixos das

diferenciações de classes: as classes sociais em Bourdieu não são situadas exclusivamente a partir do campo económico, mas podem ser vistas nos diferentes campos: cultural, social, simbólico que totalizam o espaço social. Weber, recorda-se, concebia as desigualdades sociais a partir das diferenciações de *status*, de classe e de partido conferindo uma certa autonomia a cada eixo sem, no entanto, deixar de olhar para a intercomunicação dos diferentes eixos das desigualdades. Esta ideia está presente em Bourdieu no conceito de espaço social.

De facto, Bourdieu distancia-se do economismo presente na teoria marxista que se traduz na ideia de que o campo económico, mais precisamente as posições nas relações de produção, coordena os restantes campos do espaço social. Bourdieu através de estudos demonstrou que outros campos, tais como o escolar, têm um papel crucial para a reprodução das classes (Queiroz, 2007: 60-61).

A necessidade de interpretar o espaço social como uno, ou seja, como facto social total, na perspectiva de Marcel Mauss, (Queiroz, 2007: 62), aparece mais vincada na crítica que Bourdieu dirige à ciência económica cuja racionalidade aparece, aos olhos dos seus fundadores, separada, sob golpe ideológico, do resto da sociedade. Bourdieu, ao repor a ciência económica na história, tornando inteligíveis os processos de que resultou, demonstra que os diferentes campos não se fecham a si nem se separam uns de outros (ibidem: 63).

Para além do economismo presente no marxismo, Bourdieu opõe-se ao objectivismo que o acompanha na teorização de classes sociais. Na perspectiva marxista, as posições ocupadas no modo de produção (proprietários dos meios de produção e os não proprietários) tem implicações práticas necessárias: a partir da posição de explorador e explorado é possível situar práticas similares a cada grupo em todos os campos dispensando a consciência subjectiva dos agentes. Portanto, as acções dos agentes sociais são interpretadas mecanicamente a partir da sua posição estrutural: explorador ou explorado.

Bourdieu (1989: 136-137), sem negar que as acções dos agentes resultam, em grande medida, dos constrangimentos das estruturas, opõe-se aos termos como a teoria marxista reifica as estruturas sociais. As condições objectivas exercem influência nos agentes de tal maneira que é possível a partir delas situar condições e condicionalismo semelhantes que determinam atitudes e interesses semelhantes. No entanto, assumir de forma mecânica que as condições e os constrangimentos similares aos agentes produzem necessariamente aproximações, interesses

comuns é esquecer que outras variáveis podem inesperadamente intervir com maior peso para o distanciamento entre os agentes que partilham as mesmas condições e constrangimentos.

Bourdieu (idem) usa o conceito de *classe no papel* para situar propriedades objectivas que aproximam e determinam compatibilidades entre os agentes em posições similares. Estas propriedades têm maior potencialidade de gerar interesses e atitudes semelhantes nos agentes quando estes forem sujeitos a condicionamentos semelhantes. Mas esta classe no papel (portanto determinada por um exercício teórico do sujeito de conhecimento) não oferece total garantia de que os grupos desenhados a partir dela possam manifestar-se na prática, ainda que isso seja mais provável.

«Falar do espaço social, é dizer que se não pode juntar uma pessoa qualquer com outra pessoa qualquer, descurando as diferenças fundamentais, sobretudo económicas e culturais. Mas isso não exclui nunca completamente que se possam organizar os agentes segundo outros princípios de divisão – étnicos, nacionais, etc» (Bourdieu, 1989: 138).

A passagem da *classe no papel* para uma *classe real* não expressa uma relação directa, necessária e automática, pois pode ser adiada por efeitos de concorrência imediata ou de diferenciação entre os agentes com condições objectivas similares. Se o marxismo, devido à reificação das estruturas objectivas, experimenta dificuldades para explicar casos em que as práticas dos agentes são contrárias às posições estruturais a que pertencem (portanto, às suas condições objectivas), Bourdieu, devido à forma como concebe o espaço social, procura compreender estas divergências que os marxistas muitas vezes classificavam de alienação (Queiroz, 2007: 69).

Bourdieu, sem deixar de reconhecer o papel das propriedades objectivas, dá igual importância às representações dos agentes sociais porque é no terreno destas que se situam as diferentes formas de diferenciação ou concorrências entre os agentes que partilham as mesmas condições e os mesmos condicionalismos. Portanto, como se pode ver, em Bourdieu as representações sociais dos agentes são tão importantes como as propriedades objectivas, pois a visão do mundo que os agentes têm sobre a realidade influencia as suas práticas.

Deste modo, a teoria de classe na perspectiva de Bourdieu não se limita ao conhecimento das diferentes condições objectivas dos agentes, mas estende-se ao aprofundamento das diferentes representações dos agentes. A classe social compreende simultaneamente características

objectivas e simbólico-representativas. As características objectivas dizem respeito às condições sociais e materiais de existência que definem determinadas posições e relações entre diversos campos do espaço social. As características simbólico-representativas referem-se aos estilos de vida, hábitos, comportamentos e linguagens sociais através dos quais se manifestam as lutas e as distinções de classe (Silva, 2009a: 80).

Ainda na esteira de Silva (idem), Bourdieu tem uma visão pluricausal: «O seu esforço teórico-metodológico pautou-se por uma abordagem pluricausal de cariz weberiano, ou seja, por um feixe de factores, recusando-se reduzir a complexidade do social a uma variável e procurando apreender os diversos patamares da designada causalidade estrutural: condição e posição de classe, *habitus*, estilos de vida, dimensão política e simbólica».

Assim, o conceito de classe em Bourdieu é largamente abrangente: articula dimensões económicas, factores culturais e simbólicos que se manifestam através das diversas formas de consumo e através dos estilos de vida.

4.4. Classes sociais e consumo

O consumo tem sido usado, ora para argumentar que as sociedades actuais estão a caminhar para um nivelamento de classes, ora para indicar que as desigualdades entre determinados grupos estão a acentuar-se. Pretendemos contextualizar brevemente algumas abordagens que relacionam a classe social e o consumo.

Queiroz (2005: 15 e ss), para demonstrar que as teorias de classes sociais ainda não perderam a sua pertinência no estudo das sociedades actuais, arrola algumas teses que têm sido usadas a favor da ideia do fim da pertinência da análise de classes. Uma das teses contra as quais se posiciona Queiroz (2005: 15) é a da igualização das condições de vida que proclama o fim da pertinência teórica de classes invocando o consumo como prova. Com efeito, segundo esta tese, se as posições diferenciadas no modo de produção capitalista (capital e trabalho) produziam ao nível das práticas grandes separações que podiam ser notadas, por exemplo, através do poder de compra, da posse de alguns bens, da habitação, do vestuário, etc, estas distâncias foram praticamente anuladas a partir dos anos 1950 e 1960. As clivagens entre o capital e trabalho, que caracterizaram o período anterior aos anos 1950 e 1960, deixaram de ter sentido face ao nivelamento das práticas sociais, do consumo e dos valores. O que se assiste a partir dos anos 1950 e 1960, segundo a mesma tese, é a diferenciações associadas ao consumo.

Como se pode ver, o consumo é usado como argumento para demonstrar que as classes, como critério de análise das sociedades, se tornaram obsoletas, pois as distâncias sociais entre o capital e o trabalho se tornaram insignificativas quanto ao consumo. Ao mesmo tempo, o consumo é erguido como eixo através do qual se podem visualizar as diferenciações sociais.

Queiroz (2005: 27 e ss) opõe-se à igualização dos modos de vida que é invocada para o esbatimento da pertinência das análises de classes sociais. Para Queiroz, as mudanças que se registaram nos anos 1950 e 1960 foram transitórias. Se a mobilidade social verificada nesse período é significativa, o mesmo já não se pode afirmar relativamente ao período posterior aos anos 1950 e 1960 porque as desigualdades se acentuaram desde logo no mercado de emprego. A existência de empregos instáveis, a expansão da probabilidade de desemprego, as diferenciações ao nível das qualificações e o aumento de empregos de baixos salários constituem provas de que as desigualdades de classes, longe do seu fim, se tornaram mais fortes. Ao nível do consumo, avança ainda Queiroz, apesar da proliferação de objectos de consumo de massas, ainda se notam acentuadas desigualdades sociais relativamente ao capital cultural e ao tipo de habitação e de habitat residencial.

O posicionamento de Dahrendorf (1994) relativamente à tese de igualização das condições de vida é semelhante ao argumento de Queiroz. Para Dahrendorf (1994: 121), as diferentes terminologias que têm sido arroladas para caracterizar as sociedades actuais (*sociedade de consumo, sociedade de massas, sociedade industrial, sociedade de classe nivelada, sociedade classista, sociedade da época pós-ideológica*) são ideológicas porque, ao proclamarem o fim das desigualdades de classes, acabam justificando e promovendo o domínio de determinados grupos. Ou seja, são perspectivas que legitimam e reproduzem a ordem desigualitária prevalecente denominando-a de igualitária.

O outro pormenor a destacar na análise de Dahrendorf é relativo à maneira como ele concebe o consumo. O consumo, fica implícito no posicionamento de Dahrendorf, é um critério válido para observar e analisar as sociedades actuais. Revela-nos as desigualdades que perduram nas sociedades actuais. No entanto, mais do que destacar apenas a posição de Dahrendorf em relação ao consumo, talvez seja interessante comparar o posicionamento entre Dahrendorf e autores da tese de igualização das condições de vida. De facto, apesar de apresentarem divergências claras, a ideia de que o consumo proporciona informações necessárias à compreensão da sociedade atravessa comumente as duas posições. Para Dahrendorf, através do consumo podemos

constatar a prevalência das desigualdades e para os outros autores é uma informação sobre as transformações da sociedade: a eliminação das desigualdades.

Em relação ao consumo, é importante situar, ainda que meteoricamente, a forma como algumas perspectivas interpretam o consumo e os agentes. Algumas perspectivas interpretam o consumo como resultado de acção de forças externas que se exercem sobre o agente e se manifestam através dele. Outras perspectivas situam o consumo como resultado da racionalidade e vontade exclusiva dos agentes. Distanciando-se destas duas análises, pode situar-se uma terceira perspectiva para a qual o consumo não pode ser visto, nem a partir da racionalidade exclusiva dos agentes, nem a partir de forças externas ao agente, mas deve ser analisado no cruzamento destas duas análises. As primeiras duas perspectivas são situadas por Ribeiro (2008) e última pode ser notada nas abordagens que Bourdieu (in Ortiz, 1983) faz sobre o consumo.

De facto, Ribeiro (2008: 3-4) refere-se a três perspectivas teóricas à luz das quais a sociologia do consumo se ocupa do seu objecto. A primeira é a teoria da acção racional aplicada ao consumo, a qual interpreta o consumo como produto da escolha racional dos actores sociais: estes têm a capacidade de articular racionalmente os meios e os fins sobre o consumo. A segunda perspectiva é estrutural e defende que, quer as necessidades do consumo, quer o próprio consumo resultam de diversos factores sociais que estão para além da racionalidade dos indivíduos. Dentre os factores sociais que determinam as necessidades e o consumo do indivíduo destacam-se, a título de exemplo, a família, a classe, o sistema de educação e a ocupação.

Ribeiro indica duas subdivisões desta perspectiva: a primeira bifurcação interroga-se sobre a maneira como o consumo reflecte e encoraja, simultaneamente, os mecanismos de reprodução de perpetuação de classe ou estratos sociais. A segunda ramificação ocupa-se sobre os significados e as atribuições simbólicas das escolhas do consumo «assumindo que o consumidor cria e mantém uma identidade através dos bens de consumos e que os bens são valorizados mais pelo significado simbólico, socialmente determinado do que pela alegada função primária» (idem).

A terceira perspectiva designada, segundo Ribeiro (idem), de pós-modernista coloca o acento tónico no indivíduo que tem uma relativa capacidade de escolha. Neste sentido, esta perspectiva aproxima-se da perspectiva racional. No entanto, afasta-se desta última porque a escolha não é vista simplesmente a partir do seu carácter utilitário.

Uma das contribuições mais marcantes na relação entre o consumo e classes sociais pertence a Bourdieu. O que foi exposto sobre a classe no papel e a classe real é válido para a compreensão que Bourdieu (in Ortiz, 1983) faz sobre o consumo e classes sociais. Na verdade, o conceito de classe social no papel permite recortar agentes sociais que partilham as mesmas propriedades objectivas e que têm maiores potencialidades de gerarem práticas sociais convergentes quando sujeitos às mesmas condições e condicionalismos. Todavia, a convergência das práticas não exclui diferenciações entre os agentes porquanto, como observa Queiroz (2007: 75) em relação ao espaço social, «existir no espaço social é o mesmo que ser diferente e afirmar a distância em relação aos outros, numa lógica de constante competição pela obtenção do prestígio social, enquanto bem que tem que permanecer escasso».

Apesar das diferenciações que se podem registar entre as agentes com as mesmas propriedades objectivas, Bourdieu (in Ortiz, 1983: 83) afirma que há uma correspondência entre as diferentes posições no espaço social e as diversas práticas. O que significa que o consumo é revelador (é uma marca de distinção) das diferentes posições sociais no espaço social (das diferentes classes).

Para Bourdieu (idem) é o *habitus* que garante a unidade ou correspondência entre as posições sociais diferentes dos agentes no espaço social e as suas diversas práticas e estilos de vida que se manifestam no dia-a-dia. O *habitus*, explica Queiroz (2007: 75), «representa o sistema de disposições mentais, resultante, não só da incorporação das formas culturais que correspondem a condições e estilos de vida próprios de um determinado lugar, como, também, da percepção dos agentes acerca das distâncias que separam os diferentes lugares da estrutura».

Porque o *habitus* varia em função das condições de que resulta, Bourdieu (in Ortiz, 1983: 83) situa diferentes *habitus* associados a cada classe. Deste modo, pode-se falar de *habitus* da burguesia, *habitus* das classes populares dependendo da delimitação que for feita relativamente às classes.

A associação do *habitus* (gerador das práticas) a cada classe permite situar diversas práticas de consumo características e definidoras de cada classe, portanto práticas de consumo que distinguem uma classe da outra. Assim, se se pode falar do *habitus* da classe burguesa, do *habitus* da classe operária, é ao nível das práticas que ocorre a *exteriorização do interiorizado* diferente.

Esta abordagem de Bourdieu, que relaciona as práticas culturais a um *habitus* de classe, ajuda-nos a compreender que as preferências (os gostos), aparentemente tão pessoais, na matéria da

música, da alimentação, do cinema, do teatro, da literatura, da pintura, do vestuário, etc, não estão dissociadas da posição social dos agentes ou grupo de agentes no espaço social. Ou seja, o volume diferenciado de capitais (tais como económico, cultural, social) e a origem social dos agentes ou grupo de agentes (que determinam a posição social) são responsáveis pelas acções, apreciações e percepções do consumo (Angers, 2008: 102 e ss).

Uma outra abordagem sobre o consumo e as classes sociais é também sugerida por Bauman (2007) que interpreta o consumo dentro da modernidade «líquida», cuja característica marcante é a temporalização dos aspectos da vida.

Se na modernidade «sólida», a cultura (os estilos de vida, o consumo) servia para assinalar, proteger e fortalecer as fronteiras de classe, podendo por isso se falar de práticas exclusivamente características a uma posição social, a uma classe (como o faz Bourdieu), dada a permanente temporalização dos modos de vida a que se assiste na modernidade «líquida», a cultura (o consumo) já não traça de forma não ambígua as fronteiras de classes.

Bauman (2007: 13) usa dois conceitos muito interessantes para assinalar o estiolamento das fronteiras de classes: «univoracidade» e «ominivoracidade». O primeiro dá conta da divisão nítida das classes a partir das suas práticas culturais e do consumo (portanto, as práticas sociais são mutuamente exclusivas, não se misturam). O segundo sugere a fragilidade das fronteiras (no entanto, isso não significa, de forma alguma, a inexistência de limites de separação): os costumes da classe erudita podem intersectar-se com os das classes populares.

4.4.1. Abordagem sobre a classe e consumo em Moçambique

Em relação ao debate sobre classes sociais na sociedade moçambicana, é importante salientar que não conseguimos localizar nenhum estudo sociológico que se ocupe ou central ou marginalmente das classes sociais. Esta ausência não nega nem a pertinência das análises das classes para a sociedade moçambicana, nem a existência das desigualdades. A ausência de tais estudos cria um enorme vazio, pois eclipsa as fronteiras que a tradição sociológica sempre manteve vigilantes contra as ameaças do senso comum ou das elaborações metodológicas ou ideológicas no seio da própria sociologia.

Sobre as desigualdades, a sua presença em Moçambique é assinalada, por exemplo, pelo contraste existente entre o crescimento económico e o índice do desenvolvimento humano. De

facto, como indica Francisco (2003), a tendência do crescimento económico que tem sido registada desde 1994 é acompanhada por baixos índices de desenvolvimento humano, os quais se verificaram em todos os períodos da história de Moçambique.

Alguns estudos que fazem alusão às desigualdades preocupam-se em fazer um mapeamento dos índices de pobreza, quer ao nível dos distritos, quer ao nível das províncias. Assim, segundo Nhate e Simler (2002), cujo estudo está inserido nesta perspectiva, a variação dos índices de pobreza permitem constatar no seio da mesma província, do mesmo distrito e do mesmo posto administrativo diferenciações sociais.

Estes estudos têm sido fundamentais para a compreensão da relação entre o crescimento económico e a pobreza. Por exemplo, Castel-Branco (2010: 21), desmitifica a ligação mecânica que sustenta a ideia de que o crescimento económico reduz automaticamente a pobreza absoluta. Servindo-se dos dados do Instituto Nacional de Estatística no período entre 1997 e 2002, em que o crescimento económico foi acompanhado pela redução da pobreza, demonstra que o crescimento desproporcional entre as duas variáveis problematiza a eficácia do crescimento económico no combate à pobreza absoluta.

Um outro estudo que relaciona as tendências da desigualdade económica e o desenvolvimento humano em Moçambique pertence a Ali (2009). Partindo da ideia de que o crescimento económico é uma variável importante, mas não suficiente para a análise do bem-estar de um país, pois este pode apresentar índices elevados de crescimento económico, mas mantendo um número significativo da população à margem dos benefícios do crescimento económico, Ali analisa a desigualdade económica e do desenvolvimento humano em Moçambique.

Segundo Ali (2009: 1), a opção pela medição dos níveis e índices de desigualdade económica é também uma forma de participar e aclarar o debate sobre a desigualdade económica porque a sua interpretação tem suscitado posições contraditórias: tem-se, de um lado, os que afirmam que o crescimento da desigualdade económica é cada vez mais significativo e, de outro lado, os que assumem que o seu crescimento é irrisório. Em relação às posições para as quais o crescimento da desigualdade económica tem sido insignificante, Ali (idem) refere-se aos resultados do segundo Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA II), os quais consideram que as desigualdades económicas aumentaram de forma insignificante no período de 1996-2002. O

critério usado pelo PARPA para medir a evolução das desigualdades é o índice de Gini que acusou uma evolução de 0.40 para 0.42 no período mencionado.

As principais conclusões a que Ali (ibidem:22) chegou em relação às desigualdades socioeconómicas e do Índice do Desenvolvimento Humano são as seguintes:

- Comparando os anos 1996 e 2006, concluiu que ao nível nacional se registou uma redução de 15,3%, mas ao nível regional assistiu-se ao aumento da desigualdade económica: a região Sul acusou um aumento de 2,3%, na região Centro as desigualdades foram e 391,4% e 208,3% para a região Norte.

- A desigualdade do desenvolvimento humano, por sua vez, reduziu à metade ao nível nacional no mesmo período. Ao nível regional, comparando o mesmo período (1996 e 2006): no Norte reduziu em 66,7%, no Centro em 45% e, finalmente, no Sul reduziu em 60%.

- Confrontando as desigualdades económicas e as de desenvolvimento humano, no mesmo período, concluiu que a desigualdade económica foi directamente proporcional relacionada com a desigualdade do desenvolvimento humano a nível nacional. Acontecendo o inverso em relação ao comportamento das duas variáveis ao nível regional: aumento da desigualdade económica e redução da desigualdade do desenvolvimento humano.

- A partir dos dados regionais, concluiu que a correlação entre as desigualdades económicas e do desenvolvimento humano, nos anos 1996 e 2006 é forte, sendo que a correlação no ano de 1996 é igual a 0.88 e em 2006 é igual a 0.89.

- As desigualdades económicas e do desenvolvimento humano entre as regiões e entre as pessoas vivendo dentro das mesmas regiões de Moçambique, em alguns casos, estão a alargar-se e em outros estão a estreitar-se. O processo é desigual variando de região para a região dentro do país.

O estudo traz dados numéricos muito interessantes em relação às desigualdades económica e do desenvolvimento humano. Na verdade, através deste estudo é possível, até certo ponto, avaliar se o desempenho da economia moçambicana é acompanhado pelo usufruto do bem-estar social ao nível nacional ou regional. No entanto, as variáveis consideradas pelo estudo, ao se limitarem ao

produto final das actividades (PIB) e às diferenças entre a distribuição efectiva e à distribuição igualitária, não nos proporcionam informações sobre o tipo de agentes excluídos do benefício da evolução económica, nem informações precisas sobre as condições de vida dos agentes que usufruem do crescimento económico e daqueles que estão à margem do conforto criado pelo crescimento económico.

Assim, o estudo só nos permite afirmar com segurança que a sociedade moçambicana é atravessada por desigualdades económicas e de desenvolvimento humano, mas não nos permite caracterizar e hierarquizar os actores sociais que estejam a usufruir de melhores condições ou de piores condições. Por outras palavras, os dados que nos são apresentados aparecem de forma homogénea sugerindo uma bipolarização: os que estão abaixo do ponto de partilha e os que estão acima dele. Recorda-se que o ponto de partilha se refere à média entre o PIB e o número da população.

Talvez para tornar nítida a nossa posição seja importante recorrer à teoria marxista que preconiza a desigualdade do acesso aos recursos a partir dos lugares diferentes que os indivíduos ocupam na esfera produtiva: detentores e não detentores dos meios de produção. Dizer que as desigualdades estão a aumentar numa sociedade onde os lugares que os indivíduos ocupam na esfera produtiva é estrutural para o acesso aos recursos (sem caracterizar os actores a partir das suas posições estruturais) é já um passo importante, mas é limitado porque pode considerar homogéneo o grupo formado por pequenos proprietários e alguns operários. De forma mais simples e breve, o ponto de partilha agrupa indivíduos heterogéneos.

A heterogeneidade dos indivíduos agrupados pode ser notada, por exemplo, a partir da caracterização feita através do inquérito aos agregados familiares (Instituto Nacional de Estatística, 2004). O inquérito em alusão tinha como objectivo mapear o nível de estrutura das receitas e despesas, para além de outras características socioeconómicas e demográficas. O inquérito traz informações sobre as condições de vida da população: composição, tamanho e características dos agregados familiares, características da força de trabalho (posição no espaço laboral, principais actividades económicas, diferentes formas de remuneração), nível e estruturas das despesas (em função das características do agregado familiar, comparação do nível e estrutura das despesas de 2002/3 e 19996/7, posse de bens duráveis), receita (familiar *per capita*, tendo em conta a residência e a província de localização) condições de habitação e sua relação com as despesas (material de construção predominante na habitação, principais fontes de água, fontes de energia

para a iluminação, saneamento e distância para chegar aos serviços básicos), educação e bem-estar social (taxa de analfabetismo, nível concluído, relação entre educação e nível de despesas, taxa de escolarização e o nível de despesas).

O inquérito, ao descrever com alguns detalhes os actores sociais tendo em conta as actividades a que estão ligados, o nível de despesa, o nível de formação, as suas condições de habitação, as suas receitas, o agregado familiar a que pertencem, permite situar os diferentes elementos estruturais que jogam um papel importante para o acesso diferenciado.

A relação entre o tipo de consumo e a posição que os agentes ocupam na organização aparece de forma implícita num trabalho sociológico sobre a mobilidade social no aparelho do estado moçambicano. Nipassa (2004), seu autor, analisa o lugar do capital escolar na mobilidade social. Dito de outro modo, ele interroga-se se o capital escolar é automaticamente convertível em posições hierarquicamente superiores no aparelho do Estado moçambicano. Partindo do pressuposto de que a mobilidade social pode ser notada ao nível do consumo, Nipassa relaciona o consumo (medido pela posse de certos bens, tipo de lazer, tipo de residência) e o capital escolar (medido pelo posse de diploma).

Apesar da ausência de um estudo sociológico sobre as classes em Moçambique (um estudo que, de forma clara e sistemática, nos permitisse aferir sobre os processos de transferência de mais-valia em diversos campos: económico, simbólico, cultural e partir destes processos de transferência caracterizar sistematicamente os diversos actores e as suas práticas), nota-se que a desigualdade social é um tema relevante que tem merecido vários estudos em Moçambique sobre os quais aqui tentámos trazer algumas abordagens.

4.5. Conceitos centrais para o nosso trabalho

Para avaliar se os consumidores de roupas usadas constituem uma classe social (ou um estrato social) ou ainda se o consumo de roupas usadas está ligado a diferentes classes sociais (ou estratos sociais), o nosso trabalho seguiu as seguintes estratégias:

Preocupamo-nos em compreender as diferentes estratégias de apropriação do capital económico por parte dos consumidores de roupas usadas. A esta análise ainda juntamos a necessidade de compreender a origem social dos consumidores. Como defende Queiroz (2007: 66), a existência ou ausência de bens materiais sempre conduziu os agentes sociais para mundos sociais distintos

em muitos aspectos relevantes da vida social. Esta constatação atravessa muitas perspectivas arroladas sobre classes sociais. A diferença entre as diversas perspectivas consiste na maneira como a distinção entre os agentes deve ser feita: o debate e a discórdia giram em torno das seguintes questões: como classificar os agentes? Que estatuto explicativo deve ter essa distinção? Que tipo de recursos se deve associar à distinção entre os agentes? Para uns, são os lugares no modo de produção que determinam as distinções. Estes lugares diferenciados do modo de produção determinam semelhanças de práticas ao nível político e ideológico; para os outros são posições similares no mercado, as distinções não são necessariamente grupos reais, mas semelhanças de oportunidades de vida, por isso as implicações práticas dessas não se estendem necessariamente aos outros campos que têm as suas lógicas, embora não se excluam completamente as hipóteses de intercomunicação.

Preocupamo-nos também em ampliar o conceito de consumo: em vez de nos limitarmos apenas às roupas, analisámos a aquisição dos objectos de consumo massificado, isto é, a posse de determinados bens duráveis e o tipo de habitação.

O uso do termo «consumidores de roupas usadas» sugere que estes consumidores estão nas antípodas de outro tipo de roupa. Neste aspecto, procuramos avaliar a relação entre os consumidores de roupas usadas e as lojas formais de roupa. As representações que os agentes sociais têm de si, dos outros, das roupas novas e usadas influenciam o seu comportamento. Deste modo, tomamos estas representações como o campo de análise.

CAPÍTULO V

5. Apresentação e análise dos dados

Neste capítulo, procedemos à apresentação e análise dos dados empíricos recolhidos. Em relação à apresentação dos dados empíricos, primeiro descrevemos os diferentes espaços de venda de roupa usada. Em seguida, caracterizamos os agentes que interagem nestes espaços: os vendedores das roupas, informantes privilegiados do nosso estudo e, por último, os consumidores das roupas usadas, em quem incide essencialmente o nosso estudo.

5.1. Explorando os mercados informais

Os mercados informais, seguindo o que o próprio nome sugere, são espaços normativamente delimitados: pertencem ao mundo do desvio, ao que não é normal. As fronteiras dos mercados informais situam-se fora dos padrões que o Estado delimita como norma em relação àquilo que deve ser um mercado. Dito de outro modo, os mercados informais situam-se nas antípodas do mercado formal: definem-se pela negativa, pela exclusão, por aquilo que um mercado não deve ser. A não conformidade do mercado informal manifesta-se através dos espaços do seu funcionamento e da violação de outras normas que presidem ao exercício da actividade comercial.

5.1.1. Os locais de venda das roupas usadas

O termo «roupas usadas» abrange uma diversidade enorme de peças: lençóis, mantas, cortinas, calças, camisas, sapatos, vestidos, bolsas, cintos, fatos, blusas, roupas interiores, toalhas, calções, sapatilhas, chapéus, bonecas, etc.

As roupas usadas são vendidas em diferentes lugares: desde os passeios de várias avenidas até aos «espaços colectivos de venda de roupa usada», os quais se localizam em diferentes mercados autorizados para a venda de diversas mercadorias. Juntam-se a estes lugares: (a) os espaços imprevisíveis de circulação dos vendedores ambulantes, (b) algumas residências maioritariamente localizadas em zonas suburbanas e (c) as redes de relações sociais invisíveis a partir dos espaços físicos, mas através das quais as roupas usadas chegam a alguns compradores das roupas.

Em todos os lugares acima mencionados, as roupas usadas não têm uma presença exclusiva. Ou seja, as roupas usadas só são uma das várias mercadorias comercializadas em muitos passeios e espaços colectivos de venda, só são uma das várias mercadorias vendidas em muitas casas

localizadas em zonas suburbanas, só são uma das mercadorias comercializadas pelos vendedores ambulantes.

De facto, para além das roupas usadas, os espaços colectivos, os passeios e algumas casas suburbanas são locais de venda e revenda de diferentes mercadorias: podemos referir-nos, só a título de exemplo, às refeições vendidas e servidas em alguns passeios, a uma diversidade enorme de produtos alimentares, às bebidas, ao material escolar (livros usados e novos), ao material eléctrico, aos cigarros, aos discos, às roupas novas, aos telefones celulares e a tantos outros produtos.

Os passeios como espaço de venda de roupa usada e outras mercadorias apresentam características específicas: há horas durante as quais funcionam, ao mesmo tempo, como montras (portanto, locais de comercialização de vários produtos) e como espaços de circulação dos transeuntes. Esse cenário acontece desde as primeiras horas do dia, sensivelmente, às 6 horas da manhã até ao pôr-do-sol. Fora do horário mencionado, os passeios funcionam exclusivamente como lugares de circulação dos cidadãos. Os vendedores elegem frequentemente os passeios localizados defronte das lojas. Para além destes espaços, os vendedores de diversas mercadorias exploram outros lugares dos passeios. Este cenário pode ser testemunhado na Baixa da Cidade de Maputo nas avenidas: Guerra Popular, Vinte e Quatro de Julho, Eduardo Mondlane, Vinte e Cinco de Setembro, Vladimir Lenine e em outras avenidas e artérias. Os vendedores das roupas usadas que elegem os passeios de várias avenidas e artérias da cidade de Maputo como espaço de comercialização aparecem misturados com outros vendedores de diversas mercadorias.

A presença destes vendedores nas ruas é influenciada grandemente pelas condições climáticas. Por exemplo, nos dias de chuva, dependendo da intensidade desta, a maioria dos vendedores de roupas usadas fica impossibilitada de expor as suas roupas uma vez que as roupas são amontoadas nos passeios e expostas ao ar livre. Cada vendedor ocupa um espaço que é negociado com outros vendedores de diversos produtos.

O mercado Xipamanine, espaço assumido pela nossa pesquisa para o estudo do fenómeno de roupas usadas, compreende duas zonas diferentes de venda de mercadorias. A zona da qual o mercado se expandiu, cujas casas de venda de mercadorias foram maioritariamente construídas a partir do material melhorado, e convencional e a zona de expansão, que dá uma configuração mais informal ao mercado, pois o seu crescimento é desordenado e, aparentemente, foge ao controlo

das autoridades municipais⁴. A primeira zona apresenta uma vedação na parte frontal (virada para a Rua Irmãos Rubi). É uma zona que marca o passado do mercado: indica-nos os limites dentro dos quais inicialmente funcionou o mercado de Xipamanine.

A outra parte do mercado Xipamanine decorre da expansão do mercado. É a zona mais recente e é constituída por pequenas casas construídas a partir do material precário: estacas, plásticos, caniço e outro tipo de material. É nesta segunda zona fluida onde se vendem roupas. A secção de roupas compreende duas subdivisões: a zona reservada às roupas usadas e uma outra onde se revendem roupas novas. Os lugares de venda de roupa apresentam corredores que tanto separam as bancas umas das outras como permitem a circulação dos diferentes compradores.

As roupas usadas nos mercados colectivos são dispostas segundo uma certa hierarquia. Há roupas arrumadas em cabides (que são colocadas na parte superior das bancas), à vista dos compradores, e há roupas que são amontoadas ao chão (sobre esteiras, plásticos, etc.). Esta colocação hierárquica indica o processo de filtragem por que a roupa passa para determinação do seu preço. As roupas que ocupam posições superiores ou de destaque nas bancas estão geralmente a um preço mais elevado do que as roupas amontoadas ao chão.

Relativamente aos vendedores ambulantes de roupas usadas, estes circulam por toda a cidade, portanto a ausência de um lugar fixo é sua característica marcante. Podem ser vistos em lugares de grande concentração populacional: paragens de autocarros, passeios e em outros lugares imprevisíveis onde as pessoas se concentram.

5.1.2. Os vendedores de roupas usadas

Embora tenhamos focalizado a nossa pesquisa no mercado Xipamanine, um dos primeiros mercados de comercialização da roupa usada na cidade de Maputo, durante a fase do aprofundamento do contexto de venda de roupa usada, procurámos explorar outros lugares de comercialização deste tipo de roupa. Assim, estivemos no mercado Compone, em alguns passeios da Baixa da cidade de Maputo nomeadamente, nas avenidas Vinte cinco de Setembro, nas avenidas Filipe Samuel Magaia e nas avenidas Vinte Quatro de Julho e Fernão Magalhães.

⁴ Para uma pequena informação sobre o desordenamento do mercado Xipamanine, sugerimos a leitura duma pequena reportagem jornalística disponível em: <http://www.canalmoz.co.mz/component/content/article/5-artigos-2010/18671-bairro-de-xipamanine-vive-uma-anarquia-.html> (consultado no dia 12 de Maio de 2011)

Nestes diferentes espaços, entrevistámos 9 (nove) vendedores de roupas usadas, dos quais 5 (cinco) comercializam as suas roupas no mercado Xipamannine, 2 (dois) nos passeios da Baixa da cidade, 1 (um) vendedor ambulante e um vendedor do mercado Compone.

Apresentamos a seguir um quadro que dá informações mais detalhadas sobre os vendedores de roupas usadas entrevistados. O quadro contém informações sobre o sexo de cada vendedor, sua idade, local de comercialização de roupas, o nível de escolaridade e os anos de trabalho na actividade de venda de roupa usada.

Quadro 1: Caracterização dos vendedores de roupas usadas

Identificação	Sexo	Idade	Anos de trabalho	Local de trabalho	Nível de escolaridade
Verónica	F	36 anos	5 anos	Xipamanine	7ª Classe
Mário	M	24 anos	6 meses	Xipamanine	2ª Classe
Gilda	F	56 anos	12 anos	Xipamanine	Sem escolarização
Eduardo	M	20 anos	1 ano	Xipamanine	4ª Classe
Matilde	F	27 anos	2 anos	Xipamanine	8ª Classe
Celeste	F	43 anos	8 anos	Compone	6ª Classe
Mabunda	M	37 anos	7 anos	Baixa da cidade	3ª Classe
Langa	M	31 anos	3 anos	Baixa da cidade	6ª Classe
João	M	23 anos	2 anos	Ambulante	7ª Classe

Os vendedores entrevistados, para além dos espaços em que trabalham, alguns comercializam as roupas usadas em outros lugares. De facto, os vendedores Verónica, Gilda, Celeste e Mabunda comercializam as roupas nas suas casas e através de rede de relações sociais que estabelecem com os diferentes compradores fora dos seus espaços de trabalho. Os vendedores Mário e Eduardo comercializam as roupas usadas exclusivamente nos seus espaços de trabalhado, portanto no mercado Xipamanine. João não tem lugar definido para a venda de roupas: circula pelos passeios, pelas paragens e por outros lugares de grande concentração humana. Relativamente aos outros Vendedores, Matilde e Langa não comercializam as roupas nas suas casas, mas comercializam-nas nos seus locais de trabalho (Xipamanine e Baixa da cidade, respectivamente) e através de rede de relações sociais que mantêm com os compradores.

É preciso mencionar que os vendedores Verónica, Gilda, Celeste e Mabunda, que comercializam as roupas nos seus locais de trabalho, nas suas casas e através de redes de relações com os compradores, contam com apoio de familiares (filhos/as, sobrinhos/as, etc.) para a venda de roupas nas suas casas e através de redes de relações sociais.

Um outro factor que explica a disparidade dos locais de venda (casa, local de trabalho e através de redes de relações sociais) é a relação que os vendedores têm com a roupa: Mário e Eduardo não são proprietários da roupa que vendem. As roupas comercializadas por Mário pertencem à sua irmã, para cuja casa Mário se transferira. Eduardo, por seu turno, comercializa as roupas na condição de trabalhador, portanto as roupas não lhe pertencem, mas pertencem a uma outra pessoa para quem ele trabalha.

Em relação à aquisição de roupas, todos os vendedores compram-nas em fardos nos diferentes armazéns vocacionados à distribuição deste tipo de roupa. Todavia, João afirmou que comprava as roupas em peças nos espaços colectivos de venda de roupa e revendia-as em outros lugares.

Os preços dos fardos de roupa usada, segundo os vendedores, compreendem variações: desde os três mil meticais – cerca de 15 euros – (preço mínimo por fardo) até aos seis mil meticais. Cada fardo contém um conjunto de roupas similares (por exemplo, calças *jeans*, camisetas com ou sem colarinho, etc). Quando as roupas são adquiridas nos armazéns, os vendedores recebem antecipadamente informações sobre o conteúdo dos fardos: o tipo de roupa que cada fardo contém, se roupas para crianças ou adultos, se camisas ou calças, ou ainda outro tipo de roupa.

Em relação aos preços das roupas, a sua marcação depende da qualidade de cada peça. Os vendedores destacaram que, sempre que compram as roupas, se dedicam inicialmente a uma selecção minuciosa da roupa cujo objectivo é separar a roupa de melhor qualidade da restante. Deste trabalho de filtragem decorrerá a diferenciação dos preços e a arrumação das roupas nos espaços físicos de venda de roupa usada.

Este processo de selecção de roupa para a sua hierarquização em termos de qualidade e preço é importante para a toda a estrutura do negócio, pois dele decorre a maior ou menor cedência na negociação dos preços com os compradores. Se se souber que o fardo é maioritariamente constituído por roupas de qualidade, já se podem antever os lucros com menor ou maior segurança, já se pode saber em que roupas se deve concentrar a maior fiscalização do lucro e, até, já se pode saber a quem se pode ligar para dar informações sobre as roupas existentes.

Sobre a qualidade de roupas, os vendedores defendem que as roupas não têm a mesma qualidade. A diferenciação da qualidade, segundo os vendedores, é notória até entre roupas do mesmo fardo. Esta diferenciação é traçada a partir das marcas de algumas roupas, da sua resistência, da sua exclusividade e do seu estado. Assim, nos mercados informais, segundo os vendedores, podem-se encontrar roupas de marca, roupas em bom estado, roupas gastas, roupas demasiadamente gastas, etc.

Como se disse, a colocação das roupas, quer nos passeios, quer nos mercados colectivos de venda de roupa usada traz à superfície a sua diferenciação resultante da prévia classificação feita pelos vendedores antes da sua colocação no mercado. A roupa de melhor qualidade é separada e, nos locais de venda, é colocada de forma destacada, à vista de todos. A roupa de menor qualidade aparece amontoada ao chão à espera do escrutínio dos potenciais compradores. Esta organização revela também a hierarquização dos preços das roupas, os quais não são indicados através de uma etiqueta, mas anunciados pelo vendedor ou de tempo em tempo ou sempre que um potencial comprador se aproxima. Ainda em relação aos preços, estes são sempre negociáveis, de tal maneira que o preço inicialmente anunciado pelo vendedor pode sofrer alterações mediante a pressão do comprador até se chegar a um preço de equilíbrio (satisfatório para as duas partes).

O preço de roupas e a forma de negociar os preços são alguns critérios usados pelos vendedores para a diferenciação dos consumidores. A diversidade da qualidade de roupas e, conseqüentemente, dos preços é, para os vendedores, tão enorme que algumas roupas chegam a ser uma verdadeira oferta aos consumidores dada a insignificância do preço, mas o preço de outras roupas não é acessível para certos consumidores. João, vendedor que não tem um espaço fixo na comercialização das roupas, falando do seu dia-a-dia, defende que o preço referente ao tipo de sapatilha, que ele e os outros vendem, selecciona o tipo de comprador.

«Não é um qualquer que compra uma sapatilha de dois mil a três meticais porque esse dinheiro é igual ou superior ao salário de muitos moçambicanos que não podem investir todo o salário para comprar um par de sapatilhas. É que mesmo a sapatilha da loja não está a esse preço, mas a nossa sapatilha é exclusiva e é de marca».

Para os vendedores de roupas usadas, a forma de vestir e de comunicar de alguns consumidores, a prontidão no pagamento das roupas, sem regateio do preço, são critérios válidos para diferenciação dos consumidores.

Os vendedores que comercializam as roupas através de redes de relações sociais acrescentam outras formas através das quais hierarquizam os consumidores de roupas usadas: o tipo de carro e de casa dos diferentes consumidores indiciam dissemelhanças entre os consumidores.

5.1.3. Os consumidores das roupas usadas

Neste ponto, interessa-nos caracterizar os consumidores de roupas usadas tomando em consideração: as suas condições no mercado de trabalho, os seus recursos escolares, os seus rendimentos pessoais e familiares, os seus níveis de consumo, a sua origem social e as suas trajectórias sociais.

A nossa amostra é composta por quinze consumidores de roupas usadas: 7(sete) mulheres e 8 (oito) homens. A amplitude das idades é de 40 (quarenta) anos, sendo que a entrevistada mais velha (Leya) tem 58 (cinquenta e oito) anos e a mais nova (Nheleti), 18 (dezoito) anos. É possível observar nos mercados de roupas usadas compradores cuja idade é inferior aos 18 anos. Esta faixa etária de compradores é maioritariamente composta por mulheres. Por razões já invocadas no capítulo referente à metodologia, preferimos contactar este grupo etário somente durante a fase de exploração do terreno de pesquisa.

Nove dos entrevistados vivem com suas/seus esposas/os – o que corresponde a 60 (sessenta) por cento – e os restantes 6 (seis) entrevistados são ainda solteiros.

5.1.3.1. Situação de emprego

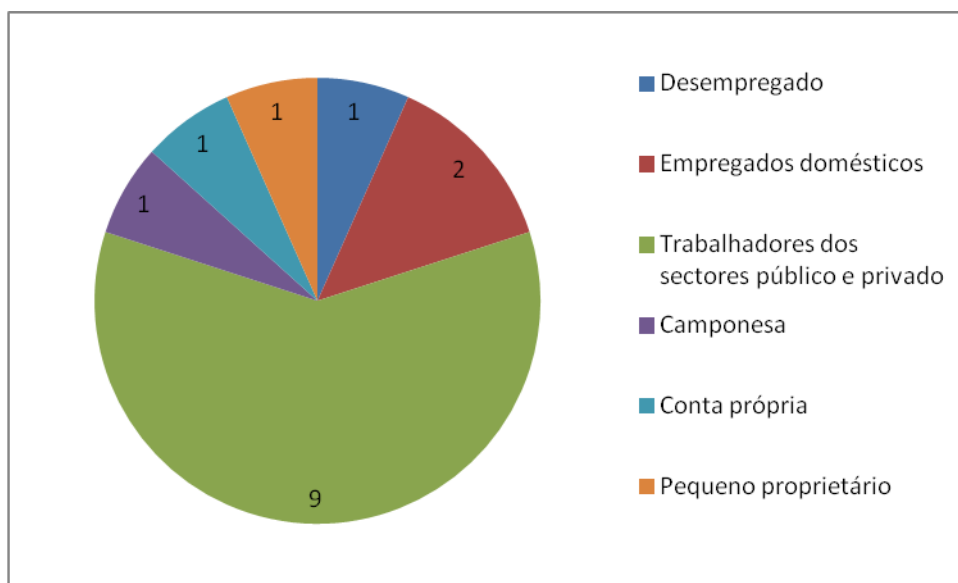
Caracterizando a nossa amostra segundo a situação de emprego, é de salientar que ela é composta por indivíduos ligados a diferentes sectores económicos. De facto, a nossa amostra compreende trabalhadores assalariados do sector público, trabalhadores assalariados do sector privado, proprietário de uma empresa, desempregado, empregados domésticos, camponesa, comerciante por conta própria e pessoas que combinam simultaneamente algumas actividades mencionadas com actividades por conta própria.

A amostra é constituída por 5 (cinco) trabalhadores assalariados do sector público, nomeadamente Silva, Pate, Búzi, Américo e Mussane (técnico superior dos recursos humanos, técnica administrativa, docente do ensino secundário, operário e docente universitário, respectivamente); 4 (quatro) trabalhadores assalariados do sector privado, nomeadamente: Rafael, Sumbe, Olímpia e Samanguana (guarda, operária, aduaneira e formador, respectivamente); 2 (dois) empregados

domésticos: Xavier – é jardineiro e combina esta actividade com a de electricista por conta própria - e Nheleti, que é faxineira; 1 (um) pequeno empresário, Conde; 1 (uma) camponesa, que se chama Leya; 1 (uma) comerciante por conta própria, cujo nome é Isabel; 1 (uma) desempregada, Mariaquela

Indicamos a seguir, através de um quadro, a composição da nossa amostra segundo a situação de emprego.

Gráfico 1: Composição da amostra segundo a situação de emprego



Os indivíduos abrangidos pela categorização «trabalhadores assalariados do sector público» e «trabalhadores assalariados do sector privado» não são homogêneos, ou seja, muitas diferenciações podem ser traçadas entre trabalhadores que fazem parte destas categorias. Com efeito, a análise da nossa amostra tendo em conta o nível de instrução permite identificar dissemelhanças entre os consumidores de roupas agregados nas categorias «assalariados do sector público», «assalariados do sector privado» e «empregados domésticos».

5.1.3.2. Grau de instrução escolar

Para a melhor compreensão da variável grau de instrução escolar, descrevemos a seguir, a traços largos, o sistema do ensino moçambicano, o qual compreende três níveis principais: o nível primário, o nível secundário e o nível superior. Cada nível apresenta subdivisões. O nível primário comporta duas subdivisões: o nível primário do primeiro grau e o nível primário do segundo grau. O

nível primário do primeiro grau vai desde a primeira classe até à quinta classe e o nível primário do segundo grau é da sexta classe à sétima classe.

O nível secundário, por sua vez, é composto por duas subdivisões: o nível secundário básico, que é da oitava classe à décima classe ou pode ser percorrido através das escolas técnicas, cujos cursos têm a duração de três a quatro anos. A segunda subdivisão do ensino secundário, que corporiza o nível médio, compreende a décima primeira classe e a décima segunda classe. À semelhança do nível secundário básico, o nível secundário médio pode ser feito através das escolas técnicas, cujos cursos têm também a duração de três a quatro anos, exceptuando o curso de formação de professores que, depois de ser alterado, passou a ter a duração de um ano.

O último nível a considerar é o superior, que está em mudanças. Se os cursos de licenciatura tinham inicialmente a duração de cinco anos, actualmente a duração é de três a quatro anos, dependendo da fase de mudança em que está cada universidade ou mesmo cada curso. Algumas universidades ainda oferecem cursos de bacharelato que têm a duração de três anos.

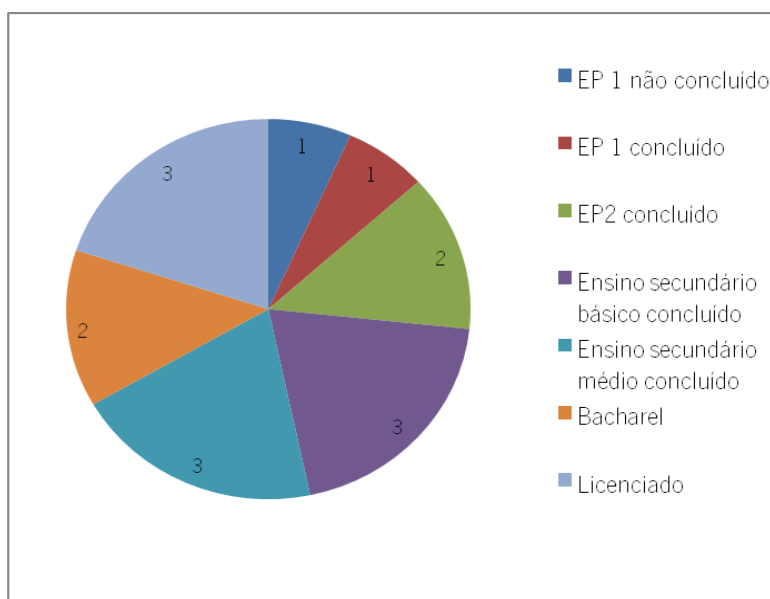
Porque nenhum dos consumidores de roupas apresenta um nível de formação superior ao de licenciatura, não nos referimos a outros níveis que estão para além da licenciatura.

Quadro 2: Sistematização da informação sobre o sistema de ensino em Moçambique

Diferentes subsistemas	Classes ou anos correspondentes
Ensino Primário: - Ensino Primário do Primeiro Grau - Ensino Primário do Segundo Grau	- Da 1ª classe à 5ª classe - Da 6ª classe a 7ª classe
Ensino Secundário: - Ensino Secundário Básico Ensino Secundário Médio	- Da 8ª à 10ª classes ou Escolas técnicas do 1º ao 3º ou 4º ano. - Da 11ª classe à 12ª classe ou Institutos Técnicos Médios do 1º ao 3º ou 4º ano.
Ensino Superior: - Bacharelato - Licenciatura	- Do 1º ano ao 3º ano. - Do 1º ano ao 3º/4º ano ou do 1º ano ao 5º ano ou ainda 3º ano ao 4º ano/ 5º ano.

A partir do quadro acima, que sintetiza e torna inteligível os diferentes subsistemas do ensino em Moçambique, é possível compreender o nível de instrução dos consumidores de roupas usadas. Os níveis de instrução escolar dos consumidores de roupas usadas são diversificados: dos 15 entrevistados, 3 (três) são licenciados (Silva, Búzi e Mussane, técnico superior dos recursos humanos, docente do ensino secundário e docente do ensino superior, respectivamente). Com o nível superior de bacharelato, temos duas entrevistadas (Pate – técnica administrativa do sector público - e Olímpia, aduaneira no sector privado); 3 (três) entrevistados têm o nível médio (Mariaquela, Samanguana e Conde) e um deles, Conde, já frequentou o ensino superior; 3 (três) entrevistados têm nível secundário básico (Isabel, Américo e Xavier, comerciante, operário e empregado doméstico, respectivamente); 2 (dois) entrevistados têm nível primário do segundo grau (Rafael e Sumbe, guarda e operária do sector privado, respectivamente). Por fim, Nheleti concluiu o nível primário do primeiro grau e Leya que não concluiu o mesmo nível de ensino. As duas últimas entrevistadas, em termos de emprego, são empregada doméstica e camponesa, respectivamente.

Gráfico 2: Grau de escolarização dos consumidores de roupas usadas



5.1.3.3. Rendimento pessoal e rendimento familiar

Mais do que mencionar os números correspondentes aos rendimentos pessoal e familiar, é preciso situar o processo de que resultaram os números. Relativamente ao rendimento pessoal, devido à natureza de actividades a que se dedicam alguns entrevistados (actividades por conta própria) estes entrevistados reconheceram que o seu rendimento mensal não é constante, por isso limitaram-se ou a dar parâmetros dentro dos quais se localiza o seu rendimento pessoal (são os

casos de Isabel e Xavier, comerciante por conta própria e empregado doméstico, respectivamente), ou a não anunciar esses parâmetros sob o receio de imprecisão (tal foi o caso de Rafael, guarda e electricista por conta própria). Por exemplo, Xavier, que é simultaneamente empregado doméstico (jardineiro de uma casa) e electricista (durante as horas vagas) tem um salário fixo como jardineiro e um rendimento inconstante como electricista. Nas suas palavras, o seu rendimento proveniente da actividade de electricista oscila entre 2 mil a 5 mil meticais. Neste caso, a determinação do rendimento familiar (é o único na sua família que se dedica a uma actividade remunerada, portanto o seu rendimento pessoal é igual ao rendimento familiar) obedeceu ao seguinte cálculo: primeiro determinou-se a média do seu rendimento instável à qual se adicionaram os rendimentos fixos. A mesma lógica de cálculo foi aplicada para a determinação do rendimento de Rafael, que é, durante a noite, guarda de uma empresa privada de segurança (como tal tem um rendimento preciso, constante) e é electricista por conta própria durante o dia. Nesta última actividade, o seu rendimento é inconstante. Isabel, comerciante por conta própria, indicou também o seu rendimento pessoal/familiar (é a única no seu agregado familiar que se dedica a uma actividade de rendimento) sob a forma de intervalo devido à inconstância do seu rendimento.

Por outro lado, temos entrevistados que são trabalhadores do sector público, portanto cujos rendimentos, apesar de serem preciso e facilmente previsíveis, sofrem pequenas oscilações mensais decorrente de vários factores. Por exemplo, Silva, técnico superior dos recursos humanos, por ocupar posição de autoridade na organização, posição a que lhe estão inerentes certos subsídios, apresentou um rendimento mensal variável, para cuja determinação recorreremos à média. O mesmo raciocínio (cálculo da média) foi aplicado para Búzi, que é docente em duas escolas, portanto com dois salários, um dos quais apresenta pequenas oscilações mensais.

Em relação ao rendimento familiar, que é resultante do somatório dos rendimentos de todos os membros da família, é preciso dizer que alguns entrevistados desconhecem os rendimentos de outros membros da família a que pertencem. De facto, Leya, por exemplo, tem filhos ligados a actividades de rendimentos, mas reconheceu desconhecer os rendimentos dos seus filhos. O mesmo desconhecimento é extensivo aos entrevistados Américo, Mariaquela e Nhaleti relativamente aos rendimentos de alguns membros das suas famílias. Por último, registámos casos em que o rendimento familiar é proveniente de membros actualmente separados, pelo casamento, de famílias onde inicialmente foram socializados, isto é, são pessoas que, apesar de já terem as suas próprias famílias (esposas/os e filhos/as, etc), continuam a dar uma contribuição ao

rendimento total da família de que são provenientes (família dos pais/ mães, etc.). Esta última situação pode ser verificada nos entrevistados Silva e Leya. De facto, relativamente ao entrevistado Silva, os seus irmãos, que já constituíram os seus agregados familiares, portanto que já têm as suas próprias casas e famílias (esposas e filhos), contribuem mensalmente com certos valores para o rendimento familiar. A entrevistada Leya assinalou várias vezes o contributo mensal que o seu filho mais velho tem dado ao rendimento familiar apesar de ter já a sua casa e família. Esta situação é facilmente notada mesmo em relação a alguns entrevistados quando se referem à distribuição do seu rendimento. Com efeito, Búzi, Conde, Olímpia e Mussane, em relação às suas despesas mensais, mencionam que parte do seu rendimento é destinada à ajuda dos seus pais, mães, irmãos, tias, etc., portanto mensalmente contribuem para o rendimento das famílias onde inicialmente viviam.

Analisando o rendimento pessoal dos entrevistados, nota-se que o rendimento máximo é de 60 mil meticais e o rendimento mínimo é 1.5 mil meticais. Assim, a amplitude do rendimento pessoal é 55.5 mil meticais. A média do rendimento pessoal é, aproximadamente, de 18.7 mil meticais e o desvio padrão é de aproximadamente 21 mil meticais. Dos entrevistados, 8 (oito) consumidores de roupas usadas apresentam um rendimento pessoal abaixo do rendimento pessoal médio (Pate, Rafael, Sumbe, Isabel, Américo, Nheleti, Olímpia e Xavier) e 5 (cinco) entrevistados (Silva, Búzi, Conde, Samanguana e Mussane), acima da média. A entrevistada Mariaquela é desempregada e Leya não se dedica a nenhuma actividade de rendimento. Os que apresentam o rendimento pessoal máximo (60 mil meticais) são: o pequeno proprietário (Conde) e o formador (Mussane). O pequeno proprietário, Conde, tem uma oficina onde, para além de ser co-proprietário, é também trabalhador e é ainda dono de um estaleiro onde é exclusivamente proprietário. O formador está ligado a uma Organização Não-Governamental de desminagem.

Os restantes três compradores de roupas usadas cujos rendimentos pessoais estão acima da média apresentam a seguinte situação de emprego: Búzi é docente do ensino secundário e tem um rendimento pessoal/familiar de aproximadamente 38 mil meticais, Silva é técnico superior dos recursos humanos cujo rendimento pessoal é de, aproximadamente, 22.5 mil meticais e Mussane é docente do ensino superior e apresenta um rendimento pessoal/familiar igual a 22 mil meticais..

Imediatamente abaixo do rendimento pessoal médio situam-se as entrevistadas Olímpia (aduaneira) e a Pate (técnica administrativa) com 9 (nove) mil e 8 (mil) meticais, respectivamente. No extremo oposto, portanto com os rendimentos pessoais mais baixos, estão: Nheleti (empregada

doméstica, com 1.5 mil meticais), Sumbe (operária com, aproximadamente, 2.8 mil meticais) e Rafael (guarda numa empresa privada e electricista por conta própria também com aproximadamente 2.8 mil meticais). Todavia, relativamente ao último entrevistado, Rafael, o valor que ele tem conseguido na sua actividade por conta própria não foi registado dada a inconstância do mesmo e a incapacidade dele para estimá-lo. Os restantes entrevistados têm os seguintes rendimentos pessoais: Américo (operário) 5 mil meticais, Isabel (comerciante) 5.5 mil meticais e Xavier (jardineiro e electricista por conta própria) 6.5 mil meticais.

Sobre o rendimento familiar, dizer que a amplitude do rendimento familiar é de 57.2 mil meticais sendo que o rendimento familiar máximo é de 60 mil meticais e o rendimento familiar mínimo é de 2.8 mil meticais. O rendimento familiar máximo pertence às famílias de Conde e Samanguana (pequeno proprietário e formador, respectivamente). Como de pode ver, Conde e Samanguana são os únicos membros dos seus agregados familiares que estão ligados às actividades de rendimento (o seu rendimento pessoal é igual ao rendimento familiar). O rendimento familiar mínimo pertence à família de Rafael, que também é o único membro da família a dedicar-se a uma actividade de rendimento.

A média do rendimento familiar é igual a 23.5 mil meticais e o desvio padrão é de 22.7 mil meticais. Comparando os rendimentos familiar e pessoal, verifica-se que o somatório do primeiro rendimento não é igual ao do segundo (243.60 mil e 329.20 mil meticais, respectivamente). O que significa que há agregados familiares que têm mais de um membro que se dedica às actividades de rendimento. O desvio padrão do rendimento familiar é maior do que o desvio padrão do rendimento pessoal logo o rendimento familiar apresenta valores mais dispersos do que os valores do rendimento pessoal.

Comparando os valores do rendimento familiar tomando como base a média, para além do rendimento familiar de Conde e Samanguana (proprietário e formador, respectivamente), três entrevistados apresentam um rendimento familiar acima do rendimento familiar médio: são os entrevistados Olímpia (aduaneira com 58 mil meticais), Pate (técnica administrativa com 35.5 mil meticais) e Búzi (docente do ensino secundário com 38 mil meticais).

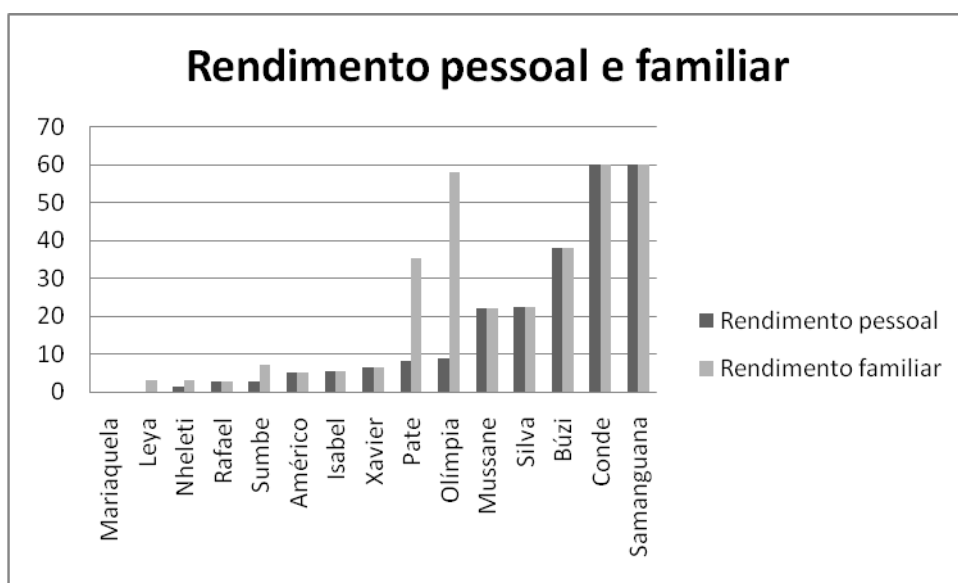
Imediatamente abaixo do rendimento médio estão localizados os rendimentos familiares de Silva (técnico superior dos recursos humanos) e Mussane (docente universitário) com 22.5 mil meticais e 22 mil meticais, respectivamente.

Com rendimentos familiares mais baixos, podem mencionar-se os entrevistados Rafael (guarda com rendimento familiar igual a 2.8 mil meticais), Leya (camponesa com rendimento familiar igual a 3 mil meticais) e Nheleti (empregada doméstica com 3.2 mil meticais). Os rendimentos familiares de Américo (operário), Isabel (comerciante), Xavier (jardineiro e electricista por conta própria) e Sumbe (operária) são os seguintes: 5 mil, 5.5 mil, 6.5 mil meticais e 7.2 mil meticais, respectivamente.

Comparando ainda o rendimento familiar ao rendimento pessoal, nota-se que alguns entrevistados são os únicos no seio das suas famílias que estão ligados às actividades de produção de rendimento. Os inquiridos Búzi (docente do ensino secundário), Rafael (guarda), Isabel (comerciante), Conde (pequeno proprietário), Samanguana (formador), Xavier (empregado doméstico e electricista) e Mussane (docente universitário) são exemplo deste grupo. Para este grupo o rendimento pessoal é igual ao rendimento familiar.

No entanto, temos um outro grupo composto por entrevistados de cujas famílias fazem parte membros que se dedicam às actividades de rendimento. São exemplos deste grupo, os entrevistados Pate (técnica administrativa), Sumbe (operária), Américo (operário), Nheleti (empregada doméstica), Olímpia (aduaneira), Leya (camponesa) e Silva (técnico superior dos recursos humanos). Pate e Olímpia merecem destaque neste grupo, pois a presença, nas suas famílias, de membros activos em termos de actividades de rendimento é tão notória que permite às famílias destas suas inquiridas ultrapassarem o rendimento familiar médio. Uma avaliação mais de perto relativamente aos membros das famílias de Pate e Olímpia, que se dedicam às actividades do rendimento, permite verificar que, para além das inquiridas Pate e Olímpia, nestas famílias temos mais pessoas que estão ligadas às actividades de rendimento. Na família de Pate, o indivíduo que se dedica à actividade de rendimento é, em termos de qualificação, licenciado e é assalariado do sector público. Na família da entrevistada Olímpia, é um assalariado do sector privado com nível médio. Apresentamos a seguir o gráfico referente ao rendimento familiar dos consumidores de roupas usadas.

Gráfico 3: Rendimento pessoal e familiar dos consumidores de roupas usadas



5.1.3.4. Consumo

A análise do consumo dos entrevistados é orientada pelos seguintes critérios: tipo de habitação, posse dos bens duráveis, relação entre os consumidores de roupas usadas e os mercados informais e formais.

5.1.3.4.1. Posse de bens duráveis

Caracterizando os consumidores de roupas usadas a partir da posse de bens duráveis (os bens considerados são: carro, televisor, fogão a gás, congelador, geleira, máquina de lavar, micro-ondas, telefone celular, telefone fixo, câmara de vídeo, fogão eléctrico, computador pessoal e aparelhagem do som), podem destacar-se quatro grupos. O primeiro grupo inclui os inquiridos que detêm mais de 75 (setenta e cinco) por cento da totalidade dos bens, nomeadamente: Silva (técnico superior dos recursos humanos), Pate (técnica administrativa), Búzi docente do ensino secundário), Conde (proprietário da oficina e de um estaleiro), Olímpia (aduaneira), Samanguana (formador) e Mussane (docente do ensino superior). O segundo grupo é constituído por aqueles que possuem entre metade dos bens duráveis analisados e abaixo dos 75 (setenta e cinco) por cento. Este grupo é composto exclusivamente pelo entrevistado Xavier. Entre os 25 (vinte cinco) por cento e abaixo de 50 (cinquenta) por cento dos bens, localizam-se as inquiridas Isabel (comerciante), Mariaquela (desempregada), Américo (operário da oficina) e Leya (a camponesa).

No último grupo, situam-se os entrevistados Rafael, Sumbe e Nheleti que detêm uma percentagem abaixo de 25 (vinte e cinco) por cento dos bens duráveis. Nenhum membro dos grupos mencionados possui todos os bens duráveis arrolados na entrevista. Estes agrupamentos escondem diferenciações existentes, quer entre os membros do mesmo grupo, quer entre membros de grupos diferentes. Na verdade, mais do que aquisição dos bens em si, é notória a preocupação entre consumidores do primeiro grupo na aquisição de bens duráveis tendo em conta a marca e outros significados que estão para além da simples utilidade dos bens duráveis. Nos restantes grupos, nota-se, *grosso modo*, a preocupação em garantir os bens a partir da sua utilidade. Com efeito, sobre o tipo de televisor que Rafael tem, este garante que «O que importa são as imagens. Antes tinha um televisor a preto e branco, mas agora consegui arranjar um outro a cores. Isso já é suficiente. Os meus filhos já podem ver a novela em casa. Não precisam de ir à casa do vizinho».

A opinião de Samanguana sobre o mesmo bem é significativamente diferente da visão apresentada acima por Rafael sobre o mesmo bem: «Tenho plasma. Inicialmente tinha um televisor comum, mas decidi comprar um plasma para combinar bem com outras coisas que vou comprando».

Continuando a comparação dos quatro grupos, apesar das diferenciações internas existentes em cada grupo, verifica-se que a posse de carro(s), de computador pessoal, até do simples micro-ondas, parece ser típico do primeiro grupo enquanto os restantes bens duráveis podem ser encontrados em quase todos os grupos, mas de forma desequilibrada.

Uma forma interessante de notar as diferenças de posse de bens entre os grupos mencionados consiste em analisar o grau de desejo de alguns entrevistados relativamente à posse de certos bens duráveis. De facto, tomando como referência a posse de carro, se alguns entrevistados do segundo e terceiro grupos não vêem o carro como um bem de que estão inexoravelmente distantes, o mesmo já não se pode dizer relativamente aos entrevistados do último grupo.

Xavier, do segundo grupo, depois de reconhecer que actualmente não tem carro, expressou o seu desejo: «A vontade de ter carro é maior porque, hoje em dia, ter carro já não é sinónimo de riqueza, mas é uma necessidade. Qualquer um deseja ter carro». Este mesmo desejo é também partilhado pela entrevistada Mariaquela: «[O desejo de ter carro] é maior, mas já estou a tirar a carta de condução. Acredito que não passarão três anos sem eu ter carro. O carro não é luxo para mim. É uma necessidade...»

Esta visão é diferente da que foi apresentada pelos entrevistados do último grupo cuja posse de bens duráveis é igual ou abaixo de 25 (vinte) por cento. De facto, Rafael, sobre a possibilidade de ter carro, por exemplo, manifestou-se: «É verdade que o homem sempre desejou o melhor. As ambições nunca faltam ao homem, mas ter carro seria um milagre de Deus». Este distanciamento pode ser notado também na entrevistada Nheleti que sobre o mesmo bem perspectiva: «Nunca pensei nisso nem sei se vai chegar esse tempo de pensar em ter carro. Estou longe, estou muito longe».

5.1.3.4.2. Habitação

Em relação à habitação, 9 (nove) dos 15 (quinze) entrevistados vivem em casa própria (Pate, Búzi, Rafael, Isabel, Sumbe Conde, Olímpia, Samanguana e Leya), 5 (cinco) ainda vivem em casa dos pais (nomeadamente, Silva, Américo, Mariaquela, Nheleti e Xavier) e 1 (um) vive numa casa alugada (Mussane). O facto de alguns entrevistados possuírem casa própria e outros não a possuírem não é nenhuma informação segura sobre as condições em que vivem, pois muitas diferenciações podem ser traçadas, quer entre os que vivem em casa própria, quer entre os que não possuem as suas próprias casas. Com efeito, entre os que vivem nas suas próprias casas, podem localizar-se entrevistados que possuem mais de uma casa (Pate, Conde e Olímpia) e entre os que não possuem casa própria encontram-se entrevistados que já começaram a construir as suas casas (Silva e Américo), que estão portanto numa fase de transição.

A relação entre a configuração da casa, o «conforto» que ela transmite ao seu proprietário (o conforto ou desconforto é medido aqui a partir da relação entre a casa actual e casa ideal) e a forma como ela é ocupada pelo agregado familiar permite traçar mais diferenciações entre entrevistados. Pate e Olímpia classificaram as suas casas como correspondentes ao que sempre desejaram, portanto à casa ideal. O mesmo é extensivo ao entrevistado Conde (inicialmente, nas suas palavras, só tinha a casa possível, mas actualmente possui uma casa ideal). Os inquiridos Silva, Rafael, Sumbe, Mariaquela, Américo, Nheleti, Samanguana e Xavier manifestam desconforto relativamente à casa onde actualmente vivem, isto é, estão em casas que não correspondem ao tipo ideal de casa a que sempre aspiraram. Para Rafael, Américo, Nheleti e Xavier, à casa actual deviam acrescentar-se mais divisões. Silva e Samanguana apontam para outros aspectos: espaço maior, casa mais moderna e mais decorada (Silva) e uma casa com vários pisos (Samanguana).

Analisando a proporção entre os espaços que a casa oferece e o número de membros do agregado familiar, ou seja, a forma como a casa é ocupada pelo agregado familiar, constata-se que alguns agregados familiares são forçados a ocupar desconfortavelmente a casa. Com efeito, Rafael, Sumbe Américo e Nheleti descrevem situações que expressam a razão por que aspiram ao aumento de mais divisões nas suas casas: «Não faz sentido que os meus filhos continuem a dormir na sala, como acontece agora» (Rafael). Uma situação similar é descrita por Nheleti: «A minha mãe tem o seu quarto e o outro quarto é ocupado pelos meus irmãos. Eu e a minha irmã dormimos na sala». Sumbe quando fala da casa ideal, aquela a que sempre aspirou, deixa um quadro similar ao descrito por Rafael e Nheleti: «[A casa ideal] teria de ter mais quartos(...) Uma sala grande. Já pensei várias vezes em levar o meu filho para viver connosco, mas não temos condições (...) ele teria de dormir na sala...»

5.1.3.4.3. Relação entre os consumidores de roupas usadas e os mercados formais de roupa

14 (Catorze) dos 15 (quinze) entrevistados procedem às suas compras de roupas tanto nos mercados formais como nos mercados informais. Rafael foi o único inquirido que assumiu que comprava a sua roupa exclusivamente nos mercados informais. O peso que os entrevistados atribuem às roupas usadas no conjunto das suas roupas é variável. Para Pate, Isabel, Sumbe, Mariaquela, Américo, Nheleti, Olímpia, Samanguana, Xavier e Leya – mais de metade dos entrevistados – a maior parte da sua roupa é adquirida nas roupas usadas. Silva, Búzi e Mussane defendem que há um equilíbrio entre a roupa usada e a roupa nova. Conde diz que tem comprado mais na África do Sul, para onde se tem deslocado em missões de trabalho. Todavia, mais do que mencionar os locais onde os entrevistados mais têm comprado a sua roupa, importa destacar o tipo de roupa que alguns entrevistados têm preferido em cada espaço (mercados formais e informais). Com efeito, os entrevistados Silva, Américo, Sumbe e Mussane ajudam-nos a perceber as diferentes estratégias usadas pelos consumidores na relação, quer com os espaços formais, quer com os espaços informais.

«Sapatos e meias só na loja, mas sapatilhas, em princípio, eu compro na *calamidade* mas devem ser originais e que durem mais tempo. Só isso. Roupa interior também não! (...) Compro camisetas e calças, não vejo problemas» (Silva).

«Raramente compro [roupas] nas lojas. O que eu compro nas lojas são sapatos e fatos, mas o resto das roupas: calças *jeans*, camisetas, sapatilhas e às vezes camisas compro sempre nas roupas usadas porque é roupa de qualidade» (Américo).

A definição do espaço de compra em função do tipo de necessidade é descrita ainda por Sumbe e Mussane. Sumbe, por exemplo, nas lojas formais, procura apenas roupas que não existam nos mercados informais. Já Mussane diz que procura mais roupa caseira, roupa desportiva, algumas camisas e alguns sapatos, enquanto nas lojas formais compra roupa interior, roupa formal: fatos e sapatos de cabedal.

5.1.3.5. Origem social e trajectórias sociais dos consumidores de roupas usadas

Para analisar a origem social dos consumidores de roupas usadas, usamos como referência a profissão e o nível de formação escolar dos pais. É preciso referir que a profissão tem sido uma variável eficaz para avaliar a origem social em sociedades onde o estudo de classes sociais está mais sistematizado, portanto, nestas sociedades, os estudos já realizados permitem problematizar, com segurança, a ligação entre profissão e classe social.

Olhando para o ambiente familiar onde foram socializados os nossos entrevistados, verifica-se que alguns entrevistados cresceram junto dos seus pais (pai e mãe). 6 (seis) entrevistados fazem parte deste grupo: Silva, Isabel, Sumbe, Conde, Samanguana e Mussane. O segundo grupo é constituído por 4 (quatro) entrevistados que cresceram, largo tempo, somente junto das suas mães: Rafael, Mariaquela, Nheleti e Xavier. O terceiro grupo é formado por 3 (três) inquiridos que cresceram junto dos seus pais e madrastas: Pate, Búzi e Leya. Por último, os entrevistados Américo e Olímpia cresceram junto dos avôs e tios, respectivamente.

As variáveis «origem social» e «formação dos pais» têm em conta o chefe do agregado familiar junto de quem os consumidores cresceram durante largo período da sua vida. Relativamente à formação escolar, 4 (quatro) pais dos inquiridos não tiveram escolarização. São pais dos entrevistados: Rafael, Sumbe, Samanguana e Leya; 4 (quatro) pais não concluíram o nível primário do primeiro grau: são pais dos entrevistados Isabel, Mariaquela, Américo e Xavier; Com nível primário concluído, temos também 4 (quatro) pais dos entrevistados Silva, Búzi, Conde e Nheleti. Os restantes três pais têm os seguintes níveis escolares: o nível primário do segundo grau, o nível secundário básico e o nível superior, são pais dos seguintes entrevistados: Olímpia, Mussane e Pate, respectivamente).

Sobre a variável profissão dos pais registam-se as seguintes ocupações: 2 (dois) elementos para as seguintes categorias: guarda (pais de Isabel e Conde), camponês (Samanguana e Leya), servente (Sumbe e Xavier) e operário (pais de Rafael e Olímpia). As outras categorias verificadas são: mecânico (pai de Silva), docente do ensino secundário (pai de Pate), carpinteiro (pai de Búzi), comerciante (pai de Mariaquela), escriturário (pai de Mussane), empregada doméstica (pai de Nheleti). É preciso mencionar que as categorias «mecânico», já indicadas acima, e um dos camponeses exerceram também outras actividades tais como motorista e mineiro, respectivamente.

Relativamente às informações dadas pelos entrevistados sobre as condições de que dispuseram ao longo da sua formação, destacam-se dois grupos. O primeiro grupo, composto por Silva, Pate, Olímpia e Mussane, salienta não só as condições favoráveis aos seus estudos mas também a forte atitude dos pais para o sucesso na formação. «Os meus pais sempre valorizaram a escola (...) talvez tenha sido por isso que desde cedo, quando eu ainda estava no ensino secundário, eles decidiram arrendar a nossa casa para que nada nos faltasse. Para minimizar os custos de formação» (Mussane).

«Eu e os meus primos sempre tivemos mínimas condições para estudar. Posso dizer que tive a sorte de crescer numa família que valorizava a escola e tinha meios mínimos para manter os filhos na escola. Os meus primos, por exemplo, também avançaram. A minha prima (...) está a fazer o terceiro ano do curso [superior] de Administração (...) e o meu primo (...) já terminou a faculdade» (Olímpia).

Búzi, de algum modo faz parte deste grupo, porém tem a particularidade de os seus estudos terem sido apoiados por outros membros da família: «Muita gente, certamente, terá contribuído para que o meu ensino fosse um sucesso. A partir do meu pai, minha mãe, meus tios, meus primos. Embora estivessem longe, cada qual no seu canto, eu batia esta e aquela porta. As portas foram-se abrindo» (Búzi).

O segundo grupo é composto por entrevistados que explicam a sua desistência escolar precoce a partir da incapacidade dos seus pais de suportar as necessidades escolares. Rafael, Isabel, Américo, Nheleti e Xavier são integrantes deste grupo. «[Depois do falecimento do pai do entrevistado] A nossa mãe fez o que podia fazer. Estudámos até onde conseguimos (...) depois

parámos (...) a minha mãe já não tinha condições.». Alguns regressaram à escola já numa fase adulta (Xavier).

«Desisti várias vezes, mas sempre voltei à escola por conselho e apoio de amigos, sobretudo da minha avó. As condições nunca me ajudaram. O meu pai sempre esteve longe de mim e nunca fez nada por nós» (Américo).

Conde apresenta semelhanças com o segundo grupo, contudo, destaca-se deste grupo porque, quando os pais já não eram capazes de garantir a sua formação, optou pelo mercado do emprego sem renunciar à escola ainda que tenha tido uma paragem por uma época.

Sobre as trajetórias sociais dos consumidores de roupas usadas, tomamos como referência a trajetória escolar e trajetória no mercado de trabalho. Em relação à trajetória escolar, destacam-se dois grupos: os que têm nível escolar elevado (nível secundário médio e nível superior) e os que têm nível escolar baixo (nível secundário básico e abaixo deste nível). O primeiro grupo fez os seus percursos escolares sem interrupções até ao nível médio (Silva, Pate, Búzi, Mariaquela, Olímpia, Samanguana e Mussane). A este grupo junta-se Conde, que por razões financeiras, esteve um ano sem estudar antes de concluir o nível secundário. Exceptuando o entrevistado Mussane, que fez todo o percurso escolar sem interrupção, todos os que têm o nível superior tiveram uma paragem de um a dois anos depois da conclusão do nível secundário médio (Silva, Pate, Búzi, Olímpia). As razões invocadas para a paragem não são financeiras, mas estão associadas à assunção de novos papéis sociais (casamentos, para os casos de Pate e Olímpia) e à não entrada imediata no ensino superior (Silva e Búzi). Dos que têm nível médio, Samanguane entrou imediatamente no mercado de trabalho depois de concluir a formação e Mariaquela e Conde concluíram o nível secundário médio já a trabalhar. No entanto, Mariaquela é actualmente desempregada.

O segundo grupo é composto por entrevistados que estão abaixo do nível médio. Os entrevistados Rafael, Isabel, Sumbe, Américo, Nheleti e Xavier interromperam os seus estudos por razões financeiras. Alguns retomaram-nos mais tarde já ligados ao mercado do trabalho (são os casos de Américo, Nheleti e Xavier). Leya cresceu num período anterior à independência onde o ensino não era acessível a muitas camadas sociais.

Relativamente à trajetória no mercado de trabalho, alguns dos que têm os níveis secundário médio e superior mantêm-se no seu primeiro emprego (Silva, Pate, Banze, Olímpia, Samanguana e Mussane). Conde tem uma trajetória de emprego mais «densa»: foi inicialmente aprendiz de uma

oficina de mecânica, passou por várias empresas onde foi trabalhador assalariado e presentemente é co-proprietário de uma empresa e proprietário de um estaleiro. É de referir que os entrevistados Silva, Pate e Búzi nos actuais empregos a que estão ligados já mudaram de categorias.

Sobre os entrevistados que têm o nível secundário básico ou abaixo dele, regista-se que, exceptuando Leya (que sempre esteve ligada à sua actividade de camponesa) e Nheleti (que actualmente está na sua primeira experiência de emprego), todos os entrevistados já passaram por várias experiências de emprego. Os entrevistados Isabel, Sumbe, Américo e Xavier já exerceram actividades diferentes das que actualmente fazem.

5.1.3.6. Representações sobre as roupas usadas

Esta parte apresenta as diferentes representações sobre as roupas usadas. As representações que se fazem sobre as roupas usadas estão ligadas à sua qualidade e ao tipo de consumidores que as roupas atraem.

Em primeiro lugar, é preciso destacar que os entrevistados se dividiram relativamente à questão sobre se as roupas usadas constituíam ou não suas roupas predilectas. De facto, 9 (nove) entrevistados (Rafael, Isabel, Sumbe, Mariaquela, Américo, Nheleti, Xavier, Mussane e Leya) asseguraram que as roupas usadas fazem parte das suas roupas preferidas. Os restantes entrevistados relegam estas roupas a um estatuto alternativo: «Não é o meu forte. Ponho uma e outra peça» (Silva). Ou ainda «Não me sinto realizada com a roupa usada, mas compro como compro outro tipo de roupa» (Olímpia). Outros entrevistados, para os quais as roupas usadas não fazem parte das roupas preferidas, responderam à pergunta de forma ambígua: «Não é o meu modelo de roupa preferido, mas é um tipo de roupa que, até certo ponto, responde ao meu modelo de roupa» (Conde).

Esta ambiguidade é mais notória quando se olha para o peso que as roupas usadas ocupam na totalidade das roupas destes entrevistados e na ideia que têm sobre a qualidade de roupas usadas. De facto, tomando como referência as suas respostas à pergunta: «Em que espaços têm comprado a maior parte da sua roupa? E do seu agregado familiar?», nota-se que, exceptuando o entrevistado Conde, todos compram as roupas usadas e as roupas novas de forma equitativa ou a maior parte das suas roupas é usada, como se viu no ponto referente à relação entre os consumidores de roupas usadas e os mercados formais.

Relativamente à qualidade de roupas usadas, ainda que reconheçam a existência, nestes mercados, de roupas cuja qualidade deixa a desejar (esta observação é também extensiva às roupas dos espaços formais), quase todos salientam a boa qualidade de certas roupas, a que associam o baixo custo.

«Eu não compro sempre a roupa usada. Não é prioridade para mim, mas compro. Se vejo uma peça que tenha gostado, compro. Umas boas calças compro. Têm vantagem do preço. Muitas vezes é dez vezes menor que uma peça que está na loja, às vezes a peça da *calamidade* tem mais qualidade do que aquela que está na loja. Há roupas de marca na roupa usada. Tenho uma camiseta da selecção da Inglaterra, do Europeu noventa e seis. É de super qualidade. Comprei a cinquenta meticais. Numa loja pode estar por aí seiscentos ou mil, mas a minha é de qualidade, é original e é nova» (Silva);

«As vantagens? São várias! Primeiro, a gente compra roupa de qualidade a preço baixo. Essa é a maior vantagem. Por vezes, a gente encontra roupas que não foram usadas, mas estão lá e a preço baixo. São roupas únicas que tu veste e não te vais cruzar com ninguém na rua com a mesma roupa» (Mariaquela);

«A roupa é de qualidade, o preço é acessível. É uma roupa exclusiva. Não é como da loja que é cara, mas muitos podem ter. A roupa de *calamidade* é exclusiva. Ou és o único ou mais duas, três ou quatro pessoas a terem» (Américo);

Todavia, a contradição entre a boa qualidade que alguns entrevistados atribuem à roupa (e que é acompanhada por aquisições significativas da mesma roupa) e o facto de esta roupa não fazer parte das suas preferências, pelo menos ao nível discursivo, é explicada pelo estigma que pesa sobre as roupas usadas. Na verdade, assumir que as roupas usadas fazem parte do grupo de roupas preferidas, sabendo que elas são associadas aos grupos vulneráveis, para quem o afirma parece ser uma forma de dizer que faz parte do grupo a que as roupas usadas aparecem associadas.

Esta parece ser uma das barreiras enfrentadas por alguns compradores de roupas usadas. Com efeito, Silva, Búzi, Conde e Mussane referem-se a essas desvantagens de roupas usadas. «O facto de pensar que a roupa não foi tirada da loja, portanto não é nova, está a sair de um saco ou fardo e já foi usada por uma outra pessoa que, por alguma razão, achou a roupa menos interessante para si. A outra desvantagem é a desvalorização social. A sociedade mentalizou que quem compra

a roupa usada são pessoas sem condições. Então há sempre algum receio de se comprar a roupa usada» (Conde).

«Confesso que passo pelo mercado informal. Se vejo uma roupa bem bonita, compro sem nenhum receio. Há muita gente que também aprecia a roupa usada, mas tem aquele receio de 'as pessoas não-de rir-se de mim'. Eu não tenho esse receio» (Búzi);

«Se vejo uma peça, compro. Independentemente do nome ou da fama. Não tenho problemas. Independentemente do meu estrato social, posso comprar. Eu sou indiferente. Não tenho problemas. Sou super humilde» (Silva);

Se os inquiridos Búzi e Silva optam pela resignação, já Mussane prefere uma outra estratégia: o disfarce. «Eu enquadro-me no grosso dos compradores de roupas usadas, mas agora que sou professor universitário, raras vezes vou para lá. Os nossos mercados informais são lugares agitados e as pessoas que vão para lá são mal vistas. Para mim, é muito constrangedor ir para lá e ser visto a inclinar e a vasculhar. É muito complicado ir para lá. Não digo que não vou para lá, vou porque gosto de roupas usadas, mas prefiro mandar alguém ir procurar. O que me tem ajudado é que tenho contacto de alguns vendedores de roupas e sempre que tiverem novidades, ligam-me e trazem as roupas aqui» (Mussane).

Estes constrangimentos acima indicados, por que passam alguns entrevistados, não são sentidos por outros compradores que, sobre as roupas usadas, mais vêem vantagens. Com efeito, Rafael, Sumbe, Mariaquela, Américo, Nheleti, e Leya referem que não identificam desvantagens relativamente às roupas usadas.

«Desvantagens? (pausa prolongada) Desvantagens? Talvez relacionando com as minhas condições, não vejo desvantagens» (Américo).

Alguns entrevistados tais como Rafael e Xavier apontam outros problemas situados na roupa usada em si: «Roupa usada é sempre roupa usada. A primeira desvantagem está no aspecto físico da roupa. Quando se diz roupa usada, ela praticamente deixa de ser roupa nova independentemente de estar bem conservada a partir da origem» (Rafael).

«[A desvantagem de usar a roupa usada] É de usar uma coisa que alguém já usou porque é bom ser o primeiro a usar uma determinada roupa. Dá gosto saber que sou o primeiro a usar; sou eu a inaugurar» (Xavier).

Apesar dos problemas apontados, muitos entrevistados não colocam as roupas usadas numa posição subalterna quando confrontadas, em termos de qualidade, com outro tipo de roupa. De facto, em relação à pergunta sobre a existência de diferenças significativas, em termos de qualidade, entre a roupa usada e a roupa nova, 10 (dez) entrevistados, nomeadamente Silva, Pate, Isabel, Sumbe, Conde, Olímpia, Samanguana, Xavier, Mussane e Leya, defendem que em ambos os espaços (formais e informais) é possível encontrar roupas de qualidade e sem qualidade:

«O único diferenciador é o vendedor. É o espaço onde se compra» (Silva);

«Eu acho que são nomes que são diferentes. Nas roupas usadas, é possível encontrar uma coisa que é roupa usada sim, mas, no fundo, é uma coisa quase nova e ainda em bom estado. Quando pões e apanhas alguém que comprou a sua roupa na loja por mil e tal e tu talvez por cem meticais, a pessoa cobiça-te e quer saber onde compraste» (Isabel);

«É mais fácil encontrar coisas originais e baratas e de boa qualidade na *calamidade* do que em algumas lojas. Em algumas lojas, podem-se encontrar coisas originais e de boa qualidade, mas não serão exclusivas. É por isso que digo que na *calamidade* há melhores opções» (Conde);

«Na *calamidade* é fácil notar que esta roupa é de qualidade, é de raiz. O que é diferente da loja. Na loja, pode-se encontrar uma coisa que é de qualidade, mas pode-se encontrar também uma coisa que foi *pirateada*. A pessoa pode pensar que está a comprar coisa de qualidade, mas que não é de qualidade» (Samanguana);

«Muitas vezes a roupa nova desbota facilmente ao passo que as roupas usadas dificilmente perdem a cor» (Mussane).

Mariaquela prefere acentuar mais a qualidade de roupas usadas, enquanto Rafael nega a possibilidade de as roupas terem qualidade.

Sobre os estratos sociais que adquirem as roupas, a maioria dos entrevistados associa as roupas usadas a diversos grupos sociais. Rafael e Búzi associam-nas aos grupos de baixa renda. No entanto, Búzi diz que não faz parte deste grupo (de baixa renda). Os restantes entrevistados defendem que as roupas usadas são compradas por todas as camadas sociais.

«Todo o mundo põe aquilo desde que não seja aquele que tenha facilidade do dinheiro, mas classe média põe» (Silva);

«Os que mais compram são pessoas desfavorecidas, mas há pessoas com boas condições de vida que compram a roupa usada» (Pate);

«Antes pensávamos que a roupa usada fosse comprada por aqueles que não tivessem dinheiro, mas hoje vê-se que há pessoas com muito dinheiro que gostam e compram a roupa usada» (Isabel).

Sobre as razões que podem levar os entrevistados a não comprarem mais as roupas usadas, alguns entrevistados (Silva e Isabel) asseguram que deixariam de comprar as roupas usadas se estas passassem a ser um foco de disseminação de doenças. Os entrevistados Pate, Búzi, Sumbe, Américo, Conde, Olímpia não têm motivos para deixar de comprar a roupa usada. Contudo, Silva e Pate têm dúvidas se deixariam de comprar se as suas condições de vida melhorassem. Os entrevistados Mussane e Leya deixariam se o preço subisse demasiadamente ou se as roupas usadas perdessem qualidade (Mussane). Rafael deixaria de comprar se as suas condições de vida melhorassem. Samanguana compraria menos se indústria nacional tivesse melhores propostas no mercado de roupas.

5.2. Discussão dos dados

Para abrir a nossa discussão sobre a relação entre as diferentes variáveis, começamos por mostrar, através de gráficos, a influência que a escolaridade tem ao nível do rendimento pessoal e familiar.

Gráfico 4: Relação entre rendimento pessoal e grau de escolaridade

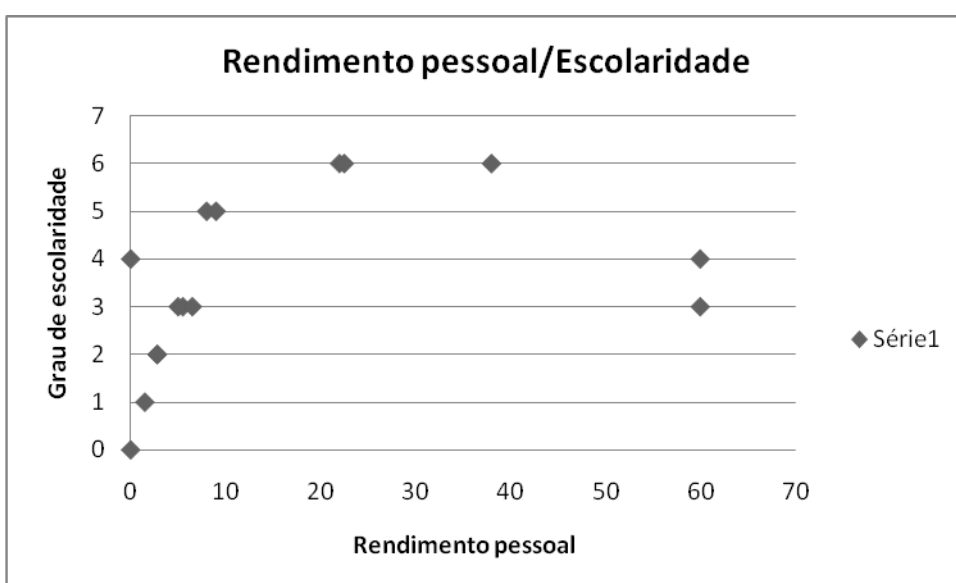
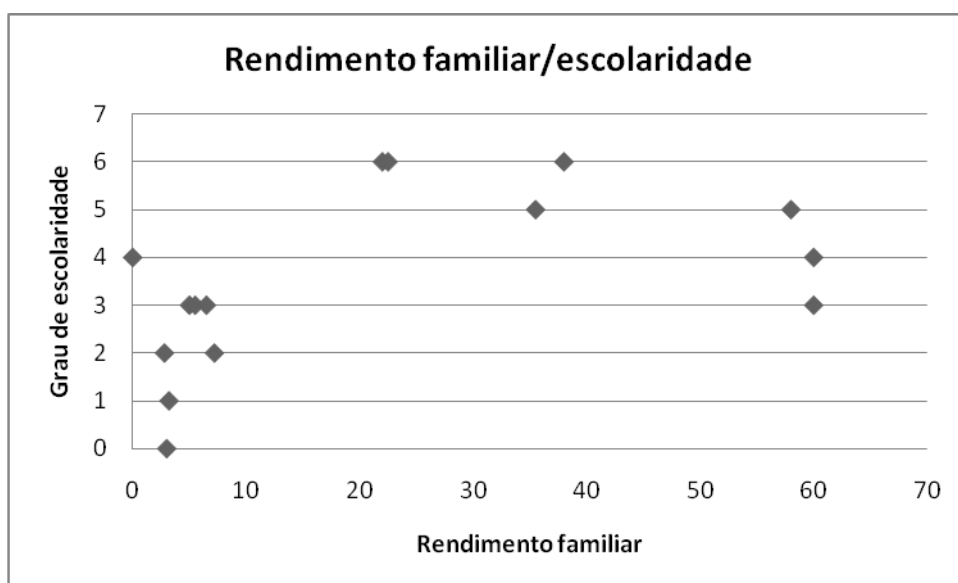


Gráfico 5: Relação entre rendimento familiar e grau de escolaridade



Se se olhar para os consumidores de roupas usadas a partir dos recursos escolares nota-se que há dissemelhanças muito significativas entre si. Para além dos recursos escolares, ainda se constata que a propriedade e os rendimentos são também recursos diferenciadores entre os consumidores. Os gráficos acima mostram que o rendimento pessoal e familiar tende a ser mais elevado nos indivíduos com qualificações escolares mais altas.

As diferenciações de recursos escolares e de propriedade, cuja compreensão não pode ser separada da origem social dos consumidores e das suas trajetórias sociais, são cruciais para a compreensão de outras variáveis tais como situações de emprego, consumo (habitação, posse de bens duráveis e relação com os mercados formais e informais) e até para o entendimento das representações que os consumidores têm sobre as roupas usadas.

Os consumidores de roupas usadas que dispõem de recursos escolares limitados, isto é, os que têm um nível escolar igual ou abaixo do nível secundário básico (referimo-nos aos entrevistados Rafael, Isabel, Sumbe, Américo, Nheleti, Xavier e Leya, que são no total sete entrevistados), são provenientes de famílias de pais sem escolarização (são os casos de Rafael, Sumbe, Leya), de pais que não concluíram o nível primário do primeiro grau (são os casos de Isabel, Américo e Xavier) e de pais que concluíram o nível primário do primeiro grau (é o caso de Nheleti).

No outro extremo, estão entrevistados com nível secundário médio e nível superior concluídos (Silva, Pate, Búzi, Mariaquela, Conde, Olímpia, Samanguana e Mussane) cujos pais, em termos de escolaridade, têm os seguintes níveis: sem escolarização (pai de Samanguana), ensino primário do

primeiro grau não concluído (pai de Mariaquela), ensino primário do primeiro grau concluído (pais de Silva, Búzi e Conde), ensino primário do segundo grau concluído (pai de Olímpia), nível secundário básico concluído (pai do Mussane) e nível superior concluído (pai do Pate).

Comparando a formação dos pais dos dois grupos (por um lado, os entrevistados com nível secundário básico e abaixo dele e, por outro lado, os que têm o nível secundário médio e nível superior), verifica-se que nenhum dos pais dos entrevistados com um nível igual ou abaixo do nível secundário básico tem nível secundário ou superior. A maioria dos pais, em termos de formação, concentra-se nas categorias «sem escolarização» e «ensino primário do primeiro grau não concluído». Cada uma das categorias mencionadas reúne 3 (três) pais dos 7 (sete) possíveis. O pai que resta tem nível primário concluído. Esta situação contrasta com a do outro grupo, pois dos 8 (oito) pais que fazem parte deste grupo, 1 (um) pai não tem escolarização, 5 (cinco) terminaram o ensino primário do primeiro grau, 1 (um) tem nível secundário básico e, por fim, 1 (um) outro tem o nível superior.

Se bem que em ambos os grupos se note a diminuição de números de pais à medida que se vai ascendendo aos níveis de formação mais altos, pode afirmar-se que há uma correlação entre o nível de formação dos entrevistados e a formação dos seus pais nos dois grupos. Na verdade, apesar da presença, nos entrevistados com níveis médio e superior, de pais sem escolarização ou com nível primário do primeiro grau concluído, é nos entrevistados com baixa escolarização (nível igual ou abaixo do ensino secundário básico) que aparecem, de forma dominante, pais sem escolarização e alguns com nível primário do primeiro grau.

No entanto, fica difícil determinar ao certo o sentido destas diferenças porque, quando se confrontam as trajetórias dos entrevistados, o nível de formação dos seus pais e as profissões dos pais, a análise ganha mais complexidade. De facto, ao nível das profissões, exceptuando os entrevistados Silva (cujo pai chegou ao cargo de chefe da repartição e tinha o ensino primário concluído), Pate (o pai é professor e tem nível superior) e Mussane (pai é escriturário e tem nível secundário básico), os pais dos restantes entrevistados parecem ter ocupações modestas: camponês, operário, guarda, comerciante, empregada doméstica, carpinteiro, servente. Porém, o envolvimento dos pais nas trajetórias escolares dos entrevistados, que não pode ser dissociado das suas condições, parece ter papel diferenciador.

O papel crucial dos pais dos entrevistados é visível se se tomar em linha de conta a forma como os entrevistados explicam os seus percursos escolares (sucesso ou insucesso), pois, nestas explicações, as condições e atitudes dos pais são usadas como elementos determinantes. Todavia, relativamente à comparação dos recursos escolares dos entrevistados e dos seus pais, é importante salvaguardar que a comparação não deve descurar o contexto da massificação do ensino em Moçambique. Dito de outro modo, como assinala Trindade (2003: 103-104) relativamente ao campo judiciário, em Moçambique, depois da independência e devido à falta de pessoas qualificadas, pessoas menos qualificadas exerciam tarefas que hoje são inexoravelmente incumbidas a pessoas com qualificações adequadas. Esta mudança só é inteligível se se olhar para o processo de massificação do ensino.

De qualquer modo, parece que os entrevistados qualificados alcançaram níveis escolares superiores aos dos seus pais (tirando a inquirida Pate cujo pai é licenciado), marcando, portanto, alguma ascensão académica, e os entrevistados com baixas qualificações, ainda que se apresentem num plano superior ao dos seus pais, reproduzem as baixas qualificações destes.

Como se viu na análise das trajectórias escolares, a maioria dos entrevistados com nível médio e nível superior fez os seus percursos escolares até ao nível médio sem muitas interrupções. Esta realidade contrasta com a que foi apresentada relativamente aos entrevistados com nível igual ou abaixo do nível básico, os quais renunciaram precocemente aos estudos por falta de condições e alguns tiveram de retomá-los mais tarde. Estas diferenças são relevantes para compreender as dissemelhanças entre os diversos entrevistados relativamente às suas condições de emprego no mercado de trabalho. De facto, a maioria dos entrevistados (Rafael, Sumbe, Sumbe, Américo, Nheleti e Xavier) cujo nível de escolaridade é igual ou é abaixo do nível secundário básico entrou no mercado do emprego destituído de recursos que lhe permitisse melhores «lugares». Em contrapartida, a maioria dos entrevistados com nível médio e superior entrou no mercado de trabalho já preparada (os entrevistados Silva, Pate, Búzi, Olímpia, Samanguana, por exemplo, começaram a trabalhar já com nível médio e Mussane já tinha o nível superior) o que lhes permitiu melhores posições profissionais e que foram sendo consolidadas com o tempo.

As diferenças entre os consumidores de roupas usadas relativamente ao mercado de trabalho são marcadas basicamente a partir da posse desigual de recursos escolares e de propriedade, os quais têm um papel muito importante na diferenciação dos agentes sociais consumidores de roupas usadas: os que ostentam estes recursos facilmente convertem-nos em bens económicos e investem

mais nos significados simbólicos dos bens de consumo. A análise dos consumidores das roupas usadas tendo em conta os rendimentos, a posse de bens, a habitação serve de prova para esta constatação. Com efeito, a posse de rendimentos pessoais e familiares elevados aparece associada de forma directa aos consumidores de roupa usada detentores de maiores recursos escolares (ou propriedade) e de forma indirecta aos membros qualificados dos agregados familiares dos consumidores. Como se viu na análise do rendimento familiar, as famílias que têm o rendimento familiar acima da média ou imediatamente abaixo dela são as que comportam membros qualificados. Do lado oposto, encontram-se famílias com baixos rendimentos e cujos membros dispõem de baixos recursos escolares.

As variáveis consumo (medido a partir da posse de bens duráveis e da habitação dos consumidores) e a qualificação dos consumidores de roupas usadas e/ou os membros das suas famílias mantêm uma relação directa. Na verdade, como foi demonstrado relativamente à posse de bens duráveis, os que apresentam mais de 75 (setenta e cinco) por cento dos bens são os mais qualificados ou detentores de propriedade. É este grupo que ostenta bens duráveis a que outros consumidores aspiram ou deles se sentem distantes devido às suas condições. Junta-se ainda às particularidades deste grupo, a maior preocupação pelo consumo de bens a partir do seu sentido simbólico. Na verdade, analisando o grau de satisfação dos entrevistados relativamente às suas casas, verifica-se que os poucos entrevistados que classificam as suas casas como correspondentes à casa ideal, nomeadamente Búzi, Conde e Olímpia, pertencem ao grupo dos entrevistados qualificados. Os entrevistados qualificados ainda se destacam no grupo dos que consideram que a casa actual não corresponde à casa ideal. Enquanto a maioria dos entrevistados não qualificados clama por mais divisões nas suas casas para que estas correspondam à casa ideal, os entrevistados qualificados (Silva e Samanguana) apontam mais para satisfações simbólicas: casa mais moderna e mais decorada ou ainda com mais pisos. Esta preocupação com o consumo a partir do seu sentido simbólico é também verificável relativamente à posse de outros bens, nomeadamente televisores e automóveis.

Sobre as representações de roupas usadas, os entrevistados atribuem pesos diferentes à roupa usada: Conde compra menos a roupa usada do que a roupa da loja; os inquiridos Silva, Búzi e Mussane, em termos de aquisição, atribuem um peso igual, quer às roupas usadas, quer às roupas novas; os entrevistados Pate, Isabel, Sumbe, Américo, Nheleti, Olímpia, Samanguana, Xavier e Leya compram mais nas roupas usadas; Rafael compra exclusivamente na *calamidade*.

Todos os entrevistados (exceptuando Rafael, para quem só as roupas da loja é que têm qualidade) consideram que é possível encontrar roupas de qualidade tanto nas roupas usadas como nas roupas da loja, portanto, para a maioria dos entrevistados em todos os espaços (formais e informais) é possível encontrar roupas com e sem qualidade. O preço baixo, a exclusividade, a marca e a durabilidade de algumas roupas são elementos eleitos para mostrar a qualidade de roupas usadas. Esses elementos em algumas vezes são vinculados em oposição a algumas roupas sem qualidade que se podem encontrar nas roupas de lojas.

Apesar da boa qualidade que os entrevistados associam às roupas usadas, chegando até a colocá-las no mesmo plano relativamente às roupas de loja em termos de qualidade e aquisição, alguns entrevistados qualificados (nomeadamente, Silva, Pate, Búzi, Conde, Olímpia e Samanguana) consideram que as roupas usadas não fazem parte da sua roupa preferida. Esta ambiguidade, como se disse, é explicada, em parte, pela associação entre o consumo destas roupas e o tipo de consumidores. É importante mencionar que uma parte de entrevistados qualificados (como são os casos de Silva, Pate, Conde e Mussane), quando se refere às desvantagens destas roupas, aponta o desconforto causado pela associação entre este tipo de roupa e certas camadas da sociedade.

5.2.1. Consumidores de roupas usadas: classe social ou classes sociais? Estrato social ou estratos sociais?

Nesta última parte do nosso trabalho, procuramos discutir se os consumidores de roupa corporizam uma classe ou um estrato social, ou ainda, se os consumidores de roupas fazem parte de várias classes sociais ou de vários estratos sociais. Como já foi dito, no capítulo referente ao enquadramento teórico, esta discussão deve ter sempre presente a fluidez do conceito de classes sociais. Para a nossa discussão, o conceito de classe deve respeitar cumulativamente as seguintes condições: (a) a definição sugerida sobre classes sociais deverá ter em conta elementos objectivos e que tenham implicações práticas (Wright, 1983: 28); (b) o conceito de classe social deve proporcionar conhecimentos sobre a estrutura social (Stavenhagen, 1994: 288-289; Parkin, 1980: 786; Almeida, 1984: 168).

Ao caracterizarmos os consumidores de roupas usadas tendo em conta a sua posição no mercado de trabalho, o seu consumo e as suas representações sobre as roupas usadas, nota-se que os recursos escolares e a propriedade têm um papel fundamental para diferenciar os diferentes consumidores. Na verdade, é no grupo dos mais qualificados que se verifica que os capitais

escolares elevados facilmente se convertem em bens económicos (bens duráveis, habitação) e são também agentes deste grupo que mantêm uma relação de ambiguidade com as roupas usadas. No outro extremo, temos agentes cujos capitais escolares não só são baixos como também não são rentavelmente cambiáveis em bens económicos.

Olhando para as diferenciações traçadas pela posse de capitais escolares e de propriedade descritas, será correcto assumir que estes dois elementos sejam critérios objectivos necessários para destacar a presença de várias classes sociais nos consumidores de roupas usadas? O primeiro elemento que deve ser vincado é que a propriedade e os capitais escolares são recursos de poder: permitem aos seus detentores aceder a recursos que de outro modo não seria possível. De facto, quando se olha para as trajetórias de alguns consumidores qualificados no mercado de trabalho e para as suas origens sociais (profissões e níveis de escolaridade dos pais), constata-se o papel preponderante que os capitais escolares tiveram para a ascensão social dos seus detentores: a maior parte dos consumidores qualificados são filhos de pais com qualificações e profissões modestas. A mobilidade social destes compradores detentores de capitais escolares elevados só é inteligível a partir da posse dos recursos escolares, que explicam o poder aquisitivo que certos consumidores têm no mercado e a relação de ambiguidade que têm com as roupas usadas.

Embora apareçam agentes consumidores de roupas usadas cujas actividades se possam associar à apropriação de mais-valia (referimo-nos ao pequeno empresário, Conde, e às actividades de autoridade exercida por Silva), como demonstramos já a seguir no segundo ponto, o conceito de classe não é o mais adequado para categorizar os agentes consumidores de roupas usadas.

Na verdade, já entrando no segundo ponto, o conceito de classes sociais, seja na perspectiva (neo)marxista, seja na perspectiva (neo)weberiana, para usar um termo de Parkin (1980: 786), «é um fenómeno 'societal' e não de comunidade», ou seja, é um conceito que torna inteligível a estrutura social de toda a sociedade. O que é que isto significa? Significa que para determinar a classe social ou as classes sociais dos consumidores de roupas é fundamental primeiro situar a estrutura social de toda a sociedade moçambicana para, à luz dela, localizar o «lugar» ou os «lugares» dos consumidores de roupas de usada na estrutura global. Por outras palavras, os compradores de roupa usada não constituem uma amostra representativa da sociedade moçambicana por isso as diferenciações identificadas entre os consumidores não podem ser extrapoladas para toda a sociedade.

Como observam Parkin (1980: 786) e Stavenhagen (1994: 288-289) relativamente aos estudos da Escola Warner, as análises sobre as diferenciações sociais que não têm em conta a estrutura social inscrevem-se necessariamente nas análises de estratificações sociais. Só um estudo de classes sociais virado ao enquadramento das estratificações sociais em causa na estrutura social é que pode revelar se se está perante uma classe ou várias classes. Nota-se que para nós o estudo de classes sociais deve conduzir-nos obrigatoriamente ao conhecimento da estrutura social.

O que o nosso estudo nos permite assegurar é que os consumidores de roupas usadas fazem parte de vários estratos sociais que podem ser definidos a partir da posse de capitais escolares e de propriedade. Estes dois critérios são também fundamentais para o conhecimento da estrutura social, isto é, para o estudo de classes sociais porque não só nos permitem compreender o poder aquisitivo dos agentes no mercado mas também a apropriação da mais-valia.

Dizer que os compradores de roupa usada fazem parte de uma classe social não seria correcto porque, por um lado, seria uma observação feita sem nenhuma fundamentação na estrutura social (condição necessária para que se fale de classe social) e, por outro lado, seria juntar no mesmo grupo agentes com poderes diferentes (de exploração, aquisitivo, etc). Por fim, seria uma visão simplista porque coloca exclusivamente os consumidores de roupa usada nas antípodas das roupas das lojas, mas, como se viu no ponto relativo à relação entre os consumidores de roupas usadas e os mercados formais, a maioria dos compradores de roupas usadas é também compradora de roupas dos espaços formais.

Defender que os compradores de roupa usada fazem parte de classes diferentes é insustentável, pois, embora se possam localizar agentes com poderes aquisitivos diferenciados e até uns explorados e outros exploradores, faltará sempre um esquema coerente para situar os diferentes compradores de roupas usadas e os agentes não localizáveis a partir das roupas de *calamidade*, ou seja, faltará uma sistematização das diferentes posições dos agentes na sociedade como uma totalidade: suas relações e o sentido das relações em causa.

Uma outra forma de olhar para a discussão sobre as roupas usadas consiste na observação feita por Queiroz (2007: 71) quando se refere à ideia de espaço social na visão de Bourdieu: o espaço social é, por excelência, um espaço de competição e diferenciação entre os agentes que criam divisões reais e imaginárias nas suas lutas pela busca de melhores posições. De facto, nestas lutas, agentes objectivamente diferentes podem ser homogeneizados ou agentes objectivamente

semelhantes, diferenciados. O uso do termo classe social em referência aos consumidores de roupas usadas revela estas estratégias de divisão: consumidores de roupa usada com posições diferentes aparecem, sob a categorização classe, indiferenciados, sugerindo-se que os compradores de roupa usada sejam diferentes dos compradores de outro tipo de roupas.

Considerações finais

A nossa reflexão incidu sobre o consumo das roupas usadas nos mercados informais. Procurámos reflectir acerca da posição social dos consumidores de roupas usadas e que representações produzem acerca deste tipo de consumo.

Partindo do pressuposto de que os conceitos de classes e estratificação social têm suscitado debates intermináveis entre várias perspectivas sociológicas e autores diversos, procurámos, no nosso enquadramento teórico, situar algumas fronteiras, pontos convergentes e divergentes que gravitam em torno destes conceitos. Esteve sempre fora da nossa intenção e capacidade esgotar o debate sobre classes sociais e estratificações. Da reflexão teórica feita, apreendemos que, apesar da falta de consenso relativamente à definição do conceito de classe (a diferença é visível mesmo nos autores que se inscrevem na mesma denominação teórica), a classe social, quer nas perspectivas (neo)marxistas, quer nas perspectivas (neo)weberianas, passando por autores que, de algum modo, se inscrevem nas duas perspectivas, não aparece dissociada da reflexão sobre a estrutura social: é instrumento que conduz ao conhecimento da estrutura social. Esta característica do conceito de classe social não está necessariamente presente no conceito de estratificação social.

Recorrendo à metodologia qualitativa, que é complementada por dados quantitativos, e usando uma amostra intencional composta por quinze consumidores e nove vendedores de roupas usadas, analisámos os níveis do consumo dos compradores de roupa usada, suas origens sociais, suas posições no mercado, suas representações sobre as roupas usadas.

As entrevistas com os vendedores de roupas usadas permitiram-nos compreender os locais de comercialização deste tipo de roupa, as diversas formas através das quais as roupas chegam aos consumidores e as representações dos vendedores sobre os tipos de consumidores destas roupas.

Relativamente aos níveis de consumo dos compradores de roupa usada, tomámos como referência a posse de bens duráveis, o tipo de habitação, os rendimentos pessoais /familiares e a relação dos consumidores de roupa usada com os mercados formais. Sobre as origens sociais, considerámos a profissão e o nível de escolaridade dos pais dos consumidores de roupa usada. Em relação às posições dos consumidores no mercado de trabalho, servimo-nos das profissões dos consumidores, seus trajectos no mercado de trabalho relacionando com os seus níveis e trajectos escolares.

Como conclusão, apontamos os seguintes pontos: (1) os agentes consumidores das roupas usadas não são homogêneos. (2) O conceito de classes sociais não é o mais adequado para categorizar as diferenças entre os agentes consumidores de roupa usada; (3) Faz sentido categorizar as diferenciações entre os agentes consumidores de roupa em estratos sociais.

Sobre o primeiro ponto, olhando para os níveis de consumo dos agentes consumidores de roupa usada (medidos pela posse de bens duráveis, pelo rendimento pessoal/familiar, pela relação com os mercados formais, pelo tipo de habitação), notam-se diferenciações entre os que detêm elevados recursos escolares e propriedade. De facto, são agentes com estes recursos (escolares e de propriedade) que se destacam relativamente à posse de bens duráveis, à habitação e aos rendimentos pessoais/familiares. Estes agentes mantêm uma relação de ambiguidade com os mercados informais. A maioria dos agentes deste grupo é proveniente de famílias modestas.

Em contrapartida, os agentes cujos capitais escolares são baixos apresentam níveis de consumo também mais baixos relativamente aos agentes mais qualificados. Na verdade, estes agentes não só possuem menos bens duráveis, mas também o seu consumo é mais orientado pela utilidade dos bens duráveis separando-se do sentido simbólico que os bens duráveis representam para alguns consumidores qualificados. A esta característica junta-se a relação de conformidade com as roupas usadas: identificam-se com as roupas usadas.

Estas diferenciações que podem ser traçadas no seio dos consumidores das roupas usadas não nos permitem falar de classe social. Com efeito, apesar de no grupo dos mais qualificados e detentores de propriedade aparecerem agentes cujas actividades possam ser associadas à apropriação do produto colectivo, não é correcto categorizar as diferenças entre os consumidores de roupa usada de diferenças de classes sociais porque o estudo de classes deve permitir a compreensão da dinâmica da sociedade, da sociedade como uma totalidade e não apenas uma fracção não representativa da sociedade. Por outras palavras, para situar se uma determinada fracção da sociedade faz parte de uma classe \underline{a} ou \underline{z} é imprescindível compreender como na sociedade em causa são pensadas em geral as relações de classes sociais para, em função desse conhecimento, situar a classe ou as classes a que pertencem os membros da fracção em causa.

O nosso estudo só nos permite assegurar que existem diferenciações significativas entre os consumidores das roupas, as quais podem ser traçadas a partir da posse de recursos escolares e de propriedade. Só um estudo sistematizado sobre a classe em Moçambique é que nos pode

revelar a melhor forma de identificar as classes a que pertencem os grupos consumidores de roupa usada. No entanto, se pensarmos que capitais escolares e de propriedade são fundamentais para a definição de classes, então é justificável que se diga a partir deste estudo que os compradores de roupa usadas não fazem parte da mesma classe porque há dissemelhanças significativas entre os consumidores de roupas usadas como tentámos mostrar.

Bibliografia

ALI, Rosimina (2009), «Níveis e tendências da desigualdade económica e do desenvolvimento humano em Moçambique: 1996-2006» in Instituto de Estudos Sociais e Económicos, *Dinâmicas da pobreza e padrões de acumulação em Moçambique*. Maputo, IESE, II Conferência do Instituto de Estudos Sociais e Económicos, pp. 1-25. Disponível em http://www.iese.ac.mz/lib/publication/II_conf/CP2_2009_Ali1.pdf (consultado no dia 15 de Maio de 2011).

ALMEIDA, João Ferreira de (1984), «Temas e conceitos nas teorias da estratificação social», in *Análise Social*, XX, pp. 167-190.

ANGERS, Maurice (2008), *A sociologia e o conhecimento de si: uma outra maneira de nos conhecermos graça à sociologia*. Lisboa: Instituto Piaget.

ARAÚJO, Emilia, COSTA, Joaquim, DANILO, Torini, (2009), *Introdução à sociologia das classes e da estratificação social*. Braga: Edições Ecopy Prometeu.

BARDIN, Laurence (1991), *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.

BAUMAN, Zygmunt (2007), «Cultura: aventuras líquidas-modernas de uma ideia» in *Configurações: cultura e identidade*. Braga: Campo das Letras, pp. 11-22.

BOURDIEU, Pierre (1989), *O poder simbólico*. Lisboa: Difel Editora.

BOUTIN, Gérald, LESSARD-HÉBERT, M., GOYETTE, G. (2010), *Investigação qualitativa: Fundamentos e práticas*. Lisboa: Instituto Piaget.

BRANDÃO, Ana Maria (2007), «Entre a vida vivida e a vida contada: a história de vida como material primário de investigação sociológica», in *Configurações: cultura e identidade*. Braga: Campo das Letras, pp. 83-106.

CARCANHOLO, Marcelo D. (1998), «Neoliberalismo e o Conselho de Washington» in Marcelo D. Carcanholo, Manoel L. Malaguti e Reinaldo A. Carcanholo (orgs.), *Neoliberalismo: a tragédia do nosso tempo*. São Paulo: Cortez Editora, pp. 15- 35.

CARCANHOLO, Reinaldo (1998), «A globalização, o neoliberalismo e a síndrome da imunidade autoatribuída» in Marcelo D. Carcanholo, Manoel L. Malaguti e Reinaldo A. Carcanholo (orgs.), *Neoliberalismo: a tragédia do nosso tempo*. São Paulo: Cortez Editora, pp. 77- 97.

CASTEL-BRANCO, Carlos Nuno (2010), «Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique» in Carlos Nuno Castel-Branco, *et al* (orgs), *Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique*. Maputo: Instituto de Estudos Sociais e Económicos, pp. 19-109.

CHICOMBO, Adélia Filosa Francisco (2008), *Sector informal em Moçambique: seu contributo na geração de emprego*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. Dissertação apresentada como requisito para a obtenção do grau de licenciatura em Gestão. Disponível em: <http://196.3.97.216/bitstream/10857/2561/1/Gest-324.pdf> (consultado no dia 14 de Maio de 2011)

COELHO, João Paulo Borges (2004), «Estado, comunidade e calamidade naturais no Moçambique rural», in Boaventura de Sousa Santos e Teresa Cruz e Silva (orgs.), *Moçambique a reinvenção da emancipação social*. Maputo: Centro de Formação Jurídica e Judiciária, pp. 49- 76.

COSTA, António Firmino da Costa (1999), *Sociedade de Bairro*. Oeiras: Celta Editora, pp. 199- 245.

COSTA, António Firmino da Costa (1989), «A pesquisa no terreno em sociologia», in José Madureira Pinto e Augusto Santos Silva (orgs.), *Metodologia das ciências sociais*. Porto: Edições Afrontamento.

COT, Jean-Pierre (1976), *Para uma sociologia política*. Amadora: Livraria Bertrand, pp. 106-124.

DAHRENDORF, Ralf (1994), «Sociologia e sociedade industrial» in Marialice Mencarini Forachi e José de Souza Martins, *Sociologia e sociedade: leituras de introdução à sociologia*. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos Editora, pp.118-125.

DAVIS, Kingsley e MOORE, Wilbert E. (1976), «Alguns princípios de estratificação» In Otávio Guilherme Velho *et al*, *Estrutura de classe e estratificação social*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, pp. 115-132.

DURKHEIM, Émile (1980), *As regras do método sociológico*. Lisboa: Editorial Presença, 2ª edição.

ESTANQUE, Elísio e MENDES, José Manuel (1997), *Classes e desigualdades sociais em Portugal: um estudo comparativo*. Porto: Edições Afrontamento

ESTEVES, António Joaquim (s/d), *Metodologias qualitativas- perspectivas gerais*. Disponível em: <http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/4254.pdf> (consultado no dia 12 de Fevereiro de 2011).

FERREIRA, José M. Carvalho *et al* (1995), *Sociologia*. Alfragide: McGraw Hill de Portugal, pp. 343-363.

FRANCISCO, António A. S. (2003), «Reestruturação económica e desenvolvimento» in Boaventura de Sousa Santos e João Carlos Trindade (orgs.), *Conflito e transformação social: uma paisagem das justiças em Moçambique*. Porto: Edições Afrontamento, pp. 141-178.

GIDDENS, Anthony e TUNER, Jonathan (1996), (orgs.) *Teoria Social Hoje*. São Paulo: Editora UNESP,

GIDDENS, Anthony (1996), *As novas regras do método sociológico*. Lisboa: Gradiva.

GIDDENS, Anthony (1999), *Para uma terceira via*. Lisboa: Editorial Presença.

GIDDENS, Anthony (2007), *Sociologia*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, pp. 285-299.

GOLIAS, Manuel (1993), *Sistemas de ensino em Moçambique: passado e presente*. Maputo: Editora Escolar.

GUERRA, Isabel (2006), *Pesquisa qualitativa e análise de conteúdo: sentidos e formas de uso*. Estoril: Principia.

HAGUETTE, Teresa Maria Frota (1995), *As metodologias qualitativas em sociologia*. Petrópolis: Vozes.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2004), *Relatório Final do Inquérito aos agregados familiares 2002/3*. Maputo: Instituto Nacional de Estatística

JOSÉ, André Cristiano José (2005), *O neoliberalismo e a crise do trabalho em Moçambique. O caso de caju*. Disponível em <http://cabodostrabalhos.ces.ue.pt/n1/ensaios.php> (consultado no dia 16 de Maio de 2011).

LAKATOS, Eva M. e MARCONI, Maria A. (1987), *Metodologia do Trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projecto e relatório, publicações e trabalhos científicos*. São Paulo: Editora Atlas.

LAKATOS, Eva M. e MARCONI, Maria A. (2011), *Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, e elaboração, análise e interpretação de dados*. São Paulo: Editora Atlas, 7ª edição.

MANNHEIM, Karl (1986), *Ideologia e utopia*. Rio de Janeiro: Guanabara.

MANUSSE, Pérola (2005), *A construção do discurso sobre a pobreza em Moçambique: o papel do neoliberalismo*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. Dissertação apresentada como requisito para a obtenção do grau de licenciatura em Sociologia. Disponível em <http://196.3.97.216/handle/123456789/100/browse?type=author&order=ASC&rpp=10&value=Manusse%2C+P%C3%A9rola+da+Gra%C3%A7a+L%C3%BAcia> (consultado no dia 16 de Maio de 2011)

MARIANI, João (2007), «A trajetória de implantação do neoliberalismo», in Departamento de Ciências Sociais – Universidade Estadual de Maringá *Revista Urutagua*, nº 13. Disponível em <http://www.urutagua.uem.br/013/13mariani.htm> (consultado no dia 15 de Maio de 2011)

MARX, Karl (1965), *Ideologia alemã*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

MARX, Karl e Friedrich (1975), *Manifesto do partido comunista*. Lisboa: Edições Avante.

MAZULA, Brazão (1995), *Educação, cultura e ideologia: 1975-1985*. Porto: Edições Afrontamento.

MCCHESENEY, Robert (2000), «Introdução», in Noam Chomsky, *Neoliberalismo e ordem global: crítica do lucro*. Lisboa: Editorial Notícias, pp. 7-16.

MIRANDA, Jorge (1979) *Constituições de diversos países*. Lisboa: Imprensa Nacional- Casa da Moeda. Volume 2.

MOSCA, João (1999), *A experiência socialista em Moçambique (1975-1986)*. Lisboa: Instituto Piaget.

MOSCA, João (2005), *Economia de Moçambique século XX*. Lisboa: Instituto Piaget.

MUNCH, Richard (1996), «A teoria parsoniana hoje: a busca de uma nova síntese» in Anthony Giddens e Jonathan Tuner (orgs.), *Teoria Social Hoje*. São Paulo: Editora UNESP, pp. 175- 227.

NHATE, Virgulino e SIMLER, Kenneth (2002), *Mapeamento da pobreza: desagregação das estimativas da pobreza e desigualdade aos níveis de distrito e posto administrativo*. Maputo, Minsistério do Plano e Finanças.

NIPASSA, Orlando Júlio (2004), *Reflexão sobre a mobilidade social no aparelho do estado moçambicano: o estudo de caso da cidade de Maputo*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. Dissertação apresentada como requisito para a obtenção do grau de licenciatura em Sociologia. Disponível em <http://www.saber.ac.mz/bitstream/10857/926/1/Soc-015.pdf> (consultado no dia 15 de Maio de 2011)

ORTIZ, Renato (1983), *Pierre Bourdieu sociologia*. São Paulo: Editora Ática.

PACHECO, José Augusto (2000), «Introdução geral. Contextos e características do neoliberalismo na educação», in José Augusto Pacheco (org.), *Políticas educativas. O neoliberalismo em educação*. Porto: Porto Editora, pp. 9- 20.

PARKIN, Frank (1996), *Max Weber*. Oeiras: Celta Editora, pp. 71- 88.

PARKIN, Frank (1980), «Estratificação social» in Tom Bottomore e Robert Nisbet (orgs.) *História da análise sociológica*. Rio de Janeiro: Editor Zahar, pp. 781- 821.

PARSONS, Talcott (1967), «Una revisión analítica de la teoría de la estratificación social» in *Ensayos de teoría sociológica*. Buenos Aires: Paidós, pp. 333- 378.

QUEIROZ, Maria Cidália (2007), «A teoria das classes em Bourdieu: primado das relações de concorrência sobre as de subversão. Qual é o efeito social desta teoria» in José M. Pinto e Virgílio .B. Pereira (orgs), *A teoria da prática e a construção da sociologia em Portugal*. Porto: afrontamento, pp. 59- 90.

QUEIROZ, Maria Cidália (2005), *Classes, identidades e transformações sociais: para ler as evoluções da estrutura social portuguesa*. Porto: Campo das Letras.

RIBEIRO, Raquel (2008), «O consumo: uma perspectiva sociológica» in Universidade Nova de Lisboa, *Mundos sociais: saberes e práticas*. Lisboa: Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, VI Congresso Português de Sociologia, pp. 1-17.

SANTOS, Boaventura S. e SILVA, Teresa C. (2004), «Moçambique a reinvenção da emancipação social», in Boaventura de Sousa Santos e Teresa e Cruz e Silva (orgs.), *Moçambique a reinvenção da emancipação social*. Maputo: Centro de Formação Jurídica e Judiciária, pp. 19- 46.

SILVA, Teresa Cruz e (2002), «Determinantes globais e locais na emergência de solidariedades sociais: o caso do sector informal nas áreas periurbanas da cidade de Maputo». *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 63, pp. 75- 89.

SILVA, Manuel Carlos (2007), «Classe social: condição objectiva, *habitus* e acção colectiva» in José M. Pinto e Virgílio B. Pereira (orgs.) *A teoria da prática e a construção da sociologia em Portugal*. Porto: Afrontamento, pp. 90- 111.

SILVA, Manuel Carlos (2009a), *Classes sociais condição objectiva, identidade e acção colectiva*. Famalicão: Editor Húmus.

SILVA, Manuel Carlos (2009b), «Desigualdade e Exclusão: de breve revisitação a uma síntese proteórica» in *Configurações: exclusões e poderes e subculturas*. Famalicão: Editor Humus

STAVENHAGEN, Rodolfo (1994), «Classes sociais e estratificação social» in Marialice Mencari Forachi e José de Sousa Martins (orgs) *Sociologia e Sociedade Leituras de Introdução à Sociologia*, Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, pp. 281- 296

TRINDADE, João (2003), «Rupturas e continuidades nos processos jurídicos e políticos» in Boaventura de Sousa Santos e João Carlos Trindade (orgs.) *Conflito e transformação social: uma paisagem das justiças em Moçambique*. Porto: Edições Afrontamento, pp. 99-127.

TUMIN, Melvin (1972), «Agunos princípios de estratificación: un análisis crítico» in R. Bendix e S. Lipset (orgs) *Clase, estatuto y poder*. Madrid: Euramerica, pp. 171- 185.

WEBER, Max (1972), «Classe, status e partido» in Otávio Velho e tal (orgs), *Estrutura de classes e estratificação social*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, pp. 61-83

WRIGHT, Erik Olin (1983), «O que neo e o que marxista na análise neomarxista das classes?» in *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº12, pp. 9-40.

WRIGHT, Erik Olin (1997), «Prefácio» in Elísio Estanque e José Manuel Mendes, *Classes e desigualdades sociais em Portugal*. Porto: Edições Afrontamento, pp. 7-9.

Outras fontes consultadas

S/a (25 de Fevereiro de 2011), «'Xicalamidade' veste cerca de 5 milhões de pessoas» in *Diário de Moçambique* [online]. Disponível em:

http://www.diariomoz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=5999:xicalamidade-veste-cerca-de-cinco-milhoes-de-pessoas&catid=34:sociedade&Itemid=53. (consultado no dia 12 de Maio de 2011).

S/a (20 de Abril de 2010), «Em solidariedade com o músico Rui Michel: artistas marcham contra apresentador de televisão» in *Sapo. Noticias* (online). Disponível em:

<http://noticias.sapo.mz/info/artigo/1059711.html> (consultado no dia 4 Abril de 2011).

SAMBO, Emildo (26 de Novembro de 2011), «Bairro de Xipamanine vive anarquia» in CANAMAZ [online]. Disponível em: <http://www.canalmaz.co.mz/component/content/article/5-artigos-2010/18671-bairro-de-xipamanine-vive-uma-anarquia.html> (consultado no dia 12 de Maio de 2011).

Apêndice

Guião de entrevista

1. Caracterização demográfica e escolar

- a) Idade
- b) Sexo
- c) Bairro onde nasceu e viveu
- d) Pessoas com que viveu na infância e na adolescência
- e) Descrição da sua trajectória escolar (o ano e o nível frequentado)
- f) Profissão, nível académico e local de trabalho do chefe do seu agregado familiar durante o período escolar.
- g) Apreciação pessoal sobre o nível de vida durante a sua trajectória escolar.
- h) Bairro(s) onde viveu: tempo de saída e razões de saída
- i) Há quanto tempo vive no actual bairro?
- j) 10. Caracterização das pessoas com quem vive actualmente tendo em conta, o sexo, a idade, o estado civil, a profissão, o nível de instrução.

2. Situação profissional do entrevistado e do seu agregado familiar.

- a) Local do trabalho actual.
- b) Tipo de trabalho: conta própria, trabalho assalariado, trabalho sem salário e outro tipo.
- c) Tempo de trabalho: há quanto tempo trabalha.
- d) Trajectória no trabalho: locais onde já trabalhou, anos de trabalho, razões de mudança.
- e) Principais tarefas que executa actualmente no trabalho e tarefas que já executou e tempo de duração.
- f) Tipo de formação para as actividades que executa.

g) Trajectória ocupacional: os cargos que já ocupou, seu tempo de duração e o cargo actual.

h) Rendimento mensal bruto de trabalho.

2.2 Se o entrevistado (ou membro da família a que o informante pertencer) for proprietário de uma empresa:

a) Número de trabalhadores

b) Tipo de empresa

c) Tempo de funcionamento da empresa.

2.3 Para entrevistados que exercem tarefas de controlo (directores, supervisores e outros responsáveis de repetições)

a) Número de pessoas sob o seu controlo

b) Aspectos da vida do trabalhador que decide.

3. Consumo

a) Habitação: a casa em que vive: é alugada, própria casa, ou de outro tipo?

b) De que material foi construída a casa: as paredes, a cobertura, está pintada?

c) Caracterizar a ocupação da casa tendo em conta as divisões da casa e o número do agregado familiar.

d) Se pudesse refazer a sua casa sem constrangimentos, como seria?

e) Tem outras casas pessoais para além desta em que vive?

f) Dos bens que seguem, o entrevistado terá de indicar aqueles que tem e os que o entrevistado não tem. Em relação ao bens duráveis de que não é detentor, o entrevistado terá de o seu desejo de os ter se é maior ou menor.

g) Como é que distribui o rendimento pessoal/ familiar pelas despesas pessoais/familiares?

Casa própria/ apartamento	Aparelhagem do som
Carro	Fogão a gás
Máquina de lavar	Fogão eléctrico
Forno micro-ondas	Telefone fixo
Máquina de lavar roupa	Computador pessoal
Geleira	Câmara de vídeo
Congelador	Telefone móvel
Televisão	

4. Roupas usadas

- a) As roupas usadas constituem o modelo de roupa que sempre desejou?
- b) Quais são os outros espaços em que tem comprado a sua roupa? (espaços diferentes dos mercados informais)
- c) Em que espaço compra a maior parte da sua roupa? E do seu agregado familiar?
- d) Nota diferenças significativas relativamente à qualidade entre a roupa usada e o outro tipo de roupa?
- e) Quais são as vantagens de comprar a roupa usada? E as desvantagens?
- f) Como descreve os compradores de roupa usada em termos de condições de vida?
- g) Sente algumas diferenças entre si e os restantes compradores de roupa usada em relação às condições de vida?
- h) Por que razão deixaria de comprar as roupas usadas?