



Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras

Monografia

Caracterização do comércio informal do pescado do centro de desembarque de Cubo, distrito de Massingir, província de Gaza, Sul de Moçambique

Autor:

Lodomaiky Bartolomeu Gove



Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras

Trabalho final para obtenção de grau de Licenciatura em Biologia
Marinha

**Caracterização do comércio informal do pescado do centro de
desembarque de Cubo, distrito de Massingir, província de Gaza, Sul
de Moçambique**

Supervisão:

Professor Catedrático António Mubango Hogueane

Quelimane, Setembro de 2017

AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi realizado e financiado no âmbito do projecto "*Assessment of the socioeconomic importance of the illegal fish trade in Mozambique*".

Agradeço a Deus todo-poderoso por ter permitido a concretização deste sonho que é a materialização deste trabalho, e por ter me protegido durante a longa caminhada do curso, e sobre tudo pela saúde mental concedida para o sucesso do trabalho.

Aos meus progenitores, Bartolomeu Armindo Gove e Rita Marcos Cuco, pelo incansável apoio moral financeiro, e afectuoso (amor, carinho, crença) desde o início do curso ate esta data.

Aos meus irmãos, Júlia Cossa, Válder Gove, Stéinar Gove, Clésio Gove, Jerónimo B. Gove, Dominiclescência Gove, e Ritamerovislavia Gove, minhas avós Felecidade Pomba e Helena, as quais deram todo apoio e motivos para continuar perante as dificuldades;

Ao Professor Catedrático António Mubango Hoguane, muitíssimo grato pela crença em mim por ter-me proporcionado a oportunidade de trabalhar do seu lado e juntos construir esta base de conhecimento científico, veiculo que alavancou profundamente o meu respeito e admiração.

A toda equipe do *informal fish trady in Mozambique*, Eng^a. Joana Alberto José, Mestres Rodrigues Pita Francisco, Rosa Lourenço Simbine, Isabel Mário Mucavele por terem permitido a minha participação no projecto do mesmo nome como inquiridor na província de Gaza distrito de Massingir, A Ph.D. Eulália Alberto Mugabe pelo ensinamento no processo de elaboração de artigos científicos como este, e a todos docentes da ESCMC pelos ensinamentos e paciência que tiveram durante todo o processo de formação.

Aos colegas e amigos da ESCMC, especial ao Hélder Rafael, Jacinto Bazar, Kenet Muchanga, Cremilda Simango, Luís Zinganda, Catarina Mambole, Cacilda Chivindze, Cláudia Machaieie, Brasil Eduardo, Balbina Siteo, Ayuba Issufo, Abacar Daniel, Mário de Sousa, Vicente Brás, Luis Sabonete, Celência Rafael, Cesárdio Macamo, Custódio Banze, Jonas Chambo, Lucio Nhantumo, Nilton Nhantumbo, Mauro Gune, pelo espirito de companheirismo, diversão, paciência, interajuda e compreensão durante esta longa caminhada, e sobre tudo o olhar crítico de alguns usado para o sucesso do presente trabalho.

Aos meus tios, especial aos tios Jerónimo Gove, e Anselma, ao padrinho Alipio Vaz Teresapela pronta intervenção nos momentos mais críticos na academia;

Às mães Aciquia, Mariamo, e Florinda pelos ensinamentos, auxílio e espírito materno que me passavam, e a todos que em sua casa residem em Quelimane, obrigado;

Aos caríssimos amigos Haider Faisal, Alfredo Simbine, Arestides Mabunda, Nélio Simbine, Milton Siteo, Elísio Quilambo, Américo Dimande, Ivan Eddy, Hipólito Munjovo, Cremilda Simango pelos incentivos, amizade e irmandade;

Aos estimados instrutores e amigos dr. Mendes Camacho, Sr. Argentino Camunada, dr. António Pimentel, e a toda equipe de funcionários do IDEPA em Quelimane, pela atenção, apoio, compreensão e incentivo;

Ao Professor Daniel Oliveira Mualeque, pelas lições dadas, durante as cadeiras que leccionava, e sobre tudo pelas correcções sucintas que fez na primeira versão deste trabalho.

Pelo amor, companheirismo, cumplicidade, paciência, incentivos, fidelidade e muito mais, gratifico a minha amada, *Betinha Salie Tayobo*, e ao meu bem mas precioso *a pequena Cleufanya* dedico a nós amor e união para todo o sempre.

Á todos vós, minha eterna Gratidão

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a família Gove & Cuco;

Bartolomeu A. Gove

Rita Marcos Cuco

Válter, Betinha, Jerónimo

Cleufanya Lodomaiky Gove

Espero ter respondido as expectativas que foram em mim depositadas.

DECLARAÇÃO DE HONRA

Juro por minha honra que o presente trabalho é da minha autoria e resulta da investigação por mim feita, sendo assim nunca foi apresentado em nenhuma instituição do ensino para a obtenção do grau académico.

O Autor

(Lodomaiky Bartolomeu Gove)

Supervisor

(Professor Catedrático António Mubango Hogueane)

Examinador

(Msc. Daniel Oliveira Mualeque)

ABSTRACT

This monograph characterizes the fish trade practiced by informal economic agents in the district of Massingir located at 23 ° 52'30 "S and 32 ° 00'16"E in Mozambique. The study was conducted in two locations intentionally selected in terms of representativeness of the demographic characteristics of the merchants of the main landing center and surrounding markets and the identification of the species, commercialized fishery products and main destinations of Massingir fish, where a total of 100 traders of both sexes was randomly selected from the availability of the same to answer the questions, 50 of which were equally distributed to the landing center and 50 to the surrounding markets. The data were collected through the administration of a semi-structured questionnaire that included general information on identity and socioeconomic characteristics, motivations for joining informal activity and perceptions about the permanence in the same, through a face-to-face interview. Certain results were produced in Microsoft Excel software. Research has shown that informal trade is carried on by men and women, mostly women heads of household. Mainly practiced by individuals ranging from 14 to > 50 years of age, with a range of 30-39 years. The majority is illiterate, followed by those who have the 7th class but there are individuals with medium level and none with the upper. Most species of the genera, *Oreochomis*, *Tilapia* and *Clarias* are captured. The fish has four main destinations: Chókwe, Macia, Xai-Xai and Maputo. The fish is sold under three forms of dry, fresh and smoked processing. They point to low academic education, they need to increase income, family support, influence of family and friends, and the lack of level of access to formal employment, as reasons that led them to enter informal commerce. It is maintained in it due to the facilities of implementation of the same since it does not require the seller to have a certain academic degree to exercise it, guarantees the generation of family income, enables them to build their own homes, and can practice it without payment no tax, only password for free sale.

Keywords: *Informal fish trade, Massingir.*

RESUMO

A presente monografia caracteriza o comércio do pescado praticado pelos agentes económicos informais no distrito de Massingir localizado a 23°52'30''S e 32°00'16''E em Moçambique. O estudo foi conduzido em dois locais intencionalmente seleccionados em representatividade das características demográficas dos comerciantes do principal centro de desembarque e dos mercados arredores, e da identificação das espécies, produtos pesqueiros comercializados e principais destinos do pescado de Massingir, onde um total de 100 comerciantes de ambos sexos foi aleatoriamente seleccionado a partir da disponibilidade dos mesmos para responder as questões, sendo equitativamente distribuídos 50 inquéritos para o centro de desembarque e 50 para os mercados arredores. Os dados foram colhidos através da administração de questionário semiestruturado que incluía informações gerais de identidade e características socioeconómicas, motivações de ingresso na actividade informal e percepções quanto a permanência no mesmo, através de uma entrevista face-face. Foram produzidos e determinados resultados no programa informático *Microsoft Excel*. A pesquisa demonstrou que o comércio informal é exercido por homens e mulheres, na sua maioria mulheres chefes de família. Praticado maioritariamente por indivíduos de idade que variavam de 14 a >50 anos destacando-se a faixa dos 30-39 anos. A maior parte é iletrada, seguida dos que possuem a 7ª classe porem existindo indivíduos com nível médio e nenhum com o superior. São maioritariamente capturadas espécies de três géneros, *Oreochomis*, *Tilapia* e *Clarias*. O pescado possui quatro destinos principais Chókwe, Macia, Xai-Xai e Maputo. O pescado é vendido sob três formas de processamento Seco, fresco e fumado. Apontam a baixa instrução académica, necessidade de incrementar a renda, o sustento familiar, a influência de familiares e amigos, bem como a falta de nível para aceder ao emprego formal, como razões que os motivaram a entrar no comércio informal. Mantem-se nele devido as facilidades de implementação do mesmo visto que não necessita que o vendedor tenha um certo grau académico para o exercer, garante a geração da renda familiar, os possibilita de construir suas próprias casas, e podem pratica-lo sem o pagamento prévio de nenhum imposto, somente senha para livre venda.

Palavras-chave: *Comércio informal do pescado, Massingir.*

LISTAS DE FIGURAS E TABELAS

Figura 1. <i>Mapa da área de estudo</i>	pág. 10
Figura 2. <i>Gráfico de frequência referente as taxas etárias dos integrantes do comércio informal do pescado em Massingir</i>	pág. 13
Figura 3. <i>Gráfico de frequência referente ao nível acadêmico dos integrantes do comércio informal do pescado em Massingir</i>	pág. 14
Figura 4. <i>Gráfico referente a incidência do gênero no comércio informal do pescado no distrito de Massingir</i>	pág. 15
Figura 5: <i>Oreochromis mossambicus, Tilápia rendalli, e Oreochromis niloticus, fresca (A) e seca (B)</i>	pág. 16
Figura 6. <i>Clarias gariepinus, Clarias ngamensis, fumado</i>	pág. 16
Figura 7. <i>Gráfico do mês de Dezembro do ano 2016 referente aos principais destinos e quantidades do peixe transportado</i>	pág. 17
Figura 8. <i>Gráfico do mês de Janeiro do ano 2017 referente aos principais destinos e quantidades do peixe transportado</i>	pág. 17
Tabela 1. <i>Principais espécies produzidas e as respectivas formas de processamento na venda</i> ..	pág. 15
Tabela 2. <i>Razões que motivam as pessoas a aderirem e se manterem na comercialização informal do pescado em Massingir</i>	pág. 18
Tabela 3. <i>Constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais do pescado e possíveis soluções por eles estabelecidas no CIP no distrito de Massingir</i>	pág. 19

LISTAS DE ABREVIATURAS

INE- Instituto Nacional de Estatística

IPEX- Instituto para a Promoção de Exportações

NEPAD- Nova Parceria para o Desenvolvimento de África

IDEPA- Instituto nacional de desenvolvimento de Pesca e Aquacultura

UEM-CEC- Centro de Estudos Costeiros da Universidade Eduardo Mondlane

ONU- Organização das Nações Unidas

PRE- Programa de Reabilitação Económica

CIP- Comércio informal do pescado

PEA- População Economicamente Activa

MAE- Ministério da Administração Estatal

Índice

Pág.

AGRADECIMENTOS.....	I
DEDICATÓRIA.....	III
DECLARAÇÃO DE HONRA.....	IV
ABSTRACT.....	V
RESUMO.....	VI
LISTAS DE FIGURAS E TABELAS.....	VII
LISTAS DE ABREVIATURAS.....	VIII
CAPÍTULO I	1
1.Introdução.....	1
1.1.Problematização.....	2
1.2.Justificativa.....	3
2.Objectivos.....	4
2.1.Geral.....	4
2.2.Específicos.....	4
CAPÍTULO II	5
3.Revisão da Literatura.....	5
3.1.Introdução.....	5
3.2.Literatura teórica.....	5
3.3.Conceitos sobre sector informal, comércio informal.....	5
3.4.Sector informal.....	5
3.5.Literatura focalizada.....	6
3.6.Reflexões emergência e evolução de comércio informal em Moçambique.....	6
3.7.Características do comércio informal em Moçambique.....	7
3.8.Características da pesca em Massingir.....	8
CAPÍTULO III	10
4.Área de estudo.....	10
5.Metodologia.....	11
5.1. Método de pesquisa.....	11
5.2.Amostragem.....	11
5.3.Materiais.....	11

5.4.Colecta e Analise estatística dos dados	12
5.5.Tratamento dos dados.....	12
CAPÍTULO IV	13
6.Resultados	13
6.1.Determinação da taxa etária	13
6.1.2.Determinação do nível académico	14
6.1.3.Determinação da Incidência do género	14
6.2.Principais espécies produzidas e as respectivas formas de processamento	15
6.2.1.Principais destinos do pescado e quantidades transportadas.....	16
6.3.Razões de motivação a aderência e permanencia na comercialização informal	17
7.Discussão.....	20
CAPÍTULO V	24
8.Conclusões	25
9.Recomendações	26
10.Referências Bibliográficas	27
11.Anexos.....	29

CAPÍTULO I

1. Introdução

A União Europeia fundou o Programa de FishTrade conceitualizando-o como um esforço implementado com a colaboração da União Africana e WorldFish, com principal objectivo de determinar o papel de pescado na renda familiar das comunidades, (Yilu RK, 2016). A presente pesquisa foi implementada no âmbito do projecto “*Informal artisanal fish trade in África*”, que é uma iniciativa da União Europeia, WorldFish, NEPAD e União Africana.

O comércio informal pode ser observado em diversos países africanos. Em Cabo Verde as rabidantes, forma como são denominadas as pessoas que comercializam produtos em ruas, feiras e mercados, têm constituído um dos principais pilares de sustentação da economia local (Reis, Barbosa, & Santos, 2013).

Em Moçambique o comércio informal, não é uma actividade nova tendo passado por várias fases (Período pró-independência, período (1975-1980), de 1992 para os dias de hoje (período de estabilidade política e económica)), até se encontrar no estado em que se verifica actualmente (Duarte, 2015). Na linha dos conceitos sugeridos por Checo (2003) e Lopes (2004) citados por Duarte, (2015) definem o comércio informal como sendo aquela actividade comercial que se realiza, nas ruas e nos mercados ou em sistema ambulante, por agentes económicos que, não possuem licença para exercício da actividade, não pagam impostos nem emitem facturas das vendas.

Segundo Maposse (2011) o comércio informal inclui o comércio a grosso e a retalho e o sistema ambulante: entende-se, como comércio informal grossista, a actividade de revenda por grosso sem transformação, de bens novos ou usados, a comerciantes (retalhistas ou grossistas), as indústrias e utilizadores institucionais e profissionais ou a intermediários (quer actuem por conta de terceiros ou por conta própria).

O comércio informal é uma actividade que envolve muitas pessoas e movimentam grandes quantidades de mercadorias. Em todo tipo e cadeia de comércio informal a mulher encontra-se em proporções acima de 50%. Acredita-se que o comércio informal de produtos alimentares, incluído o pescado, contribua para a segurança alimentar e para a subsistências das pessoas que a praticam (maioritariamente mulheres), (Centro de Estudos Costeiros da Universidade Eduardo Mondlane [UEM-CEC] & Instituto nacional de desenvolvimento de Pesca e Aquacultura [IDEPA], 2017).

O Distrito de Massingir é uma das mais importantes reservas de recursos pesqueiros no país, esta actividade é realizada de forma artesanal, com embarcações a remo, canoas e redes de emalhar,

incluindo anzóis, porém chegando a extrair cerca de 3 a 4 toneladas de peixe fresco por mês, (Libombo, *et al* 2014). O mesmo autor afirma ainda que parte do peixe extraído na albufeira, geralmente é comercializada em fresco nos mercados de Massingir, Macia e Chókwè, a outra parte é processada e seca, sendo os principais mercados para este produto as províncias de Zambézia, Nampula, Manica e Maputo. A ignorância do volume e do valor movimentado nesse negócio, associado a falta de conhecimento da quantidade de pessoas envolvidas, e ainda aliado ao que afirma Fernandes (2008), ‘a economia informal é difícil de se mensurar’, fazem com que se torne desafiante fazer esta pesquisa no sector informal, o que pode limitar a consciência da contribuição desse subsector de comércio informal na segurança alimentar e no alívio da pobreza e daí a ausência de políticas visando o apoio e melhoramento da actividade.

O comércio informal tem contornos complexos, com vários intervenientes e rotas de comercialização desconhecidos, associado a fuga ao fisco, não há registos sistemáticos nem dados. Pelo que um dos principais desafios científicos, e que constitui um dos méritos científicos, neste estudo é o estabelecimento de indicadores *proxy*, na ausência de dados objectivos, para a determinação da contribuição relativa do comércio informal na segurança alimentar e na subsistências das pessoas envolvidas, por meio de uma caracterização sistemática de factores chaves que comandam esta actividade no distrito de Massingir.

1.1. Problematização

Moçambique, é um dos países do mundo com elevadas taxas de fome e desnutrição crónica. Mosca (2009) refere que a desnutrição crónica aumenta do Sul para o Norte do país, onde chega a atingir 50%, contrariando o facto de a zona centro e norte serem os locais mais produtivos, com condições favoráveis para produção de alimentos e mais ricas em recursos naturais. O comércio de peixe e de produtos pesqueiros entre os distritos da província de Gaza e com províncias vizinhas (Maputo, Inhambane) e incluindo o comércio transfronteiriço com a República da Africa do Sul está se tornando cada vez mais importante para a segurança alimentar e o desenvolvimento económico da Província e da região. A Província de Gaza é um produtor de pescado de água doce por excelência no país. No entanto, apesar do potencial do comércio intra e interprovincial do pescado para enfrentar a insegurança alimentar e nutricional da região, bem como a redução da pobreza através da criação de riqueza, este tipo de comércio é muita das vezes negligenciado na política nacional. Como resultado, o comércio intra e interprovincial do pescado permanece em grande parte informal, com baixos volumes negociados por pescadores artesanais e pequenas e médias empresas, a maioria liderada por mulheres.

1.2. Justificativa

O presente estudo visa providenciar e fortalecer a base de evidência científica e elevar a consciência sobre o potencial que o comércio informal de pescado e de produtos pesqueiros tem para melhorar a segurança alimentar, nutricional e reduzir a pobreza das comunidades mais carenciadas.

Por outro lado, os resultados do estudo poderão reforçar o plasmado na estratégia do desenvolvimento do sector das pescas em Moçambique que identifica as pescas como um dos principais pilares do desenvolvimento do país (Ministério das Pescas, 2002) citado por (UEM-CEC & IDEPA, 2017). A informação gerada da pesquisa poderá ainda servir de referência para outros estudos neste e outros distritos, do país, tendo em consideração o pressuposto de Mosca (2009) que postula que simples regulamentação não produz sucessos, se não compreender as percepções e atitudes dos intervenientes no comércio ou sector informal, e ser um contributo na formulação de programa de formalização do sector comercial a nível local, regional e a escala nacional, com vista na maximização dos lucros, controle dos principais intervenientes e rotas de comercialização desconhecidas, associadas a fuga ao fisco.

2. Objectivos

2.1. Geral

- Caracterizar o comércio informal do pescado no distrito de Massingir, província de Gaza

2.2. Específicos

- Determinar as características sociodemográficas (taxas etárias, nível académico e a incidência do género) dos vendedores informais do pescado em Massingir.
- Identificar as espécies, produtos pesqueiros comercializados e principais destinos do pescado de Massingir.
- Identificar as razões que motivam as pessoas a aderirem e se manterem na comercialização informal do pescado, e os constrangimentos por eles enfrentados.

CAPÍTULO II

3. Revisão da Literatura

3.1. Introdução

Este ponto consiste numa breve apresentação do contexto social do estudo, conceitos relacionados ao comércio informal, sector informal ou economia informal, determinantes da existência e evolução de comércio informal em Moçambique, bem como as características do comércio informal em Moçambique (no geral) e na área de estudo (em particular).

3.2. Literatura teórica

3.3. Conceitos sobre sector informal, comércio informal

Apesar da complexidade de critérios desde jurídico-legal, passando para económico e socioeconómico didacticamente apresenta-se uma abordagem conceptual para comércio informal bem como sector informal baseado nas propostas de muitos estudiosos sociais e económicos da matéria (Lopes, 2000).

3.4. Sector informal

O conceito de sector informal não é universal, porque varia de perspectiva de cada pesquisador de um país para o outro, em função do seu nível de desenvolvimento, desperta-se a necessidade de encontrar um conceito que se ajuste a situação de Moçambique (Fernandes, 2012). Em Botswana o desemprego e a baixa escolaridade representaram alguns dos principais factores que contribuíram para o rápido crescimento do sector informal nos anos (1995-1996), (Mangadi, 2014).

Por sector informal, na lógica da ONU (1996), citado por Duarte (2015), entende-se ao conjunto de actividades, socialmente toleradas, orientadas para o mercado com objectivo de criar emprego e rendimento para sobrevivência das pessoas nelas envolvidas e seus agregados familiares, operando parcial ou totalmente a margem do controlo do poder público local/regional/nacional em matéria fiscal, laboral, comercial, sanitária ou de registo estatístico. Não se demarca a dimensão de unidade económica nem da licitude de bens e serviços prestado. Trata-se de actividades económicas legais realizadas, em pequenas escalas, por agentes económicos nas condições ilegais, não incluindo actividades consideradas ilícitas (contrabando e trafico de droga e armas) engloba produção artesiano-industrial: industria (alimentar, mobiliário, confecções, etc.), transportes, pequenos comércios

(grossista e retalhista), os mercados informais, a prestação de serviços e as actividades de intermediação financeira (cambio informal), (Mosca, 2009).

Baseado na definição anterior o Instituto Nacional de Estatística em Moçambique (INE, 2006) define o sector informal como “todas as actividades não registadas, ou registadas apenas no Município, ou junto à Administração Distrital ou Local, não possuindo portanto autorização por parte das autoridades fiscais para o exercício da sua actividade e empregando não mais de 10 trabalhadores”. Esta definição contradiz com a lógica de prática, na medida em que pagam as taxas devidas ao poder público municipal ou local, de acordo com (Chivangue, 2012) que argumenta que os operadores do sector informal em Moçambique são taxados pelo município, e no seu entender, não poderiam ser considerados informais.

Duarte (2015) afirma ainda que considerando a linha das definições anteriores, entende-se por sector informal ao conjunto de actividades artesano-industrial, comercial, e de prestação de serviços, em pequena escala, orientados ao mercado com objectivo principal de criar emprego e rendimentos para sobrevivências das pessoas envolvidas, fora do controlo dos municípios/governos distritais ou provinciais em matéria fiscal, laboral, comercial, sanitária e/ou de registos estatístico.

3.5. Literatura focalizada

3.6. Reflexões emergência e evolução de comércio informal em Moçambique

O desemprego é apontado como um dos principais determinantes para opção a adesão de comércio informal ou outras actividades do sector informal, (Maposse, 2011). De acordo com a teoria de desemprego de Mosca (2009) e Maposse (2011) o desemprego é um fenómeno social e económico característico das economias modernas, em consequência do desequilíbrio entre a procura e a oferta de mão-de-obra. Maposse (2011) afirma que há uma situação em que a oferta agregada de mão-de-obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente é maior do que o volume de empregos existentes. Também há uma outra situação em que o desemprego resulta da recusa em aceitar um emprego por parte do trabalhador, em consequência de vários factores não motivadores tais como baixa remuneração ou más condições de trabalho, os indivíduos inseridos no subemprego e no desemprego tendem a ocupar-se no comércio informal.

As características socioeconómicas estão associadas à força de trabalho que não consegue emprego no sector formal por causa da sua fraca capacidade de competir no mercado de trabalho como consequência fica no desemprego. A procura de emprego muitas vezes é maior do que a oferta de

emprego e muitas vezes as características socioeconómicas desta força de trabalho determinam a sua capacidade de competir no mercado formal. Por exemplo o desejo de satisfazer as necessidades básicas do agregado familiar aliado à situação de subemprego onde os salários são baixos, leva a que os indivíduos desenvolvam actividades no comércio informal como forma de compensar os salários insuficientes. Aqui está-se perante a insatisfação e a busca de estratégia de sobrevivência (Duarte, 2015).

Arnaldo (1999) citado por Duarte (2015) afirma que um outro factor tem a ver com o tamanho e a composição dos indivíduos por idade e sexo, que segundo ele também pode influenciar para a ocupação da força de trabalho, visto que, em populações jovens como a de Moçambique, caracterizada por uma elevada taxa de fecundidade, há uma grande proporção de pessoas com idade inferior a 15 anos. Por consequência, o número de indivíduos que atinge a idade de trabalhar anualmente é elevado, o que cria problemas de absorção desses indivíduos no mercado de trabalho, (Araújo, *et al* 2012). Este facto explica, em parte, o aumento da população urbana e consequente força de trabalho resultante do crescimento natural como uma das causas do crescimento de sector informal em virtude da incapacidade do sector formal de emprego absorver a força de trabalho. Na lógica de factor idade, existem estudos que demonstram que indivíduos de idade acima de 35 anos, aparecem mais no sector informal por ter dificuldade de aceder emprego no sector formal, pois este mercado de trabalho exige de mais do individuo, (Mosca, 2009).

Amaral (2005) constatou que o nível de escolaridade e experiencia profissional como exigências para indivíduos acederem ao Mercado de trabalho competitivo. Os jovens analfabetos ou com menor número de anos de escolaridade que ainda não desenvolveram experiência de trabalho têm dificuldades para a inserção no mercado de emprego formal. Pastore (1998) citado por Duarte (2015), enfatiza que uma boa educação ajuda as pessoas a se manterem no emprego formal, isto quer dizer, no mercado competitivo de trabalho, o individuo com nível de escolaridade acima dos outros concorrentes está em melhores condições de satisfazer, pelo menos, uma das exigências do emprego formal.

3.7. Características do comércio informal em Moçambique

O comércio “informal”, não é uma actividade nova em Moçambique, portanto, passou por várias fases, as quais serão detalhadas e inumeradas:

Período pró-independência: Este período estende-se desde antes passando por depois de ocupação colonial no século XVI. Este subsector era bastante limitado porque o comércio formal estava bastante

regulado tanto nas zonas urbanas como rural. Nas zonas urbanas, o comércio informal limitava-se a distribuição de produtos artesanais e excedente de produção agro-pecuária (Ribeiro, 2008). De acordo com o mesmo autor, as populações nativas, na sua maioria, os homens vendiam nos mercados dos nativos nas zonas periurbanas, produtos como artesanato, gado caprino, aves e pescado fresco nos mercados enquanto rapazes e raparigas adolescentes e mulheres, vendiam a porta de residência em bancas improvisadas.

Período (1975 -1980): compreende período de crise seguida após a independência até introdução de reformas económica, as actividades do sector informal, incluindo o comércio, eram realizadas visivelmente por trabalhadores auto-empregados residentes nas cidades, constituído maioritariamente por imigrantes rurais sem educação formal (Maposse, 2011). Hope (1996) citado por Maposse (2011), caracteriza-os como trabalhadores pobres engajados na produção marginal ou na importação de bens de consumo escassos em países em desenvolvimento, mas muito procurado. Alguns destes produtos eram vendidos no mercado subterrâneo ou clandestino receando qualquer tipo de represália do poder. De acordo com Chichava (1998) citado por Maposse (2011) se aponta como a razão do grupo acima mencionado engajar no comércio informal o ressentimento dos efeitos do Programa Reabilitação Económica (PRE), que provocou o aumento de preços em 100% e salários nominais em 70% tornando-os na posição de vulneráveis.

De 1992 para os dias de hoje (período de estabilidade política e económica): tanto na cidade como zona rural, o comércio informal alimenta-se dos canais de distribuição formal em mútua relação (Mosca, 2009). Este comércio informal, sobretudo retalhista, passa a ser dominante como acontece noutros países da África, como Angola, África do Sul, e expõem para venda uma gama de produtos desde artesanais (mobiliário, alimentos confeccionados), bebidas alcoólicas até prestação de serviços de variados tipos incluindo sistema de câmbio diferentes segmentos dos consumidores e, por conseguinte emprega pelo menos 70% de mão-de-obra (Mosca, 2009).

Segundo a Dr^a Cecília Candrinho, Chefe de Departamento no IPEX (Instituto para a Promoção de Exportações), citada por Júnior & Mabui (2007), nos distritos de Mueda, Nangade, Mocímboa da Praia e Palma no norte do país, província de Cabo-Delgado, destacam-se como principais produtos de exportação informal a castanha de caju, gergelim, tabaco, hortícolas (feijões, vegetais), madeira serrada, cereais (arroz, milho, mapira) material de construção precário (paus e bambu), animais domésticos (cabritos), pedras preciosas e semipreciosas, mandioca seca, peixe seco e fresco, polvo, tartarugas, troféus e combustível (petróleo).

De referir que não há registo e se desconhecem as quantidades transaccionadas, pois, são usados todos os meios e pontos de travessia possíveis ao longo do rio para se chegar à Tanzânia. Para além de cidadãos nacionais, os principais intervenientes nesta actividade são pessoas oriundas dos Grandes Lagos, nomeadamente tanzanianos, somalis, senegaleses, malianos e congolezes (Júnior & Mabui, 2007). Nestes últimos anos, o mercado é dominado pela participação da mulher que na óptica de Mosca (2009) constitui uma oportunidade para as mulheres saírem da posição subalterna, dependente e sujeita às funções e ritos tradicionais, para assumir um papel activo e directo na integração do mercado das famílias e de afirmação pessoal, com obtenção de rendimentos e geração de riqueza. O mesmo autor admite que este processo foi e é de ruptura e, portanto, cria conflitos com reestruturações na divisão social do trabalho no seio das famílias e das comunidades e configura novas relações de poder entre o homem e a mulher.

3.8. Características da pesca em Massingir

O Rio Limpopo é um dos maiores do País. O seu caudal é regulado, em Moçambique, por duas barragens localizadas em Massingir, no rio dos Elefantes e em Macarretane no Rio Limpopo. Possui cerca de 83 espécies de peixes, sendo as mais importantes sob ponto de vista comercial as seguintes: *C. gariepinus*, *C. ngamensis*, *O. mossambicus*, *Oreochromis niloticus*, *T. rendalli*, *Hydrocynus vittatus* (peixe tigre), *C. idella*, *C. carpio* e *Glossogobius giuris* (Pescada), (Vander Mheen, 1997a).

A albufeira de Massingir, faz com que o distrito se torne uma das mais importantes reservas de recursos pesqueiros no país. A actividade pesqueira é realizada de forma artesanal, com embarcações a remo e canoas, exercida com o uso das seguintes artes de pesca: armadilhas, anzóis, rede de emalhar e arrasto, chegando a extrair cerca de 3 a 4 toneladas de peixe fresco por mês, (Libombo, *et al* 2014).

Parte do peixe extraído na albufeira geralmente é comercializada em fresco nos mercados de Massingir, Macia e Chókwè, a outra parte é processada e seca, sendo os principais mercados para este produto as províncias de Zambézia, Nampula, Manica e Maputo, (Libombo, *et al* 2014).

O Governo da Província de Gaza inaugurou o mercado de peixe de Massingir construído pelo Governo italiano, com o objectivo de reorganização do sector das Pescas no distrito, evitar constrangimentos para o consumidor bem como os vendedores do pescado, com vista a proporcionar um pescado de boa qualidade, (MAE, 2014).

CAPÍTULO III

4. Área de estudo

O Distrito de Massingir localiza-se, geograficamente, a Longitude: 23°52'30''S e Latitude: 32°00'16''E, ao **Noroeste** da Província de Gaza e faz limite ao **Norte** com o Distrito de Chicualacuala, ao **Sul** com o Distrito de Magude, Província de Maputo, a **Este** com os Distritos de Mabalane e Chókwè e ao **Oeste** com a República de África do Sul. Liga-se com a capital da província e o resto dos Distritos através da estrada asfaltada ER 445, (Libombo, Carlos, & Tembe, 2014).

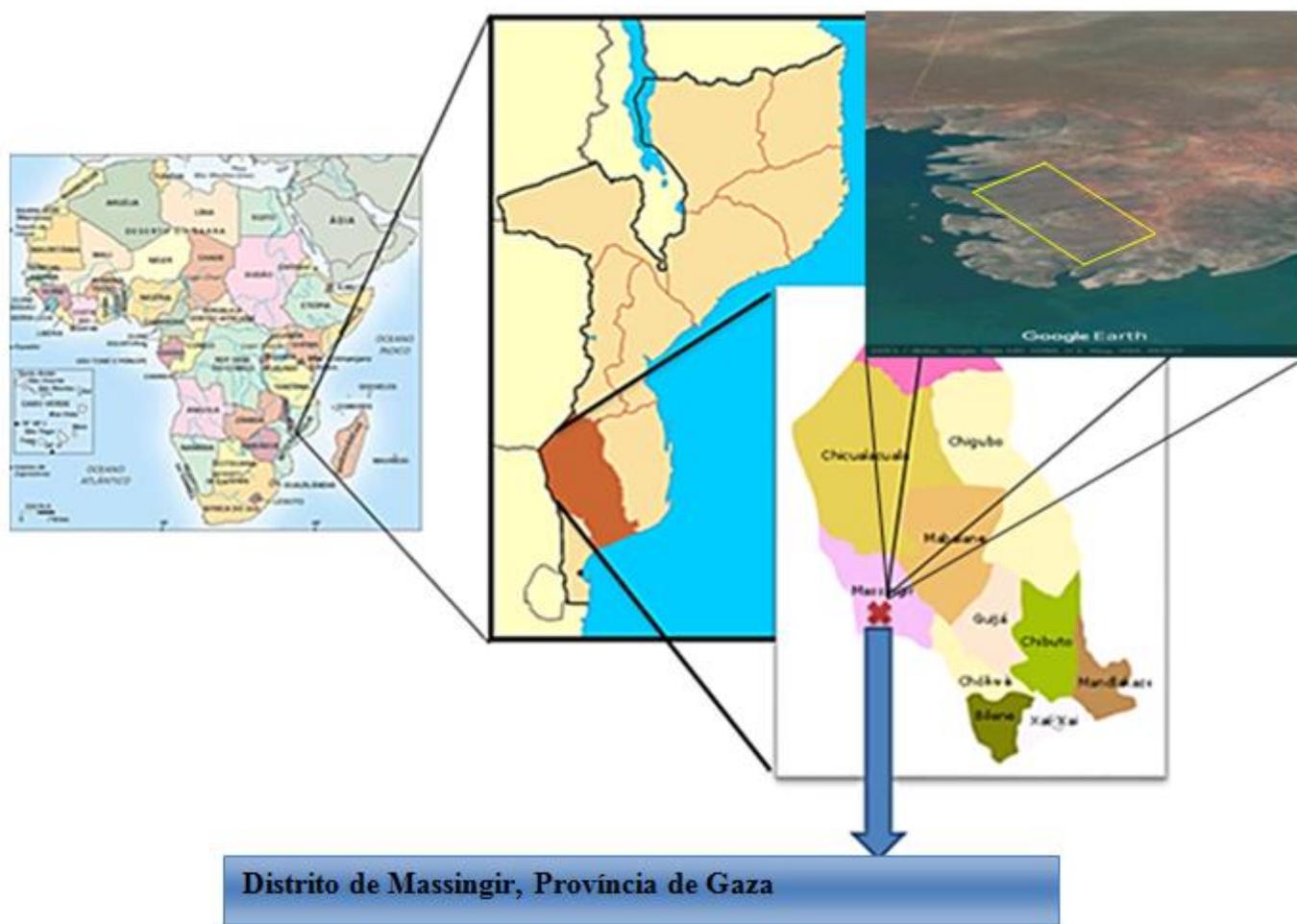


Figura. 1: Mapa da área de estudo.

Fonte: <https://www.googleearth.co.mz/maps/place/Massingir>.

5. Metodologia

5.1. Método de pesquisa

Foram utilizadas várias abordagens e métodos de investigação. Estes incluem revisão e análise de literatura, trabalho de campo e pesquisas, diagnóstico participativo, abordagem de cadeia de valor e abordagem transformadora de género. Utilizou-se uma combinação sistemática de métodos qualitativos e quantitativos na recolha de dados.

5.2. Amostragem

O ponto amostral deste estudo foi intencionalmente seleccionado em representatividade, visto que alguns estudos apontam Cubo como o principal centro de produção e distribuição da maior parte do pescado comercializado no distrito de Massingir, e por este ser o local onde se produz e se vende tanto a grosso bem como a retalho. Foram seleccionados um total de 100 (cem) inquéritos destinados aleatoriamente aos vendedores informais que se encontravam no mesmo local (Cubo) e nos dois mercados arredores (mercado de peixe e a paragem) exercendo a sua actividade e com disponibilidade em responder as questões, tendo sido distribuídos equitativamente (50 para o centro de desembarque e 50 para os dois mercados).

5.3. Materiais

Foram utilizados os seguintes materiais:

- Inquéritos;
- Bloco de notas;
- Duas esferográficas;
- Lápis
- Borracha;
- Camera fotográfica.

5.4. Colecta e Analise estatística dos dados

A colecta de dados foi implementada com base na utilização de um questionário semiestruturado numa entrevista face-face com os vendedores informais, tendo como variáveis dependentes estudadas: as *características sociodemográficas* (sexo ou género, taxas etárias dos vendedores, grau de instrução académica); Identificação das espécies, produtos pesqueiros comercializados e principais destinos do pescado de Massingir, as causas que levam os vendedores a aderir e permanecerem informais, bem como os constrangimentos por eles enfrentados.

As entrevistas decorreram em dois meses da estação quente e chuvosa (Dezembro de 2016 e Janeiro de 2017), período do pico das capturas, com a duração de uma semana em cada mês, tendo sido conduzidas de segunda-feira dia 12 até Domingo dia 18 do mês de Dezembro do ano 2016, no período da manhã (6:00horas) e da tarde (17:00horas) alternadamente ao longo da semana, tendo ocorrido o mesmo no mês seguinte (Janeiro) na segunda-feira dia 16 até Domingo dia 22 do ano 2017.

5.5. Tratamento dos dados

Os dados e informações colectadas foram sistematizados e analisados pela estatística descritiva e dos mesmos produzidos gráficos e tabelas no programa informático *Microsoft Excel versão 2007*.

CAPÍTULO IV

6. Resultados

Os resultados da determinação das características sociodemográficas (Taxa etária, Nível académico e a Incidência do género) dos vendedores informais, da identificação das espécies, produtos pesqueiros comercializados e principais destinos do pescado de Massingir, são ilustrados nas figuras 2, 3, 4, 5 e tabela 1, e nas figuras 6, 7, e 8 respectivamente.

E os resultados da identificação das razões que motivam os vendedores a aderirem e se manterem na comercialização informal do pescado, bem como dos constrangimentos por eles enfrentados, são ilustrados na tabela 2 e 3 respectivamente.

6.1. Determinação da Taxa etária

A figura 2 ilustra a característica sociodemográfica taxa etária dos vendedores informais do pescado no distrito de Massingir, colectados nos meses de Dezembro de 2016, e Janeiro de 2017.

Observa-se que a maior parte dos vendedores informais (42%), é pertencente a faixa etária dos 30-39 anos de idade, seguida da faixa etária dos 40-49 que participa com uma percentagem de 31%, sendo que a faixa de maiores de cinquenta (> 50) participa com a menor percentagem a de 5% e os restantes 22% é pertencente aos vendedores de idade que varia entre 15-29 anos.

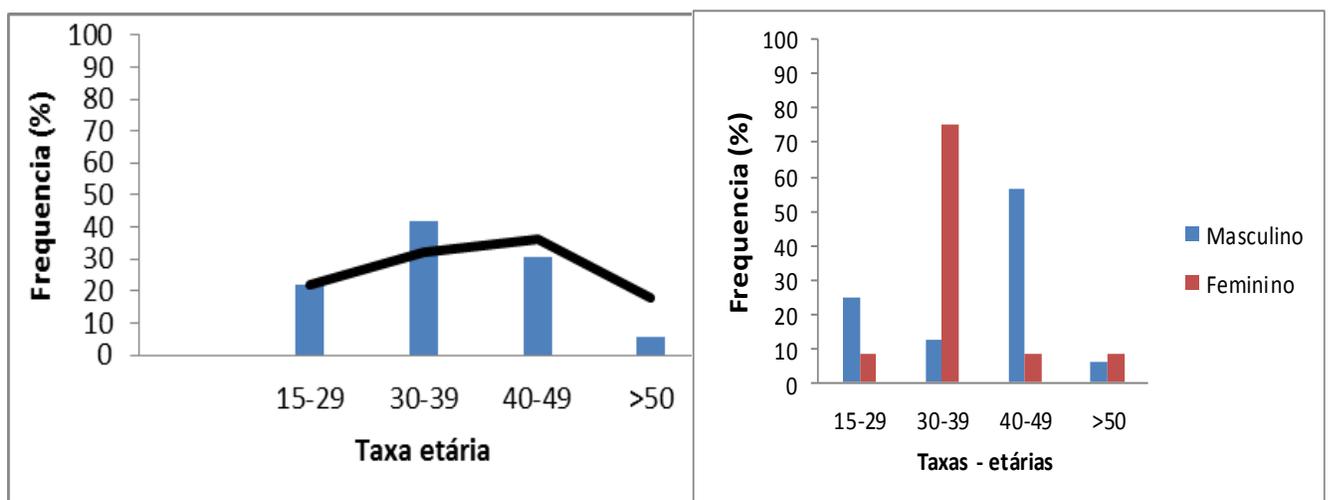


Figura 2. Gráfico de frequência referente às taxas etárias dos integrantes do comércio informal do pescado em Massingir.

6.1.2. Determinação do Nível académico

A figura 3 ilustra a característica sociodemográfica nível académico dos vendedores informais do pescado no distrito de Massingir, onde pode-se verificar que o nível académico que mais incide é o 7º (38%), porem pode se observar que a maior parte dos vendedores (54%) são iletrados (sem nenhum nível académico) e ou somente fizeram o primeiro ciclo, 8% fez a 12ª classe, e que nenhum deles frequenta o ensino superior.

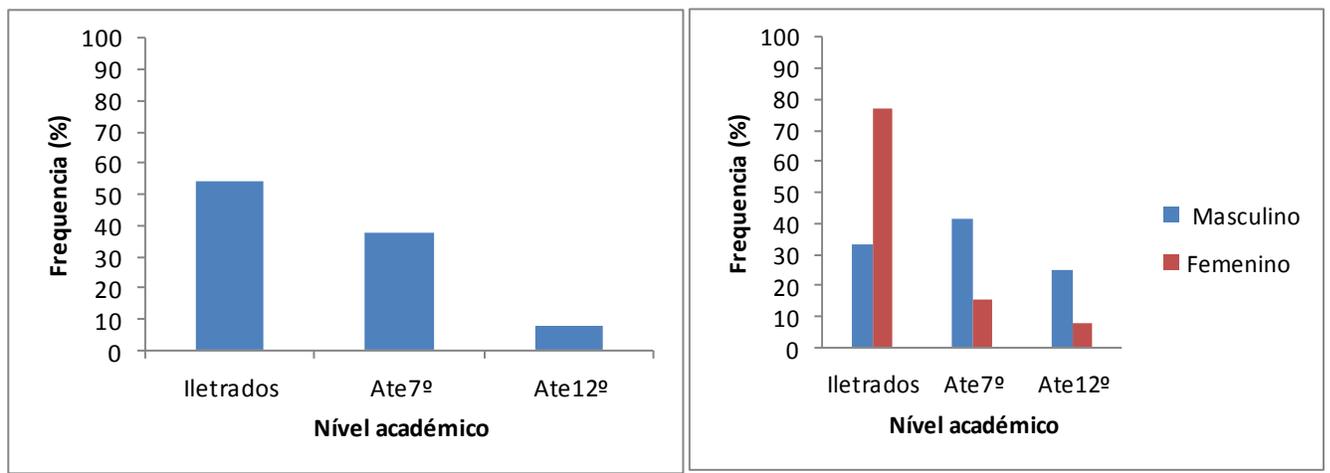


Figura 3. Gráfico de frequência referente ao nível académico dos integrantes do comércio informal do pescado em Massingir.

6.1.3. Determinação da Incidência do género

Na figura 4 ilustra-se a característica sociodemográfica incidência do género dos vendedores informais do pescado no distrito de Massingir, onde observa-se que o género que mais incide no CIP neste distrito é o feminino com uma percentagem de 56%, sendo que os restantes 44% são pertencentes ao género masculino.

As mulheres dedicam-se única e exclusivamente a venda de pescado, enquanto os homens estão inseridos no processo de extração (pesca), venda, e no transporte deste para vários destinos. No entanto, verificou-se que em todos mercados de maior afluxo de pescado com particular destaque ao ‘mercado de peixe’, somente as mulheres se encontram a vender.

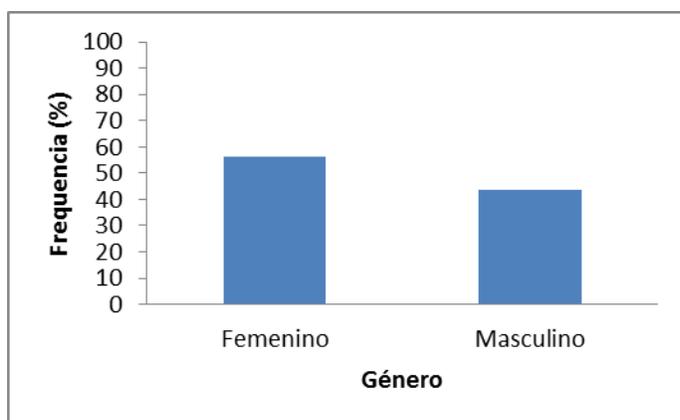


Figura 4. Gráfico referente a incidência do gênero no comércio informal do pescado no distrito de Massingir.

6.2. Identificação das principais espécies capturadas e as respectivas formas de processamento

A Tabela 1 ilustra as principais espécies capturadas e as respectivas formas de processamento em Massingir, onde pode-se observar que são capturadas espécies dos géneros *Oreochromis*, *Clarias*, e *Tilápia*, nomeadamente as Tilápias (*Oreochromis mossambicus*, *Tilápia rendalli*, e *Oreochromis niloticus*) e Bagres (*Clarias gariepinus*, *Clarias ngamensis*), os peixes dos géneros *Oreochromis* e *Tilápia* são comercializados sob duas formas de processamento (seco e fresco), enquanto os peixes do género *Clarias* são comercializados fumados.

Tabela 1. Principais espécies capturadas e as respectivas formas de processamento na venda.

Principais espécies capturadas e vendidas	Forma de processamento
Tilápia (<i>Oreochromis mossambicus</i> , <i>Tilápia rendalli</i> , e <i>Oreochromis niloticus</i>).	Seco; Fresco
Peixe Bagre ou ‘Cat fish’ (<i>Clarias gariepinus</i> , <i>Clarias ngamensis</i>)	Fumado



Figura 5. Tilápia fresca (A) e seca (B) (*Oreochromis mossambicus*, *Tilápia rendalli*, e *Oreochromis niloticus*).



Figura 6. Peixe Bagre ou ‘‘Cat fish’’ fumado (*Clarias gariepinus*, *Clarias ngamensis*).

6.2.1. Identificação dos principais destinos do pescado e quantidades transportadas

As figuras 7 e 8 ilustram os principais destinos e quantidades transportadas do pescado em Massingir nos meses de Dezembro de 2016 e Janeiro de 2017, onde pode-se observar que o pescado é transportado para Chókwe, Macia, Xai-Xai e Maputo, sendo que de entre os quatro, Chókwe é o destino que mais se evidencia na aquisição da maior parte do peixe Tilápia (fresco 900Kg e seco1000Kg), seguido de Maputo que também destaca-se como o principal destino do peixe Bagre fumado (500Kg), com uma quantidade de 800Kg de peixe Tilápia seco, seguido de Xai-Xai com cerca de 350Kg de peixe Bagre fumado e 50Kg de Tilápia, e por fim Macia com 200Kg de peixe seco Tilápia.

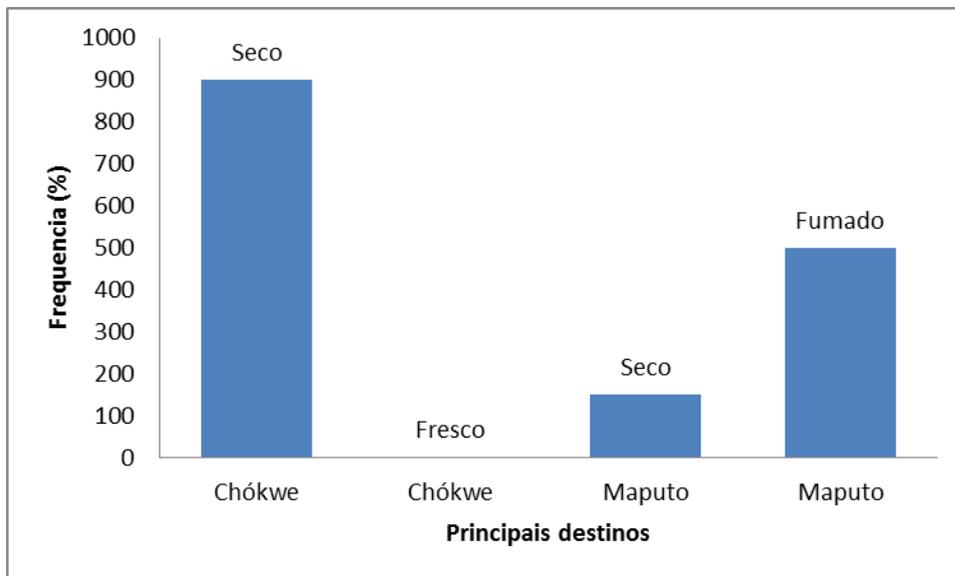


Figura 7. Gráfico do mês de Dezembro do ano 2016 referente aos principais destinos e quantidades do peixe transportado.

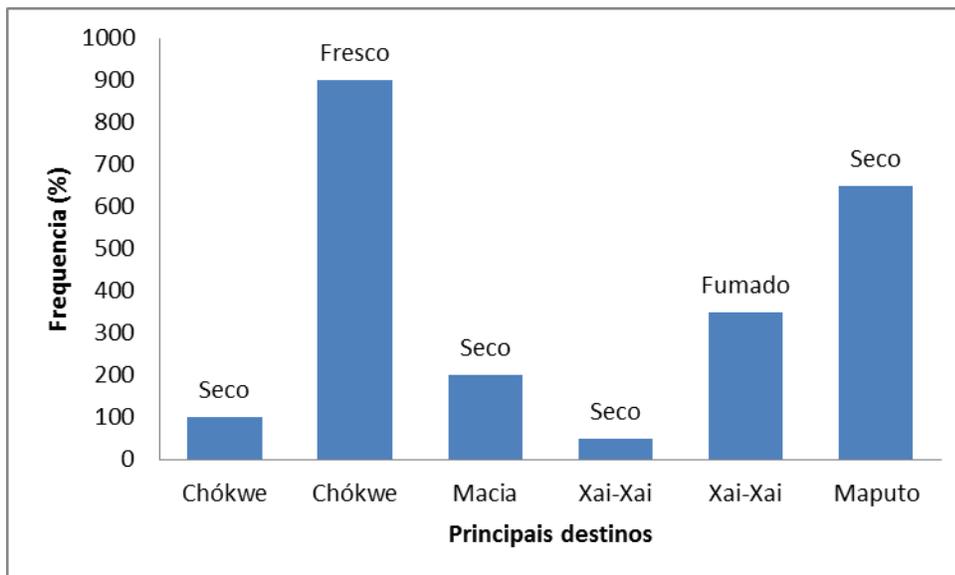


Figura 8. Gráfico do mês de Janeiro do ano 2017 referente aos principais destinos e quantidades do peixe transportado.

6.3. Identificação das razões que motivam as pessoas a aderirem e se manterem na comercialização informal do pescado

A Tabela 2 ilustra as razões que motivam as pessoas a aderirem e se manterem no CIP no distrito de Massingir, onde constatou-se que baixa instrução académica necessidade de incrementar a renda, o sustento familiar, a influência de familiares e amigos, bem como a falta de nível para aceder ao emprego formal, os coloca sem hipóteses e acabam pautando pela prática da venda de pescado de modo informal. Constatou-se ainda que se mantem no mesmo, pois este comercio não necessita que o vendedor tenha um certo grau académico para o exercer, para além do mesmo garantir a geração da renda familiar, os possibilitar de concretizar seus sonhos como a construção de suas próprias casas ou moradias, permitir-lhes ainda que comprem vestuários e que satisfaçam outras necessidades domiciliares (aquisição de bens ou mobiliário), para alem de poderem pratica-lo sem o pagamento prévio de nenhum imposto, somente senha para livre venda, e acima de tudo por ser bastante rentável.

Tabela 2. Razões que motivam as pessoas a aderirem e se manterem na comercialização informal do pescado em Massingir.

Razões que motivam a aderência ao comércio informal do pescado	Porque se mantem no comercio informal do pescado
Baixa instrução académica	Garante a renda familiar e construção de casas
Necessidade de incrementar a renda	Gera valores para a compra de vestuários e satisfação de outras necessidades
Sustento familiar	Não pagam nenhum imposto somente senha para venda
Influência familiar e de amigos	É bastante rentável
Falta de nível para aceder ao emprego formal	Não necessita de nenhum grau académico

6.4. Constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais do pescado e possíveis soluções por eles estabelecidas

A Tabela 3 ilustra os constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais do pescado e possíveis soluções por eles estabelecidas no CIP no distrito de Massingir, onde constatou-se que a falta de transporte adequado para o pescado (carros frigoríficos), a falta de frigoríficos para conservar o pescado no local de produção, a falta de mercados melhorados para processamento e primeira venda do pescado são os principais constrangimentos que tem enfrentado no processo de comercialização do pescado e trazem as possíveis soluções para cada situação, tais como adquirir um veículo frigorífico numa primeira fase, frigoríficos solares, e meios convencionais de conservação do pescado no local de captura, e construir mercados de primeira venda deste produto, com vista a dinamizar o processo de comercialização e melhorar a qualidade do pescado processado.

Tabela 3. *Constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais do pescado e possíveis soluções por eles estabelecidas no CIP no distrito de Massingir.*

Constrangimentos	Possíveis soluções
Falta de transporte adequado para o pescado (carros frigoríficos)	Adquirir um veículo frigorífico numa primeira fase
Falta de frigoríficos para conservar o pescado no local de produção	Disponibilização de frigoríficos solares, e meios convencionais de conservação.
Falta de mercados melhorados para processamento e primeira venda do pescado	Construção de mercados por parte da entidade competente para dinamizar o processo de comercialização e melhoria da qualidade do pescado processado.

7. Discussão

Através dos resultados da determinação das características sociodemográficas (taxa etária, nível académico e a incidência do género), da identificação das espécies, produtos pesqueiros comercializados e principais destinos do pescado de Massingir, das razões que motivam os vendedores a aderirem e se manterem na comercialização informal do pescado, bem como dos constrangimentos por eles enfrentados durante o comércio, foi possível verificar que:

A maior parte dos vendedores informais (42%), é pertencente a faixa etária dos 30-39 anos de idade. Segundo Jeremias (2005), em relação aos vendedores locais, pode estar relacionado com o facto dos indivíduos de ambos sexos nessa faixa etária a sua maioria já ser chefe de família, pelo que encontram no comércio informal do pescado (CIP), a alternativa mais viável de fonte de renda para que consigam sustentar as suas famílias e suprir a várias necessidades. Por outro lado a Organização Internacional do Trabalho (2015) afirma que os indivíduos na faixa etária entre os 20 e 40 anos, se encontra na idade economicamente activa (PEA), e que devido ao que ocorre em Moçambique de acordo com Araújo, *et al* (2012), argumenta que o número de indivíduos que atinge a idade de trabalhar anualmente é elevado, com tendência a crescer devido à redução da mortalidade infantil e juvenil nos dias que correm, o que de certa forma, cria problemas de absorção desses indivíduos no mercado de trabalho formal, esses vendedores enxergão no sector informal de emprego a oportunidade mais viável de sustento e geração de riqueza.

A maior parte dos vendedores informais do pescado em Massingir (54%) é iletrada, (38%) fez a 7ª classe, (8%) a 12ª e nenhum deles frequentou o ensino superior, concordando com a tendência dos resultados obtidos por Maposse (2011) onde encontrou no subsector de comércio informal da região centro de Moçambique a concentração de indivíduos com nível primário de escolaridade (75%), nível secundário (19%) e técnico (0.3%). Os dados do presente estudo permitem-nos analisar o nível de escolaridade segregado por género e com base neles afirmar que dos (54%) iletrados, a maior percentagem (77%) é pertencente ao género feminino. O INE (2006) sustenta mediante suas constatações que a maior parte da população (74%) neste distrito é iletrada e somente (37%) predominantemente homens frequentou o nível primário de ensino. A educação das raparigas nas famílias rurais tem sido negligenciada ou interrompida pelos próprios progenitores para prestar trabalhos infantis como a venda de consumíveis em bancas, por vezes são submetidas ao casamento prematuro, ou ocasionada por uma gravidez indesejada ou precoce ao longo do percurso de vida estudantil. Todos factores acima arrolados colocam-nas em posição desfavorável para integrar no

mercado de trabalho formal, restando-lhes a única alternativa de ocupar-se no CIP ou numa outra actividade do sector informal para gerar rendimentos e sobreviver.

O género feminino é o que mais incide no CIP neste distrito, com uma percentagem de 56%. Este facto para além de estar relacionado com a existência de mais mulheres em relação a homens neste ponto do país (INE 2006) pode se dever ao desenvolvimento (emancipação), e ao elevado custo de vida actual, que faz com que as mulheres sintam a necessidade de saírem da posição subalterna, dependente e sujeitas às funções e ritos tradicionais, para assumirem um papel activo e directo na integração do mercado das famílias e de afirmação pessoal, com obtenção de rendimentos e geração de riqueza (Mosca, 2009). Silva (2014) fundamenta dizendo que a participação da mulher, no comércio informal visa, primariamente reforçar o rendimento familiar do que disputa, pela influência social na família.

Aliam-se a esses factos os motivos que indirectamente as ilucidaram nos tempos passados, uma vez que deixavam-nas sem escolha e desde cedo aprenderam a envolver-se em negócios, para sustentarem-se e garantir assistência aos seus filhos e familiares, sempre que os seus maridos estivessem ausentes trabalhando nas minas da África do Sul (Duarte, 2015). Em contrapartida estudos como de Maposse (2011) e Lopes (2000) apontam que para a região centro do país, os homens (78%) participam em maior número no comércio informal em relação as mulheres (48%), e aliam este facto a continua sujeição das mulheres aos trabalhos domiciliários visto que nesses locais, elas ainda permanecem presas aos ritos e costumes dos seus ancestrais. Porém os resultados deste estudo assemelham-se aos resultados da zona sul do país os quais foram referenciados por Duarte (2015).

São principalmente comercializadas cinco espécies de peixe (duas do género *Oreochromis*, uma do género *Tilápia* e duas do *Clarias*, nomeadamente *Oreochromis mossambicus*, *Tilápia rendalli*, *Oreochromis niloticus*, *Clarias gariepinus*, *Clarias ngamensis*, confirmando o pressuposto do Ministério da Administração Estatal (2014) que aponta o peixe Tilápia e o Bagre vulgarmente conhecido como peixe barba, como as espécies mais abundantes e capturadas nos distritos de Chókwe e Massingir, Muchangos (1999) afirma, que nos rios e lagos de Moçambique, a Tilápia é a espécie de peixe mais típica, sendo por isso incentivada a sua comercialização para fornecimento de proteínas às populações do interior. Aliasse a esse factor também a latitude e o clima da região, visto que, por se tratar de um curso de água doce com propriedades favoráveis para o seu crescimento e desenvolvimento, (elevada disponibilidade da fauna e flora que constitui a base alimentar das espécies) estas espécies reproduzem-se de forma intensa (Muchangos, 1999), culminando com o aumento da sua disponibilidade no mercado local a preços simbólicos, o que representa um factor atractivo, e acaba

originando um aumento na sua procura por parte do consumidor. Deve-se também a preferência em termos gastronómicos, hábitos e costumes dos consumidores.

O pescado é processado por salga e fumagem pois estes métodos para além de terem sido passados de geração em geração pelo seu alto poder de conservação, visto que nos tempos passados não era fácil ter acesso ao gelo devido a dificuldade de fornecimento da corrente eléctrica as zonas rurais, actualmente esta também aliado a aspectos gastronómicos, isto é, o consumidor tem preferência por esse tipo de peixe, dado o sabor característico do mesmo.

Os principais destinos do pescado de Massingir são Chókwe, Macia, Xai-Xai e Maputo. Chokwe é o destino que adquire maior quantidade do peixe Tilápia (fresco 900Kg e seco 1000Kg), facto que pode estar directamente ligado a localização geográfica e dificuldades no transporte e conservação do pescado fresco principalmente, visto que o mesmo é transportado sem que tenha sido esviscerado, e sem gelo em caixas desprotegidas. Porém de acordo com Soares & Gonçalves (2012) se o pescado não for eviscerado imediatamente, as bactérias do intestino vão logo para as paredes e cavidades intestinais, catalisando deste modo a sua deterioração. Os mesmos autores afirmam que o pescado começa a alterar-se imediatamente após a captura, e que por essa razão o pescado fresco deve ser mantido o mais próximo possível do ponto de congelamento, com a temperatura próxima a 0 °C, e que o gelo utilizado deve ter sido produzido a partir de água potável e ter boa procedência e qualidade principalmente quanto ao padrão microbiológico, pois, apesar do gelo não ser um bom meio de cultivo para bactérias devido à falta de nutrientes, o mesmo poderá funcionar como veículo de transporte ao pescado.

Quanto a localização geográfica, devido ao facto de Chókwe estar próximo de Massingir e por via disso ser de fácil exequibilidade o transporte do pescado para este distrito sem deteriorar, e também por possuir o *transporte ferroviário* na linha Maputo-Chicualacuala, que liga o Porto de Maputo ao Zimbabwe (MAE, 2014) e desse modo poder através dos Caminhos-de-Ferro de Moçambique (CFM), transaccionar grande parte deste pescado directa ou indirectamente para outros distritos, tais como Chicualacuala, Chigubo, Mabalane, Guijá, Massangena, e a república do Zimbabwe, actuando deste modo não só como principal comprador ou destino, mas também distribuidor de grande quantidade de peixe de Massingir.

Constatou-se que a baixa instrução académica, necessidade de incrementar a renda, o sustento familiar, a influência de familiares e amigos, bem como a falta de nível para aceder ao emprego formal, os coloca sem hipóteses e acabam pautando pela prática da venda de pescado de modo informal. Não

contradizendo com a lógica de Matsuo (2009) o qual declara que pelo facto dos vendedores informais não conseguirem emprego no sector formal devido as exigências do ingresso ao mesmo, recorrem ao comércio informal como estratégia de sobrevivência. Amaral (2005) sustenta mediante suas constatações, que o nível de escolaridade e experiência profissional são primordiais para que os indivíduos acedam ao mercado de trabalho competitivo. Os jovens analfabetos (iletrados), que ainda não desenvolveram experiência de trabalho têm dificuldades para a inserção no mercado de emprego formal, pelo que, Maposse (2011) sustenta afirmando que o desemprego é apontado como um dos principais determinantes para a adesão ao comércio informal, bem como a outras actividades do sector informal.

Constatou-se que se mantem no CIP, visto que, ele não necessita que o vendedor tenha um certo grau académico para o exercer, para além do mesmo garantir a geração da renda familiar, os possibilitar de concretizar seus sonhos como a construção de suas próprias casas ou moradias, permiti-lhes ainda que comprem vestuários e que satisfaçam outras necessidades domiciliarias (aquisição de bens ou mobiliário), para além de poderem pratica-lo sem o pagamento prévio de nenhum imposto, somente senha ou taxa para livre venda, e acima de tudo por ser bastante rentável. Muitos dos argumentos evocados neste estudo pelos vendedores do pescado, comungam com as motivações constatadas por Lopes (2000), que declara que indivíduos não formalizaram as actividades informais devido a falta de conhecimento dos benefícios advindos da mesma e devido a pouca ou deficiente interacção dos órgãos responsáveis na divulgação da lei complementar e nos procedimentos atinentes a legalização. Em contra partida Matsuo (2009), aponta o desemprego e a falta de opção verificada pelos vendedores como as principais causas de permanência na informalidade.

Arnaldo (1999) citado por Duarte (2015) afirma que um outro factor tem a ver com o tamanho da população e a composição dos indivíduos por taxa etária e género, que segundo ele também influenciam para a ocupação da força de trabalho, visto que, em populações jovens como a de Moçambique, caracterizada por uma elevada taxa de fecundidade, há uma grande proporção de pessoas com idade inferior a 15 anos.

Por consequência, o número de indivíduos que atinge a idade de trabalhar anualmente é elevado, com tendência a crescer anualmente, o que de certa forma, cria problemas de absorção desses indivíduos no mercado de trabalho formal, (Araújo, *et al* 2012).

Este facto explica, em parte, o aumento da população rural e urbana no país e a conseqüente força de trabalho resultante, como uma das causas do crescimento de sector informal e a permanência dos vendedores no comércio informal em virtude da incapacidade do sector formal de emprego absorver a referida força de trabalho.

Constatou-se que a falta de transporte adequado para o pescado (carros frigoríficos), a falta de frigoríficos para conservar o pescado no local de produção, a falta de mercados melhorados para processamento e primeira venda do pescado são os principais constrangimentos que os vendedores informais tem enfrentado no processo de comercialização do pescado e trazem as possíveis soluções para cada situação, tais como adquirir um veículo frigorífico numa primeira fase, o governo poderia disponibilizar frigoríficos solares, e meios convencionais de conservação do pescado, e construir mercados de primeira venda deste produto, com vista a dinamizar o processo de comercialização e melhorar a qualidade do pescado processado.

Muitas destas constatações assemelham-se as observações feitas por Mosca (2009), nas quais refere que os constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais, obstaculizam e dificultam o desenvolvimento da sociedade, fazendo com que o desenvolvimento das suas actividades não tome o rumo desejável e não proporcionem produtos de qualidade ao consumidor.

Em relação as possíveis soluções por eles apresentadas, Mosca (2009) comenta, afirmando que não é o simples facto do registo da actividade ou o pagamento de um imposto que pode proporcionar a mudança do informal ao formal. Só o desenvolvimento global da economia e da sociedade, através do apoio do governo aos informais, poderá ir transformando esta forma de economia.

Mosca (2009) comenta ainda que a informalidade poderá ir desaparecendo por substituição ou transformação de partes do “informal”, através de investimentos públicos e privados que ofereçam bens e serviços de melhoria da qualidade dos serviços por eles prestados, desde que os mesmos actuem segundo o quadro do ordenamento jurídico, as regras do mercado e da ética dos negócios.

Porem verifica-se neste estudo, que grande parte dos constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais durante as actividades de comercialização do pescado no distrito de Massingir advém do fraco acompanhamento técnico por parte do governo a esses agentes económicos, com vista a mudar a sua percepção no que diz respeito a formalização, que a partir dela poderão beneficiar-se de regalias e direitos, evitando dessa forma conflitos com os agentes de polícia municipal, e proporcionar um produto de qualidade ao cliente.

CAPÍTULO V

8. Conclusões

Com base nos resultados obtidos foi possível concluir que:

- A maior parte dos vendedores informais (42%) é pertencente a faixa etária dos 30-39 anos de idade.
- A maior parte dos vendedores informais do pescado em Massingir (54%) é iletrada.
- O género que mais incide no CIP neste distrito é o feminino com uma percentagem de 56%.
- São principalmente produzidas e comercializadas cinco espécies de peixe, nomeadamente *Oreochromis mossambicus*, *Tilápia rendalli*, e *Oreochromis niloticus*, *Clarias gariepinus*, e *Clarias ngamensis*.
- As espécies *Oreochromis mossambicus*, *Tilápia rendalli*, e *Oreochromis niloticus*, são comercializadas no estado seco e fresco, e as espécies *Clarias gariepinus*, e *Clarias ngamensis* no estado fumado.
- Os principais destinos do pescado de Massingir são Chókwe, Macia, Xai-Xai e Maputo.
- Num período de dois meses, Chókwe, Macia, Xai-Xai e Maputo chegam a transportar cerca de 4 toneladas de *Oreochromis mossambicus*, *Tilápia rendalli*, e *Oreochromis niloticus* secas e frescas e *Clarias gariepinus*, e *Clarias ngamensis* fumados.
- As pessoas aderirem ao comércio informal do pescado como estratégia de sobrevivência e auto emprego.
- Os vendedores informais se mantem neste comércio por falta de informação dos benefícios que advém da formalização, e devido a pouca ou deficiente interação dos órgãos responsáveis na divulgação da lei complementar e nos procedimentos atinentes a legalização.
- Muitos dos constrangimentos enfrentados pelos vendedores informais durante as actividades de comercialização do pescado advém do fraco acompanhamento técnico por parte do governo a esses agentes económicos.

9. Recomendações

Realizar expedições com um período mais longo de recolha de dados e com maior extensão de abrangência (número de mercados), de modo a ter um maior número ou volume de informação de todo processo de comercialização informal dentro do distrito, incluindo a obtenção de todos circuitos pelos quais o pescado de Massingir é encaminhado.

10. Referências Bibliográficas

- Amaral, I. (2005). Importância do Sector Informal da Economia Urbana em Países da África Subsariana. pp. 53-72.
- Araújo, M. C., Silva-Cavalcanti, J. S., Vicente-Leal, M. M., & Costa, M. F. (2012). Análise do comércio formal e informal na Praia de Boa Viagem, Recife, Pernambuco, Brasil. Pernambuco.
- Carrilho, J., Abras, M., Junior, A., Chidassicua, J., & Mosca, J. (2016). Desafios para a segurança alimentar e nutrição em Moçambique . Maputo.
- Chivangue, A. A. (2012). Mukhero em Moçambique- Analise das Logicas e Praticas do Comércio Informal. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional. Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, pp. 1-52.
- Duarte, C. J. (2015). Avaliação das percepções dos comerciantes informais do município de Tete adesão a formalização. Chimoio.
- Fernandes, G. O. (2008). Sector informal da economia e a dinâmica dos territórios nas praias da cidade Natal/RN. Natal/RN.
- Fernandes, R. M. (2012). O Informal e o Artesanal: Pescadores e Revendedeiras de peixe na Guiné-Bissau. Guiné-Bissau.
- INE. (Maio de 2008). Estatística do Distrito. Estatística Distrital (Estatísticas do Distrito de Massingir).
- INE, I. N. (1 de Setembro de 2006). O Sistema Nacional Estatístico de Moçambique. Relatório de uma missão de curta duração, p. 33.
- Jeremias, L. C. (25 de Setembro de 2005). Perfil do distrito de Massingir província de Gaza. Ministério da Administração Estatal, p. 43.
- Júnior, A. M., & Mabui, E. (2007). Procura-se financiamento para PME's (Centro de informação comercial e de mercados. Maputo.
- Libombo, A. P., Carlos, B. M., & Tembe, F. (2014). Plano Local de Adaptação às Mudanças Climáticas. Massingir.

- Lopes, C. M. (2000). Luanda Cidade informal? Estudo de caso sobre o bairro Rocha Pinto. Luanda.
- MAE, M. d. (2014). Perfil do distrito do Chókwe . Província de Gaza, pp. 1-73.
- Mangadi, A. N. (2014). Characterization of informal cross-border traders across selected Botswana borders. *International journal of management and marketing research*, 102.
- Maposse, A. H. (2011). “O papel do comércio informal na ocupação da força de Trabalho em Moçambique”. Maputo.
- Matsuo, M. (2009). Trabalho informal e desemprego: Desigualdades sociais. São Paulo.
- Mosca, J. (2009). Pobreza, Economia “Informal”, Informalidades e Desenvolvimento. Conferência do Instituto de Estudos Sociais e Económicos (pp. 83-98). Maputo: Paper nº 34.
- Muchangos, A. d. (1999). Moçambique (Paisagens e Regiões Naturais). Maputo: Tipografia Globo, Lda.
- OIT, (Organização Internacional do Trabalho). (2015). Juventude e informalidade. América Latina.
- Reis, T. R., Barbosa, V. d., & Santos, O. A. (20 a 23 de Agosto de 2013). Movimento de mulheres e comércio informal entre África e Brasil. Uma comparação no eixo sul-sul, p. 39.
- Ribeiro, G. S. (2008). O pensamento social sobre a política em Moçambique-Estudo de caso da cidade de Tete. Tese de Douramento em Estudos Africanos Interdisciplinar Ciências Sociais-Instuto Superior de Ciências do Trabalho e Empresa (ISCTE), pp. 1-432.
- Soares, K. M., & Gonçalves, A. A. (17 de Janeiro de 2012). Qualidade e segurança do pescado. *Seafood quality and safety*, pp. 1-10.
- UEM-CEC, C. d., & IDEPA, I. n. (2017). Avaliação da contribuição do comércio informal do pescado na segurança alimentar e na redução da pobreza na província da Zambézia. Quelimane.
- Vander Mheen, H. W. (1997a). Review of introduction and translocation of aquatic species in the Limpopo River system and regional co-operation for policydevelopment. 37pp.
- Yilu RK, A. A. T. (2016). Informal artisanal fish trade in West África: Improving cross-border trade. Penang, Malaysia: WorldFish. West África.

11. Anexos

Anexo I. Mapa de rotas de comercialização informal do pescado de Massingir

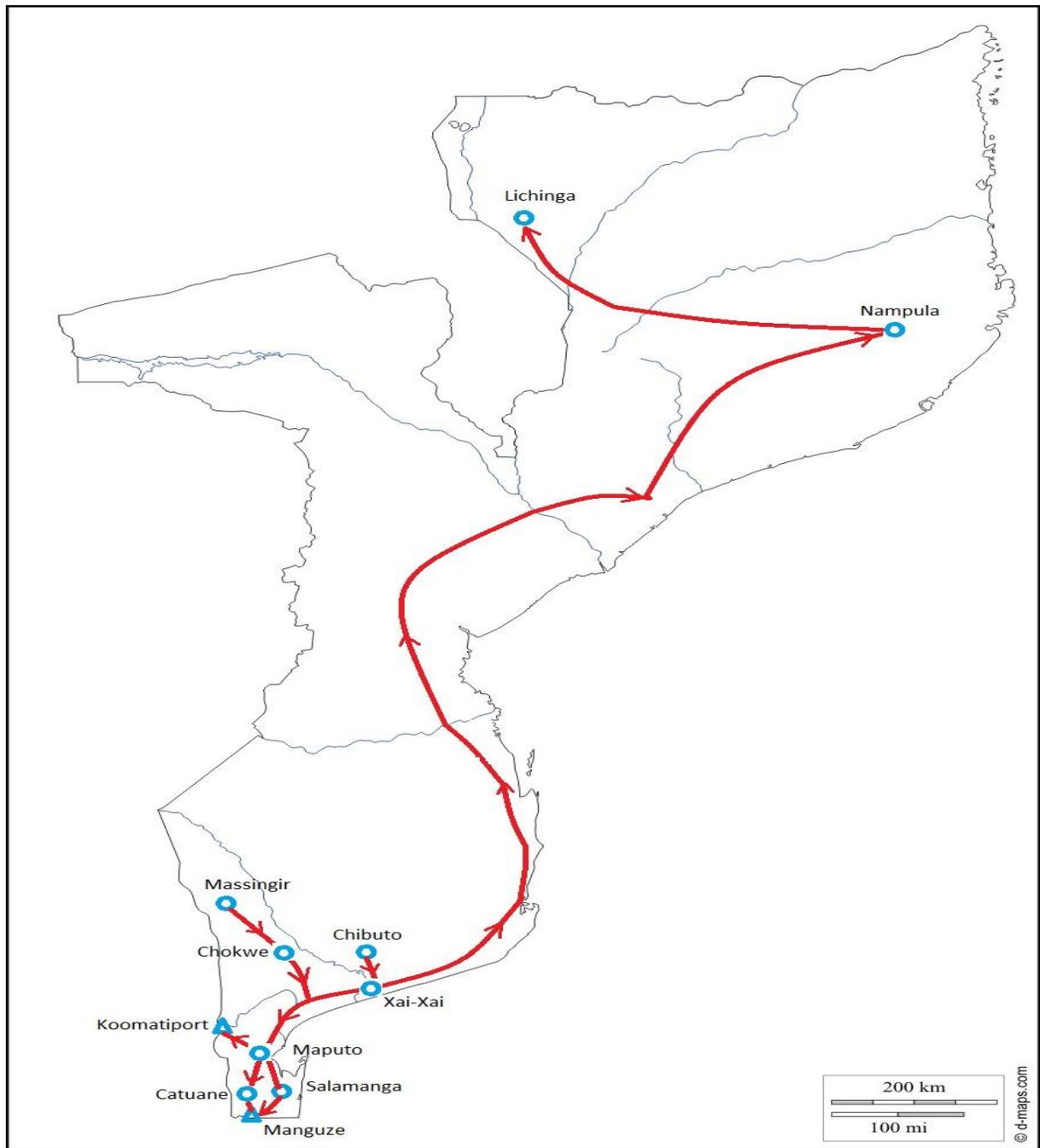


Figura 1. Mapa de rotas de comercialização informal do pescado de Massingir.

Fonte: Serviços Distritais das Actividades Económicas (SDAE) de Massingir.

Anexo II. Fotografias do Centro de desembarque de Cubo, do mercado de peixe de Massingir, e dos principais meios de transporte do pescado utilizados.



Figura 2. *Referente ao centro de desembarque de Cubo, em Massingir*



Figura 3. *Mercado de peixe de Massingir, secção de peixe fresco.*



Figura 4. Mercado de peixe de Massingir, secção de peixe seco.



Figura 5. Principais espécies comercializadas em Massingir.



Figura 5. *Principais meios de transporte utilizados para transportar o pescado de Massingir.*

Anexo III. Questionário



QUESTIONÁRIO SOBRE CADEIA DE VALOR AO LONGO DOS CORREDORES DE COMÉRCIO INFORMAL DO PESCADO

Local de entrevista: _____

Nome do entrevistador: _____

Data da entrevista: ____/____/____

Visto por: _____

Caro entrevistado (Declaração de ética)

Eu/Nós estamos a levar a cabo uma pesquisa sobre o comércio do pescado em Moçambique. A informação que estamos a colher será usada apenas para estudos científicos, e irá ajudar na formulação de recomendações de políticas para melhorar os benefícios na actividade de comercialização do pescado. Esperamos que se sinta livre de me/nos providenciar dados e informação verdadeira e correcta. Por favor sinta-se livre de colocar qualquer pergunta ou inquietação que tiver. Pode interromper esta entrevista a qualquer momento se assim o achar. Eu/Nós esperamos que poder voltar e vos informar sobre os resultados desta pesquisa, para vossa informação e possível contribuição adicional de vossa parte. Muito obrigado pela vossa compreensão e cooperação.

1. Data de entrevista _____
2. Local de entrevista _____
3. Nome do entrevistador _____
4. Supervisor _____
5. Nome do entrevistado _____
6. Distrito _____
7. Região/Província _____
8. País _____

1. Género do entrevistado	2. Idade	3. Estado civil do chefe do agregado familiar		4. Tamanho do agregado familiar? _____				5. Nível de escolaridade do chefe do agregado familiar	
				Idade	Masculino	Feminino	Total		
Masculino	1	Solteiro	1	<18				Nível actual	
Feminino	2	Casado	2	18-64				Analfabeto	1
Criança chefe de família	3	Polígamo	3	>64				Ate 7 ^a Casse	2
		Viúvo(a)	4	Total				Ate 12 ^a	3
O entrevistado é chefe do agregado familiar? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não		Divorciado	5					Universidade	4
		Separado	6						
Se não for o chefe do agregado qual é a relação com o chefe do Agregado? _____									

Secção 2: Estrutura de Canais de Comercio/Mercados

9. Qual é a sua posição na cadeia de valor (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3,... na ordem decrescente de importância*)?
 Aquacultura Pescador Grossista Retailista Processador transportador Reprodutor de alvinos Importador Consumidor
 Processador de alimentos Outros, *especifique* _____
10. De quem voce obtem o seu peixe? (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3,... na ordem decrescente de importância*)?
 Aquacultura Pescador Grossista Retailista Processador transportador Reprodutor de alvinos Importador Consumidor
 Processador de alimentos Outros, *especifique* _____
 b. Nome do mercado onde adquire o seu peixe? _____
11. A quem voce vende seu peixe? (*if more than one then number accordingly 1 for the most reliable 2 3 4 etc*)?
12. Aquacultura Pescador Grossista Retailista Processador transportador Reprodutor de alvinos Importador Consumidor Processador de alimentos Outros, *especifique* _____
 b. Nome do mercado onde vende o seu peixe? _____
13. Qual é a distancia de onde compra para onde vende seu pescado? _____ km ou _____ mins de caminhada
14. Quantas espécies de peixe você vende?.....Indique as espécies de acordo com a importância
 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

15. Qual é a forma de conservação do pescado que você compra e vende?

Espécie	Fonte 1= Captura 2=Aquacultura	Forma do producto	Fresco	Seco	Fumado	Congelado	Salgado	Enlatado	Outros
1, _____		Preço de compra							
		Unidade(eg Kg)							
		Quantidade							
		Preço de venda							
		Unidade (eg kg)							
		Quantidade							

16. Qual é a renda total mensal do agregado familiar

Fonte de renda	Montante
Venda de pescado	
Outras fontes	
Total	

17. Qual é distribuição de gastos da renda familiar (Despesas) por mês? _____

Distribuição da renda	Montante MTn
Despesas familiares diárias	
Educação/semestre	
Rendas	
Reinvestimentos nos negócios	
Poupanças	
Outras despesas (Especifique)	

18. Qual é a principal fonte para os seus negócios? Governo Microcréditos Xitique Poupanças próprias Banco Dinheiro de produção
Outras, *especifique* _____

19. Como é fixado o preço do peixe nesse mercado? Fixado pelo governo Negociado Demanda e oferta
outros: *Especifique* _____

20. Acha que existem actors (pessoas) que influenciam no preço do pescado? Sim Não

21. Se a resposta é sim, Indique os que influenciam os preços e descreve como influencia no preço do pescado?.....Indique o actor (eg Produtor, transportador, ...) _____ Como influenciam? _____

22. De quem voce compra o seu pescado com frequencia? (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3,... na ordem decrescente de importância*)?

Aquacultura Pescador Grossista Retalhista Processador transportador Reprodutor de alvinos Importador Consumidor
Processador de alimentos Outros, *especifique* _____

23. Com que frequência o peixe é disponível onde você compra? *marque apenas uma resposta.* Raramente Sazonalmente Uma vez por mês Uma vez quinzenalmente Uma ou duas vezes por semana Três a 4 vezes por semana Diariamente

24. Em que meses você compra/vende mais peixe (*marque onde aplica*)?

	Jan	Fev	Mar	Abril	Maio	Junho	Julho	Agost0	Set	Nov	Dez
Compra											
Vende											

25. O peixe que você vende na maior parte do tempo é capturado no seu país ou noutra país? *Marque onde aplica*

Espécie de peixe	Fonte (Pís)	Quantidade (Kgs)	Frequência (eg Diária, Mensal, ..)

26. Quanto tempo está neste negócio? _____ Anos/meses

27. Quem é o dono e opera o seu negócio (Propriedade)?

Família Associação/Clube Pessoal Parceria

outros: *especifique* _____

28. O que lhe motivou a iniciar este negócio? (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3,... na ordem decrescente de importância*)?

Lucrativo Renda (meios de sobrevivência) Iniciativa do projecto Amigos e familiares Pobreza outros: *especifique* _____

29. Precisa de credenciais ou licença para operar esse negocio? Sim Não outros: *Especifique* _____

30. De acordo com seu conhecimento, o seu país tem políticas de promoção de investimento relacionados com comercio do pescado? Sim Não outros: *Especifique* _____

Secção 3: Capital e custos operacionais

31. O que usa para transportar o seu pescado para o mercado? carro próprio a pé Mota Bicicleta Barco machimbombos outros: *especifique* _____

32. Qua é o modo com que carrega o seu pescado para o mercado? Cestos Baldes sacos de plástico Colmens outros: *especifique* _____

33. Estima a quantidade (em Kgs/Toneladas) de peixe que você transporta por viagem?

Em bons dias _____ em maus dias... _____

34. Com que frequência se abastece de pescado (Diariamente, Semanalmente, Mensalmente)? _____

35. Por gentileza estima o custo de transporte de pescado desde o fornecedor até ao Mercado, por cada viagem? _____.

Secção 4. Custos de investimento (capital)

Item	Quantidade	Copro anual & mensal	Tempo de vida estimado (anos)	Custo (na altura de compra)	
				Moeda local	Equivalente US \$
Total					

¹Custo de capital são fixos, despesas de compra de equipamento para por o projecto/negociooperacional.

Secção 5. Custos operacional/ variáveis

Item e.g alvinos, laboratórios	Custo da transacção corrente (ciclo de negocio)	Duração do ciclo eg. Diário, Semanal, Mensal, etc.	Custo de transacção anterior (Ciclo de negocio)	Duração do ciclo eg. Diário, Semanal, Mensal, etc.	Custo por mês
Total					

²Custos operacionais são custos do dia-a-dia de operação do negócio

Notas

- *Para pescadores, a tabela pode ser adaptada para incluir uma coluna ou linhas com o período do tempo de pesca da viagem ou ciclo actual ou passado de pesca*
- *Para aquacultores, a tabela pode ser adaptada para incluir uma coluna ou linhas com o período do tempo de pesca da viagem ou ciclo actual ou passado de produção*
- *Para vendedores e processadores, a tabela pode ser adaptada para incluir uma coluna ou linhas com o período do tempo de pesca da viagem ou ciclo actual ou passado de venda*

36. Como é que se encontram os peixes quando adquire dos seus fornecedores? Espécies misturadas
37. Espécie simples Outra forma, especifique _____
38. Se adquire espécies misturadas, qual é o preço de compra da mercadoria dos fornecedores? _____
39. How much do you get from selling the fish consignment?.....
40. Quem são os principais compradores do seu peixe? Consumidores Retalhistas Grossistas Outros, *especifique:*

Secção 6: Desafios e aconselhamento técnico

41. Tem recebido aconselhamento técnico ou de gestão de negócio? Sim Não
42. Se a resposta for Sim, qual é que providencia tal aconselhamento? Governo ONG
 Associação Instituição de investigação/de ensino Aprende sozinho Através de internet Aprende de colegas e amigos
Outros, especifique _____
43. Tem acesso a crédito? Sim Não
44. Tem acesso a informação sobre os mercados? Sim Não
45. Com é que obtém informação sobre os preços dos productos? de colegas/amigos Rádio TV Internet jornais Celular
 Revistas Tabela afixada nos mercados Informação in lugares públicos tais como hospitais, escolas, igrejas, instituições governamentais,
etc. Outros, especifique: _____
46. Qual é a natureza de interacção com fontes de informação?
 Usando celulares Relações pessoais Outros, especifique: _____
47. Que aspectos de negocio de pescada que você pretende que sejam melhorados nos próximos 5 anos? (marque com 1, 2, 3, ... a partir do mais importante nas um)

Aspectos	Muito importante	Não é importante
As espécies de peixe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Serviços de extensão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoio tecnológico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diversidade dos canais dos mercados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoio das políticas do Governo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desenvolvimento de infraestrutura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoio financeiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

48. Existem alguns problemas ou questões que enfrenta na execução do seu negócio, e que sugestões daria ao governo para a resolução desses problemas?

Problemas/questões	Sugestões propostas para solução