

**ANÁLISE DO CONTRIBUTO DO COMÉRCIO INFORMAL NO
RENDIMENTO DOS AGREGADOS FAMILIARES EM MOÇAMBIQUE**

CASO DO MUNICÍPIO DE MAPUTO

Por

Lucrência Lúcia Rafael Zandamela

*Trabalho de Conclusão do Curso submetida em cumprimento dos requisitos para a obtenção
de grau de licenciatura em Gestão de Negócios*

Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane

Maputo, Maio de 2024

APROVAÇÃO DO JURI

Este trabalho foi aprovado no dia _____ de _____ de 2024 com a classificação de _____ valores por membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane.

O Presidente do Júri

O Arguente

O Supervisor

(Mestre Anucêncio Mário Bouene)

ÍNDICE

DECLARAÇÃO DE HONRA	I
DEDICATÓRIA	II
AGRADECIMENTOS	III
LISTA DE TABELAS.....	IV
LISTA DE GRÁFICOS	V
LISTA DE ABREVIATURAS.....	VI
SUMÁRIO.....	VII
CAPITULO I.....	1
INTRODUÇÃO	1
1.2. Problematização.....	3
1.3. Objectivos do Estudo.....	4
1.4. Justificativa.....	4
1.5. Delimitação do tema.....	6
1.6. Hipóteses	7
CAPITULO II	8
REVISÃO DA LITERATURA.....	8
2.1. Enquadramento Teórico.....	8
2.1.1. <i>Definição dos Principais Conceitos</i>	8
2.1.2. Comércio Formal	9
2.1.3 Comércio Informal.....	9
2.1.4. A emergência do sector informal.....	11
2.1.5. Nível de educação	11
2.1.6. Receitas por Agregado Familiar e per capital segundo a Província.....	13
2.2. Estudos Empíricos	14
CAPITULO III	18
METODOLOGIA	18
3.1. Metodologia.....	18
3.1.1. <i>Caracterização do Ambiente da Pesquisa</i>	18
3.2. Tipo e Método de Pesquisa.....	19
3.2.1. <i>Pesquisa quantitativa</i>	19

3.3. Modelo de pesquisa	20
3.3.1. Pesquisa Exploratória.....	20
3.4. Técnica de Recolha de Dados.....	20
3.4.1. Observação	20
3.4.2. Entrevista.....	21
3.5. População – Alvo e Amostra	21
3.6. Tipo de amostragem	22
3.7. Limitação da pesquisa	22
4.1. Níveis de Compreensão sobre os Benefícios de Poupança	23
4.2 Formação Académica	24
4.2. Distribuição dos Indivíduos Envolvidos no Comércio Informal por Sexo	24
4.3. Faixa Etária.....	26
4.4. Ganhos do Comércio Informal	26
4.5. Fonte de capital financiamento para o início das actividades no comércio informal.....	27
4.6. Negócios Desenvolvidos nos Mercados da Cidade de Maputo.....	29
4.6.1. Dificuldades no negócio e superação	32
4.7. Criação de estratégias de Poupanças dos seus rendimentos de modo aumentar a sua renda	34
4.7.1. Criação de Comitês de Poupanças	34
4.8. Tempo de Pratica da Actividade do Comércio Informal	34
4.8.1. Formalização do Comércio Informal	34
4.8.2. Factores que influenciam a escolha por trabalhar no comércio informal	35
4.8.3. <i>Comércio informal versus Informal</i>	36
4.8.4. <i>Dependência do Comércio Informal</i>	37
4.8.5. <i>Estratégias Para Garantir a Sustentabilidade do Negócio</i>	37
CONCLUSÕES.....	38
5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	40

DECLARAÇÃO DE HONRA

Declaro por minha honra que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que submeto para obter um grau acadêmico numa instituição educacional.

(Lucrência Lúcia Rafael Zandamela)

DEDICATÓRIA

A Deus acima de tudo, a minha família em especial aos meus filhos e a minha mãe pelo apoio incondicional e compreensão acima de tudo.

AGRADECIMENTOS

Aos meus filhos Blessing e Faith e Dona Rosa Macuacua minha querida e amada mãe.

A todos os meus docentes e em especial ao meu supervisor, Mestre Anucêncio Mário Bouene, pelo importante apoio e disponibilidade imediata na orientação do trabalho.

Aos Vendedores dos Mercados Compone, Xipamanine, e Xiquelene, pela disponibilidade para realização dos inquéritos, e pelo carinho.

A todos os colegas da turma pelo apoio moral que me concederam durante a frequência do curso, sem me esquecer do apoio moral dado pelos colegas Faída Boca, Regina Madala e Albertina Machieie e pela explicação da matéria do colega Alfredo Mandlate.

A todos meus familiares e amigos, que directo ou indirectamente me concederam apoio moral e me encorajaram durante a minha formação.

O meu muito Obrigado

Khanimambo

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. População, Superfície e densidade populacional segundo a província, em Moçambique, 2021	2
Tabela 2: Percentagem de distribuição de emprego por cargos.....	6
Tabela 3. Taxa de analfabetismo per sexo	12
Tabela 4. Receita mensal per capital e agregado familiar	13
Tabela 5: Diferença do comércio formal e informal.....	17
Tabela 6: Compressão sobre os Benefícios da Poupança	23
Tabela 6.1: Nível académico dos comerciantes informais	24
Tabela 6.2. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por região geográfica e sexo	25
Tabela 6.3: Origem do financiamento	29
Tabela 6.4: Experiencia na Actividade de Comércio Informal	34

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Receitas médias mensais per capital, por províncias. Moçambique,2019/20.....	14
Gráfico 2: Distribuição por Faixa Etária	26
Gráfico 3: Ganhos do comércio informal	27
Gráfico 4: Factores que influenciam a escolha.....	35
Gráfico 5: Comércio informal é melhor formal	36
Gráfico 6: Dependência do comércio informal.....	37

LISTA DE ABREVIATURAS

ASSOTSI - Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas

INE - Instituto Nacional de Estatística

INFOR - Inquérito ao Sector Informal

PEA População Economicamente Activa

PIB - Produto Interno Bruto

PNEA -População Economicamente Inactiva

PRE- Programa de Reabilitação Económica

PEMM- Perfil Estatístico do Município de Maputo

IPEA - Instituto de Pesquisa económica Aplicada

SUMÁRIO

Este trabalho procura analisar o contributo do comércio informal no rendimento dos agregados familiares em Moçambique, com particular enfoque na Cidade de Maputo. Para a realização deste trabalho foram usados dados seccionais, recorreu-se à pesquisa bibliográfica e exploratória, através de entrevistas e inquéritos dirigidos à 10 membros de agregados familiares que praticam o comércio informal, nos mercados de Compone, Xipamanine e Xiquelene localizados no Município da Cidade de Maputo.

O estudo revela que no comércio informal, estão envolvidos maioritariamente jovens de nível primário um pouco mais de 557.2mil de mulheres contra 531.4 de homens na Cidade de Maputo que praticam a actividade por conta própria. De forma geral as mulheres dominam o comércio informal e praticam-no como actividade única para a sua sobrevivência.

Os resultados dessa pesquisam permitem concluir que o comércio informal em Moçambique continua a ser actividade económica de extrema importância para as famílias, na medida em que, auto-emprego e rendimentos que permitem acesso de bens e serviços essenciais. O comércio informal continua a ser a fonte de sobrevivência das famílias em Moçambique e também ajuda no sustento (melhoramento de condições de vida). Estes resultados são similares aos encontrados pelo Jaroice (2016) quando analisou o envolvimento da Mulher no Comercio Informal Transfronteiriço vulgo Mukhero no Sul de Moçambique.

CAPITULO I

INTRODUÇÃO

Este capítulo está dividido em quatro secções. A primeira secção contextualiza o tema no qual está inserido. A segunda secção apresenta o problema da pesquisa. A terceira secção define os objectivos. A quarta secção vai justificar a escolha do tema e a quinta secção apresenta a delimitação da pesquisa e por fim apresenta as hipóteses da pesquisa.

1.1 Contextualização

Este trabalho constitui uma reflexão sobre a prática do comércio informal e seu contributo para o rendimento dos agregados familiares em Moçambique.

O comércio informal, por proporcionar facilidade de entrada nesse ramo, surge como uma alternativa à sociedade e ao sistema capitalista actual, que o inclui precariamente, seja pela dificuldade de inserção no mercado de trabalho e pela burocracia das actividades no comércio formal, facilitou o crescimento do mercado informal.

Neste sentido, este crescimento do Comércio Informal é consequência das opções feitas pelo Governo em relação ao tipo de economia (capitalista) que permitiu um crescimento galopante desta actividade e, conseqüentemente, ao emprego, obtendo o resultado de redução de postos no mercado de trabalho.

É importante esclarecer que foram reduzidos postos de trabalho formal, mas as ocupações continuam a existir e até a se expandir, facto resultante de flexibilização do trabalho e da adopção das diversas práticas de terciarização formal e informal.

Segundo Amaral (2005), o comércio informal é um aspecto universal da economia de todos os tempos. Nas cidades dos países em desenvolvimento, ele possui maior relevo e durabilidade. Nesse sentido, o sector informal está presente até em cidades dos países mais desenvolvidos, como por exemplo Nova Iorque, Londres, Paris, Berlim e Roma.

Segundo Sethuraman (1997), o argumento para o crescimento deste sector que se tem registado desde a década 90 centra-se em grande parte, na fraca capacidade do sector formal em gerar empregos e rendimentos em muitos países, em face das altas taxas de crescimento da força de trabalho e migração.

Assim, em Moçambique o comércio informal tem perseguido a materialização das políticas económicas. E, o mesmo ganhou mais protagonismo quando se introduziu o Programa de Reabilitação Económica (PRE) tinha por objectivo estacar a queda da economia e promover o desenvolvimento do país mesmo com a guerra.

A tabela abaixo apresenta a distribuição da densidade populacional por província, o que permite trazer uma discussão mais aprofundada na relação crescimento populacional, comércio informal e seu impacto no rendimento familiar.

Tabela 1. População, superfície e densidade populacional por província em Moçambique, 2021

Província	População					Superfície (Km ²)	Densidade (Pop./km ²)
	Homens	Mulheres	Total	Urbana	Rural		
Moçambique	14 885 787	15 946 457	30 832 244	10 559 018	20 273 226	799 380	38.6
Niassa	1 002 495	1 062 150	544 054	544 054	1 520 591	129 056	16
Cabo Delgado	1 262 685	1 334 331	620 017	620 017	1 976 999	82 625	31.4
Nampula	3 088 202	3 246 919	2 113 500	2 113 500	4 221 621	81 606	77.6
Zambézia	2 748 414	2 961 004	1 038 097	1 038 097	4 671 321	105 008	54.4
Tete	1 469 375	1 519 883	703 218	703 218	2 286 040	100 724	29.7
Manica	1 048 014	1 126 418	775 110	775 110	1 399 322	61 661	35.3
Sofala	1 229 872	1 298 570	1 073 757	1 073 757	1 454 685	68 018	37.2
Inhambane	716 772	831 134	457 528	457 528	1 090 378	68 615	22.6
Gaza	662 292	793 258	463 685	463 685	991 865	75 709	19.2
Maputo	1 109 728	1 193 163	1 642 487	1 642 487	660 404	26 058	88.4
Cidade de Maputo	547 938	579 627	1 127 565	1 127 565	0	300	3 758.6

Fonte: INE (2021)

Segundo a tabela acima, Maputo concentra a maior densidade populacional do país, com cerca de 3 758.6 pop/km², equivalente a 234 vezes mais densa do que a província do Niassa, a cidade com menor densidade populacional. Estes números sugerem que a Cidade de Maputo, poderá concentrar maior índice de actividade informal, dada a maior pressão que a população activa exerce sobre o mercado de emprego formal.

Os resultados do PRE não foram muito satisfatórios, foram contrariados com a subida do custo de vida e o salário deixou de ser a única fonte de renda obrigando os indivíduos ao comércio informal.

De acordo com os resultados, área rural (90,0%) é a que apresenta a percentagem mais elevada da população economicamente activa quando comparada com a urbana (76,3%). A província da Zambézia, possui a percentagem mais elevada de população economicamente activa (92,1%) a nível do país, enquanto Cidade de Maputo (75,1%), província de Maputo (78,4%) e Niassa (78,7%), são as províncias que registam percentagens da população economicamente activa relativamente baixas (OIT, 2022).

O comércio informal tem sido na maioria das vezes a única alternativa de trabalho para a população de Moçambique, no concreto na Cidade de Maputo, como forma de busca de rendimento para a satisfação das suas necessidades. Contudo, este tipo de comércio pauta por não cumprimento das normas emanadas pelo Estado, causando muitos problemas para a sociedade no geral, como o caso da dificuldade da circulação dos bens e pessoas. (INE, 2004).

1.2. Problematização

Segundo FRANCISCO & PAULO (2006:35), em Moçambique tanto o desemprego como o sub-emprego são elevados e grande parte da força de trabalho está empregue na economia informal. Para efeitos do Inquérito sobre Orçamento Familiar (IOF), 2019/20, em cada agregado familiar foi identificado um chefe. Este indivíduo, indicado pelo agregado familiar, é a pessoa responsável pelas decisões do dia-a-dia no domicílio e a sua autoridade é reconhecida pelos outros membros. No país, em cada 100 agregados familiares, 72 são chefiados por homens. Em termos de área de residência não há diferença considerável.

Devido a alta taxa de desemprego, tem vindo a crescer o número de pessoas que praticam o comércio informal como atividade principal em vários locais, da cidade e província de Maputo, criando assim um rendimento para gerenciar as suas famílias, e em simultâneos os mercados tem angariando receitas através de cobrança de taxa entre outros impostos dos vendedores.

Em Moçambique, concretamente no Município da Cidade de Maputo nos últimos anos assiste-se a um aumento de vendedores informais (ambulantes) e, os mesmos têm ocupado no dia-a-dia as vias e lugares públicos do Município e de forma desordenada.

Este estudo terá como o principal enfoque, a importância do comércio informal como fonte alternativa de rendimento dos agregados familiares e suas perspectivas de contribuição nas receitas fiscais do Município.

Face ao exposto, coloca-se a seguinte questão de pesquisa:

- Qual é a importância do comércio informal para a rendimento dos agregados familiares da Cidade Maputo?

1.3. Objectivos do Estudo

O objectivo geral desta pesquisa é analisar o impacto do comércio informal no rendimento dos agregados familiares em Moçambique, de modo a auxiliar na elaboração de políticas de redução de vulnerabilidade sociais no País. Os objectivos específicos são:

- Comparar as diferentes abordagens sobre o conceito de comércio informal;
- Caracterizar os praticantes do comércio informal praticado na Cidade de Maputo, tendo em conta os indicadores demográficos;
- Medir o impacto da atividade do sector informal no rendimento das famílias na Cidade de Maputo

1.4. Justificativa

Este tema justifica-se pelo facto do sector informal, atualmente desempenhar um papel muito relevante na contribuição económica e considerada como alternativa aos graves problemas enfrentados pela população tais como: falta de emprego, falta de escolaridade, insegurança alimentar. Em contraposição com o passado, o Comércio Informal era visto como um produto ocasional de relações tradicionais de produção, que deveriam desvanecer a medida que o sector industrial e moderno ia se desenvolvendo.

Todavia o Comércio informal em Moçambique, vem ganhando maior visibilidade visto que consegue garantir a sobrevivência das famílias, criação de auto-emprego e redução da pobreza (cf. Jairoce, 2016 e Nhanca, 2016). Daí que surge a necessidade de compreender este fenómeno, para compreender as suas motivações, as redes, as relações sociais que levam as pessoas a praticarem o negócio informal.

Segundo Lima, (2017), as contingências globalizantes do mercado têm despertado muita gente nos dias actuais, fazendo com que várias oportunidades sejam geradas no decorrer das mudanças sucedidas bem diante dos nossos olhos. Diante disso, a cada dia as pessoas, em busca de se realizar profissionalmente e passar a depender de um trabalho que seja digno, satisfatório e,

principalmente, provedor, entram no ramo de empreendedorismo com o propósito de encontrar, no seu próprio negócio, uma perspectiva de vida.

Este trabalho pretende ser um contributo para a compreensão da dinâmica da força de trabalho no comércio informal, visando a valorização da sua participação no desenvolvimento socioeconómico de Moçambique. Também irá contribuir para aferir o papel que o comércio informal desempenha no desenvolvimento económico. Adicionalmente, o estudo contribuirá para compreender de que forma o comércio informal contribui para o sustento do agregado familiar e sua consequente melhoria das condições de vida.

No entanto, a busca de abordagens que consolidem a questão do comércio informal e a influência dessa actividade para as empresas devidamente formalizadas será a motivação para a execução da pesquisa científica, tendo esse objectivo primordial da realização deste trabalho intitulado: “Comércio Informal e Implicações desta Prática no Município da Cidade de Maputo”.

Segundo Jairoce, (2016), que nas cidades dos países em desenvolvimento, com manifestas dificuldades do Estado e do sector dito formal darem respostas às necessidades básicas da população, o sector informal supre essas faltas, quer nas áreas da produção, da distribuição, da construção, dos serviços sociais e, sobretudo, do emprego gerador de oportunidades salariais de uma grande parte da população.

Tabela 2: Percentagem de distribuição de emprego por cargos.

Características	Altos dirigentes	Patrões	Administ rativos	Comer ciantes	Pessoal de serviço	Empregados domésticos	Outras ocupações	Total
Províncias								
Niassa	0.3	1.0	0.5	4.4	0.0	0.6	5.6	390 289
Cabo Delgado	0.1	1.6	0.7	4.7	0.4	0.1	5.7	487 690
Nampula	0.3	1.3	0.3	8.0	0.4	0.3	9.7	1 253 696
Zambézia	0.5	1.8	0.1	5.7	0.2	0.3	6.6	1 099 984
Tete	0.3	2.7	0.8	8.6	0.5	0.9	6.8	556 790
Manica	0.7	3.1	1.0	6.3	0.7	1.4	7.1	357 648
Sofala	0.2	2.6	1.9	11.2	0.5	1.5	11.8	381 559
Inhambane	0.4	7.7	0.7	9.1	1.2	1.4	9.6	287 574
Gaza	0.3	1.5	0.6	8.4	1.4	2.2	10.9	254 281
Maputo Província	1.7	3.3	2.8	13.7	2.5	7.2	16.4	394 817
Maputo Cidade	3.2	3.3	2.9	20.5	3.0	6.1	17.6	185 409

Fonte; IOF 2020

Em relação à posição no processo laboral, a maioria dos chefes de agregados familiares encontra-se na condição de trabalhadores por conta própria sem empregados (78,8%).

O comércio informal é de grande relevância no contextual actual em Moçambique, onde verifica-se uma massiva inserção da força de trabalho neste sector constituindo-se assim como solução imediata no garante a sobrevivência dessa população e alívio a pobreza.

1.5. Delimitação do tema

O comércio tem assumido um papel muito importante no desenvolvimento do país. Contudo, o Governo demonstra uma dificuldade grande no devido acompanhamento desta prática, pois têm-se notabilizado uma crescente evolução de ambulantes a ocuparem as ruas do Município da Cidade de Maputo, no concreto, e, em Moçambique, no geral, para a prática de comércio.

Nesse contexto, a nossa pesquisa limitar-se-á em fazer uma reflexão sobre o Comércio Informal recaindo sobre os vendedores dos mercados (Compone, Xipamanine e Xiquelene) as implicações desta prática no Município da Cidade de Maputo. De salientar que o nosso ponto de partida foi através da experiência vivida no Município acima mencionado, pois a cada dia temos visto uma

usurpação crescente das ruas, por parte dos ambulantes, para a prática das actividades comerciais, o que tem condicionado bastante a circulação de pessoas e bens. E igualmente temos visto o conselho Municipal na luta para remover os mesmos destes locais informais tornando esta uma luta sem fim.

Assim, a nossa pesquisa fará um estudo sobre o Impacto Comércio Informal na renda familiar e no contributo nas receitas do Município da cidade de Maputo, bem como as acções desencadeadas pelo Governo local para tornar esta prática legal e maximizar os ganhos através das cobranças de impostos e outras taxas.

1.6. Hipóteses

H1: O Comércio Informal praticado pelos vendedores é de extrema importância pois tem sido uma fonte de renda face aos níveis de desemprego.

H2: O Comércio Informal é uma actividade com uma importância notável no Município da Cidade de Maputo, contudo, além de gerar receitas para o Município, têm dinamizado a economia do próprio País através de importações e exportações.

CAPITULO II

REVISÃO DA LITERATURA

Este capítulo está dividido em duas secções. A primeira secção vai discutir principais conceitos ou temas sobre o sector informal e a segunda secção apresenta os principais estudos empíricos.

2.1. Enquadramento Teórico

2.1.1. Definição dos Principais Conceitos

Historicamente, tem-se o conhecimento que, o processo de trocas de produtos foi o início do desenvolvimento da actividade comercial nas civilizações que se desenvolviam na antiguidade. E por ser muito antiga, sendo datada desde a antiguidade e praticada em diversos locais do mundo, por vários povos e civilizações, torna-se bastante difícil definir a partir de qual momento começou ou foi inventada a actividade comercial (COUTINHO, 2014).

Nogueira (2015), “o comércio surgiu a partir dos processos de trocas na antiguidade, quando determinados grupos trocavam suas produções por outras”.

O fato é que o surgimento e o crescimento da actividade comercial estão directamente relacionados ao surgimento e ao grau de prosperidade das próprias cidades, daí ser caracterizada como uma actividade tipicamente urbana, e logo um importante segmento da economia, basicamente no mundo todo (PORTAL SÃO FRANCISCO, 2016). Informar nas referências. Conceitos e princípios.

Segundo (PORTAL SÃO FRANCISCO, 2016).-Comércio é a actividade que movimenta diferentes produtos, com uma finalidade lucrativa. É toda acção que tem como objectivo principal a compra e revenda de mercadorias. Comércio é, portanto, “o conjunto de actividades necessárias para tornar um produto disponível aos consumidores, em determinado lugar, no tempo solicitado e em quantidades e preços especificados”.

Comércio é a compra e venda de valores, mercadorias; negócio: comércio de (por) atacado, comércio de (a) varejo; Conjunto de comerciantes: comércio carioca; Estabelecimento comercial;

Intercâmbio, relações. O comércio é uma actividade que está relacionada à distribuição de produtos no mercado interno e externo. Ou seja, existem diversos tipos de comércio que movimentam a

economia e empregam muitas pessoas no Brasil e no mundo. “O comércio pode estar relacionado com a economia formal que é firma registrada dentro da lei ou à economia informal, que são firmas sem registros que não pagam impostos” (GRUPO ESCOLAR, 2017).

2.1.2. Comércio Formal

Para LOPES (2003: 35), Comércio Formal é o conjunto de actividades comerciais realizadas, totalmente, em conformidade com o quadro legislativo e regulamentar que se enquadra o seu exercício, com um cumprimento de diversas disposições legais, social e administrativo.

Lopes (2003) citando De Soto (1994) caracteriza o comércio informal como aquele que se realiza à margem das normas estatais que regulam a actividade comercial, e até mesmo contra elas. Identifica dois tipos essenciais de comércio informal: O comércio realizado na rua que se subdivide em comércio fixo e comércio itinerante (ambulante) e o comércio que se efectua nos mercados. O autor sublinha que os comerciantes informais, regra geral, não têm licença para o exercício da actividade, não pagam impostos nem emitem facturas relativas às transações efectuadas.

2.1.3 Comércio Informal

LOPES (2003), citando Soto (1994), caracteriza o comércio informal como aquele que se realiza à margem das normas estatais que regulam a actividade comercial e até mesmo contra elas. O autor identifica dois tipos essenciais de comércio informal: o comércio realizado na rua que se subdivide em fixo e itinerante (ambulante) e comércio que se efectua nos mercados. O autor sublinha que os comerciantes informais, regra geral não têm licença para o exercício da actividade, não pagam imposto e nem emitem facturas relativas às transações efectuadas.

Os mercados informais constituem um outro habitat para a actividade do comércio informal. Surgem como respostas às necessidades de segurança (quer física, quer em relação à perenidade dos direitos de propriedade) dos vendedores de rua, bem como da necessidade de oferecer à clientela um leque mais diversificado de bens e serviços (com finalidade de criar maior capacidade de atracção).

A caracterização do sector informal não é tarefa trivial, conforme se discute em Ramos (2007). De fato, existem distintas conceituações para o que vem a ser o sector informal. Pela legislação brasileira, trabalhadores registrados são aqueles que possuem a carteira de trabalho assinada, o que garante benefícios, como repouso semanal remunerado, contribuição para a seguridade social,

direito a requerer seguro-desemprego e a ter uma compensação financeira no caso de demissão sem justa causa, licença gestante e paternidade. Por essa óptica, estariam na informalidade aqueles trabalhadores que não possuem registro, ou seja, aqueles que deveriam possuir carteira de trabalho assinada, mas não a têm (MENEGUIN; BUGARIN, 2008).

Segundo Meneguín e Bugarin (2008), a Organização Internacional do Trabalho (OIT), ao sector informal são ainda agregadas as pessoas sem remuneração e os autónomos (em que não há uma separação nítida entre a propriedade do empreendimento e a execução de suas actividades).

Quanto ao trabalho informal podemos dizer

Informalidade e as anuances de sua definição devem ser entendidas nos tempos de globalização, a partir da dinâmica da economia global. É nesse contexto que as relações de trabalho – dentro e fora da formalidade – mudam, e os desafios da globalização exigem da Organização Internacional do Trabalho uma resposta que garanta, acima de tudo, condições decentes de trabalho. (DE SÁ PASCHOAL et al., 2013).

Para o INE (2005), o comércio informal é toda actividade comercial não registada na repartição de finanças. Fazem parte deste grupo unidades não licenciadas, vendedores de rua, de esquina de mercado, etc. Para o presente estudo, as actividades do comércio informal incluem:

a) Comércio por grosso: compreende a actividade de revenda por grosso sem transformação de bens novos ou usados, a comerciantes (retalhista ou grossistas), as indústrias e utilizadores institucionais e profissionais ou intermediários (que actuem por conta própria). Os bens podem ser revendidos em bruto, tal como foram adquiridos.

b) Comércio a retalho: compreende a actividade de revenda a retalho, sem transformação de bens novos ou usados, destinados ao consumidor final, as empresas e as outras instituições. Os bens podem ser revendidos tal como foram adquiridas após a realização de algumas operações associados ao comércio a retalho, tais como, classificação e o condicionamento. Os bens incluídos neste tipo de comércio são de consumo. Este tipo de comércio desenvolve-se através de várias formas: em Estabelecimentos, fora deste, feiras, venda ambulante, venda por correspondência, ao domicílio, etc.

c) Turismo informal: tem a ver com alojamento restauração que compreendem as actividades de alojamento de um abrigo oneroso e temporário (com ou sem alimentação incluída) e a venda de

refeições e bebidas para o consumo local incluindo ou não um espectáculo, exercidas sem licença. Fazem parte deste grupo: barracas, pousadas e restaurantes.

d) Famílias com empregadas domésticas: compreendem as actividades de pessoal doméstico (cozinheiros, lavadeiras, jardineiros, motoristas, etc), empregados pelas famílias em regime de contrato ou tarefa. Este pessoal não só realiza actividades do âmbito doméstico, como também realiza actividades comerciais na residência onde inserida, que muitas vezes se confundem até ao ponto de não se saber se é empregado doméstico ou vendedor.

e) Trabalhadores não qualificados: são aqueles que executam tarefas simples e rotineiras que envolvem esforço físico, utilizando instrumentos manuais, pouca iniciativa e autonomia. Estas tarefas ou actividades consistem em vender mercadorias na rua, em locais públicos ou porta à porta, assegurar as limpezas e recolha de lixo, guardar e vigiar imóveis, trabalhos simples na indústria mineira, agricultura e pesca.

2.1.4. A emergência do sector informal

A obra de Santos (1975), é uma das pioneiras no estudo do sector formal e tem influenciado as discussões contemporâneas sobre a emergência do sector informal. De acordo com este autor, citado por Abreu (2007), os espaços dos países em desenvolvimento (como é o caso de Moçambique) caracterizam-se basicamente por se organizarem em função de interesses estrangeiros. São espaços descontínuos, instáveis multipolarizados, marcados por grandes diferenças em termos de renda. Essas diferenças é que determinam diferentes possibilidades do consumo entre indivíduos. O nível de renda é também em função da localização da pessoa, determinando a situação de cada um, como produtor e consumidor. Assim criam-se dois circuitos (superior e inferior) não só económicos, mas também responsáveis pelos processos de organização espacial.

De certa forma, a economia formal permite comércio informal pela importância que esse sector tem para o crescimento económico. O comércio informal reduz a pobreza, gera auto-emprego e cria rendimentos.

2.1.5. Nível de educação

A educação é um requisito fundamental para uma adequada inserção na sociedade. É essencialmente por seu intermédio que as pessoas podem adquirir e exercer a sua cidadania, no âmbito económico, social e político (Instituto de Pesquisa económica Aplicada - IPEA). O nível de educação dá força de trabalho envolvida no comércio informal em todas as regiões do país é

variada, mas nota-se uma elevada percentagem de indivíduos com nível primário em todas as regiões.

Tabela 3. Taxa de analfabetismo per sexo, segundo idade. Moçambique 2014/15 e 2019/20.

Idade	IOF 2014/15			IOF 2019/20		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Total	44,9	30,1	57,8	39,9	27,4	51,0
15-19	29,3	23,2	35,6	28,4	23,3	33,0
20-29	35,8	22,2	46,6	32,2	22,4	40,7
30-39	50,2	34,1	63,4	40,1	25,9	52,3
40-49	51,5	32,3	68,8	48,8	32,6	64,5
50-59	56,6	35,9	75,0	51,0	30,2	69,2
60+	70,8	49,9	89,0	66,3	45,2	83,6

Fonte: IOF 2014/15 – 2019/20

É provável que o maior peso de jovens com nível de educação primário no comércio informal esteja relacionado com dificuldades que estes encontram para acesso ao mercado de trabalho formal, uma vez que, actualmente o mercado formal é mais exigente em termos de qualificações académicas e a educação ganhou importância no emprego. Essas exigências evidenciam-se em anúncios de ofertas de emprego patentes nos jornais que circulam em Moçambique.

Com o surgimento das novas tecnologias e métodos de produção, as empresas passaram a exigir trabalhadores com lógica de raciocínio, comunicação fluente capacidade para transferir conhecimentos e uma área para outra e competência para trabalhar em grupo. De acordo com o Pastore (1998), a partir de finais de décadas 90, nota-se que os empregadores não procuram mão-de-obra barata e não qualificada, pois é uma grande desvantagem, visto que, a meta de uma empresa não é tornar-se competitiva, mas sim é manter competitiva e este grupo de jovens não possuem qualificações e habilidades que os permitem competir no mercado de trabalho formal, restando-lhes a ocupação no mercado informal que não tem este tipo de exigência.

2.1.6. Receitas por Agregado Familiar e per capital segundo a Província

Em relação ao comércio informal como actividade alternativa observa-se que 77.7% de indivíduos no comércio informal são chefes de agregado familiar a desempenhar a actividade por conta própria, o que significa que uma grande número de famílias como principal fonte de rendimento de comércio informal, uma vez que Moçambique, sobre tudo a região sul tradicionalmente, é o chefe de agregado que sustenta família. Portanto, pode-se afirmar que o comércio informal não é procurado pelo chefe de agregado familiar como complemento do rendimento familiar, mas sim como única fonte de obtenção de rendimento para a sobrevivência da família.

A tabela e o gráfico mostram a distribuição das receitas mensais per capital e por agregados familiares segundo província. Os dados mostram a receita média mensal por agregado familiar foi estimado em 8916,00 Meticais, termos nacionais. Em termos províncias, temos a destacar Maputo cidade, Maputo província, Tete e Niassa, que apresentam receitas médias mensais acima da média nacional, com valores estimado em 21420,00 16717,00 10953,00 e 10831,00 respectivamente. A província de Gaza apresentou o nível mais baixo, na ordem de 5759,00 Meticais, segundo Cabo Delgado e Zambézia com receitas médias mensais na ordem de 5962,00 e 6699,00 respectivamente.

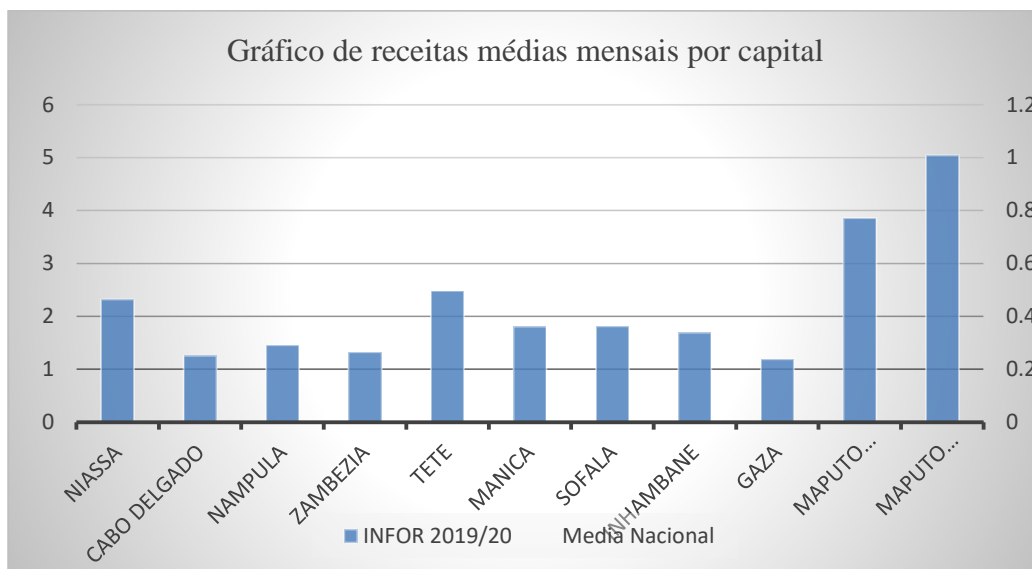
Tabela 4. Receita mensal per capital e agregado familiar por províncias, Moçambique, 2019/20

Província	Receitas Mensais	
	Per Capital	IOF 2019/20 Por Agregado Familiar
Total	1 946	8 916
Niassa	2 321	10 831
Cabo Delgado	1 256	5 962
Nampula	1 455	6 650
Zambézia	1 324	6 099
Tete	2 481	10 953
Manica	1 806	8 704
Sofala	1 813	9 274
Inhambane	1 692	7 700
Gaza	1 192	5 759
Maputo Província	3 859	16 717
Maputo Cidade	5 043	21 420

Fonte: IOF 2014/15 – 2019/20

Em termos médios per capital, os dados mostram que a receita mensal citou-se na casa dos 1.9946,00 Moçambique, sendo que a cidade de Maputo, Maputo província e Tete, apresentam os níveis mais altos e, os mais baixos, foram registadas na província de Gaza, Cabo Delgado e Zambézia. Há que referir em termos de composição dos agregados familiares as províncias que apresentam o número médio de membros agregados familiares mais elevados são as de Sofala (5,4), Manica (5,1) e Gaza (4,9). Do lado oposto, temos as províncias de Maputo cidade (4,3), Maputo província (4,4) e Tete (4,6), com as médias mais baixas.

Gráfico 1: Receitas médias mensais per capital, por províncias. Moçambique,2019/20.



Fonte: INFOR – 2019/20

2.2. Estudos Empíricos

Vários autores tentaram discutir a temática do sector informal e seu impacto na economia.

Francisco e Paulo (2006), analisam a economia informal e a protecção social, bem como os seus impactos directos e indirectos no desenvolvimento económico e humano, na pobreza e na exclusão social em Moçambique. O estudo usou o método de Entrevista sem-estruturadas, grupos focais e pesquisas bibliográficas. Os resultados do estudo mostram que a informalidade domina a sociedade moçambicana em 90% da economia, o que só por si, permite perceber porque a maioria das pessoas

optam pela informalidade, isto confirma o que as pessoas vivem na sua vida quotidiana. O estudo conclui ser necessário debater as ambiguidades da informalidade, com frontalidade e visão estratégica de longo prazo, pois os mecanismos informais tem eficácia limitadas por várias razões crescem de enquadramento legal e sistemático.

Conceição (2010), realizou um estudo no Brasil com o tema “sector informal urbano, estudo do comércio ambulante”. O estudo tem como objectivo analisar o seguimento do sector informal que compreende o comércio informal. O estudo usou como método entrevista direta e grupos focais sobre a informalidade na economia. Os resultados deste estudo mostraram que as relações de trabalhos internos ao comércio informal, bem como as relações ofertantes e consumidores são marcadas pela instabilidade e estão sujeitas a serem rompidas dum momento para outro. O estudo afirmou que o comércio ambulante é uma actividade predominante ilegal, mas a metade dos entrevistados não tem licença, que autoriza a actividade, não só que as acções do governo sempre incentivadas pelo sector informal, isso fazem com que haja uma organização frágil e incerta. O estudo concluiu que o sector informal é heterogéneo, compreendido em organizações que começam de empresas capitalistas à organizações familiares.

Mavila (2013), analisa estratégias de integração e práticas de venda entre mulheres vendedeiras de produtos a grosso no mercado grossista de Zimpeto, Maputo. O estudo usou como método etnográfico aliado a observação, entrevista semi-estruturadas e de conversas informais. Os resultados do estudo mostram que existem outras dinâmicas nas actividades do sector informal que partem das mulheres vendedeiras que movimentam grandes mercadorias para abastecimento das instituições do sector informal bem como sector formal, o que faz com que não haja uma separação clara entre sector informal e formal. O estudo afirma que algumas mulheres se integraram nas actividades económicas do sector informal por causa da dificuldade do emprego no sector formal, essas mulheres embora não escolarizadas têm tido oportunidades no sector formal. O estudo concluiu que o sector informal está cada vez mais competitivo e exige especialização, o que significa que este sector já não é um espaço que acolhe mulheres de baixa renda e de baixo nível de escolaridade que procura a sobrevivência.

Jaroice (2016) analisou as percepções das mulheres sobre o sector informal no Sul de Moçambique: caso das fronteiras de Namaacha e Ressano Garcia, 1984-2016. O estudo tem como método de observação directa, observação participante e revisão bibliográfica. Os resultados dos estudos

mostraram que comércio informal em Moçambique tem crescido ao nível da zona sul visto que consegue garantir a sobrevivência das famílias e contribui para o empoderamento socioeconómico da mulher. O estudo notou um aumento considerável de pessoas que optam por essa prática comercial com alternativa a falta do emprego formal e também como actividade profissional dinâmica e inovadora. O estudo conclui que comércio informal transfronteiriço contribui para jovens.

Nhaca (2016) realizou um estudo com tema: Análise da contribuição do sector informal na redução da pobreza urbana em Tete 2012- 2014. O estudo usou como método de observação não participante, entrevista semi- estruturadas, questionário e pesquisa bibliográfica. Os resultados dos estudos mostraram a redução da pobreza na área do comércio que é a principal actividade, as famílias devido de escolaridade não desenvolvem outras actividades de modo a terem mais rendimentos. O estudo conclui que as lógicas e as práticas dos comerciantes afastam se da interpretação egoísta que actual meta persiste propor sobre indivíduo e sua relação com o mercado. O estudo o sector informal é que mais contribui para redução da pobreza no caso de Moçambique, porque permite as famílias negócios dos produtos vindo das machambas e outros compradores nas lojas assim como em Países vizinhos.

Chivangue (2016), analisa as percepções de lógicas e práticas dos agentes informais em Moçambique, concretamente as do micro-importadores vulgarmente conhecidos por mukheristas. O estudo usou método estatístico, observação directa e pesquisa bibliográfica. Os resultados dos estudos mostraram apesar do mukhero reduzir a pobreza e permitir a criação de riqueza, esta actividade encontra se bloqueada no que concerne a sua expansão devido aos determinantes políticos e institucionais, pela precaridade dos mecanismos do financiamento como xitiques, empréstimos de amigos e familiares, oque não permite sua contribuição no alargamento e diversificação da base produtiva da economia nacional. O estudo que as lógicas da práticas do mukherista afastam se da interpretação atomista e egoísta que actual meta narrativa persiste em propor sobre o indivíduo e sua relação com o mercado.

Tabela 5: Diferença do comércio formal e informal

	Formal	Informal
Início	Depende de autorizações oficiais	Conta apenas com iniciativa pessoal
Organização	Sociedade legalmente constituída	Individual ou familiar, flexível ou livre
Instalações	Obrigatórias	Geralmente inexistente
Capital do investimento	Elevado	Fraco
Capital de reserva	Essencial	Geralmente inexistente
Trabalho	Reduzido em relação ao volume e ao valor de produção	Abundante, sem especialização
Salário	Ao abrigo do contrato de trabalho segundo as normas legais	Acordo entre pessoas sem vínculo
Armazenamento	Grandes quantidades e boa qualidade	Quando muitos pequenas quantidades e de fraca qualidade
Preço	Tabelados oficialmente	Não tabelados oficialmente
Crédito	Operações bancárias, empréstimos ou subsídios no investimento	Pessoal ou familiar, recursos próprios, associações de poupança

Fonte: Amaral (2005) apud Paix, 1972; Santos, 1975, Roberts 1978; Amaral Andrade.

CAPITULO III

METODOLOGIA

Este capítulo é dividido em 7 (sete) secções sendo que a primeira apresenta os dados e a caracterização do ambiente de pesquisa. A segunda secção define o tipo e método da pesquisa, a terceira secção define modelo de pesquisa, sendo que a quarta secção apresenta técnica de recolha de dados, a quinta secção apresenta a população alvo e amostra, a sexta secção apresenta o tipo de amostragem, e a última não menos importante a sétima secção apresenta limitação da pesquisa.

3.1. Metodologia

Para consecução deste trabalho, foi usada como base a análise de obras literárias, com sustento através de dados contidos em vários documentos que abordam o assunto e de dados qualitativos através de entrevistas semi-estruturadas de modo a conhecer a visão opinativa de individualidades que sejam especialistas no assunto e as percepções dos próprios sujeitos no mercado informal. Partindo do pressuposto de que método é o caminho seguido para atingir um determinado fim, nesta pesquisa foram empregues diversos métodos: bibliográficos e exploratório.

3.1.1. Caracterização do Ambiente da Pesquisa

Para esta pesquisa, foram identificados os mercados de Xipamanine, do Combone e do Xiquelene como os principais objectos de pesquisa. O Mercado Xipamanine maior e mais popular do mercado informal da capital moçambicana. Criado na década de 1940 e ampliado diversas vezes ao longo do tempo, hoje se constitui como uma das grandes atrações de Maputo. O mercado Xipamanine tem mais de 4,5 mil bancas e barracas comerciais, além de milhares de "ambulantes" totalizando aproximadamente 8 mil vendedores (PEMM, 2013).

O valor da taxa cobrada dos vendedores ajuda na manutenção do mercado, quem se recusa a pagar é sancionado obrigando-se a encerrar as bancas ou barracas.

Os vendedores abrem as suas bancas tirando seus produtos para fora das bancas as 6 horas para melhor visibilidade dos clientes, grande parte dos clientes entram no mercado nesse período para comprarem seus produtos, o movimento nesse período é intenso entre vendedores grossista e retalhista. Alguns vendedores expõem-se ao relento do sol, chuva ou de vento, com vista a vender seus produtos.

De mercado Xiquelene, como vulgarmente conhecido, mas oficialmente chamado do mercado Praça dos Combatentes, sai o sustento de várias famílias, apesar das deficientes condições higiénicas existentes. Sendo a venda naquele um local de fonte de renda para o sustento de muitas famílias. Os vendedores alegam falta de clientes no interior do mercado preferindo fazer-se à berma da estrada, disputando espaço com carros e peões, apanhando poeira e expondo-se todo tipo de perigo, até de serem arrancados os produtos com a polícia municipal. Estes contam ainda que pagam diariamente a estrutura do mercado, uma taxa de 20 meticais, referente ao espaço que ocupa.

Mercado Compone situa-se na avenida Vladimir Lenine, constituído por bancas, mercearias, lojas de roupas e calçados. Os vendedores têm reclamado a falta de clientes nos últimos tempos. Visto que existe uma taxa a ser cobrada por parte da estrutura do mercado.

3.2. Tipo e Método de Pesquisa

3.2.1. Pesquisa quantitativa

Neste trabalho adoptou-se a metodologia quantitativa, que à luz da ideia de RICHARDSON (1999: 70), pode ser caracterizada pelo emprego de quantificação tanto das modalidades de colecta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples como percentual, média, desvio padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão.

Este método ajudou bastante na recolha de dados a uma parte dos vendedores bem como no Município da Cidade de Maputo, de modo a chegarmos a conclusões genéricas e mais abrangentes sobre o Comércio Informal.

3.2.2 Pesquisa Qualitativa

A pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como sendo uma tentativa de se explicar em profundidade o significado e as características do resultado das informações obtidas através de entrevistas ou questões abertas, sem a mensuração quantitativa de características ou comportamento (Oliveira, 2007:59).

Em relação a pesquisa qualitativa utilizou-se de modo a compreender as opiniões aplicando técnicas de recolhas de dados como observação directa e entrevistas aos comerciantes informais.

3.3. Modelo de pesquisa

3.3.1. Pesquisa Exploratória

Nesta pesquisa foi aplicado com o intuito de familiarizar-se e aproximar-se com os comerciantes para a melhor compreensão e obtenção de informações, através dos questionários.

As pesquisas exploratórias constituem a primeira etapa de uma investigação mais ampla. Desta forma, a pesquisa exploratória ao dar uma explicação geral, pode levantar um novo problema que será esclarecido através de uma pequena pesquisa mais consistente. (Gil 1999:49 apud Oliveira 2007:65)

3.3.2 Pesquisa Bibliográfica

A pesquisa bibliográfica, tem por finalidade levar o pesquisador a entrar em contacto directo com obras artigos ou documentos que tratem do tema em estudo. O mais importante para quem faz a opção da pesquisa bibliográfica é ter a certeza de que as fontes a serem pesquisadas já são reconhecidas no domínio científico (Oliveira, 2007:69).

Neste método fez se a consulta de obras literárias sobre a temática do papel do comércio informal em relação ao estado actual bem como ter bases bem fortes para o pesquisador poder desenvolver a pesquisa.

3.4. Técnica de Recolha de Dados

Uma das técnicas usadas durante o processo de recolha de dados é a entrevista com guião.

3.4.1. Observação

A observação é na base da verificação da instituição envolvida com todas as suas forças da natureza aplicáveis por meio da visão. Ou seja o autor usou a observação directa como forma de conferir através da vista o comportamento das variáveis que consistem o objecto do estudo em causa, dando certeza ou credibilidade das constatações obtidas *a priori*, com outros métodos.

Pois com esta, no dia-a-dia, como comprador do mercado informal ou como cidadão atento e social, temos a possibilidade de ter um conhecimento através de conversas, e testemunhos de

terceiros sobre suas experiências. Igualmente durante a pesquisa foi possível colher alguns subsídios relacionados com os principais intervenientes que foram bastantes úteis na medida em que permitiram tirarem conclusões e constatações, bem como argumentar determinados factos e eventos referidos por outras fontes.

3.4.2. Entrevista

A entrevista foi feita aos comerciantes informais que actuam nos mercados na cidade de Maputo (Compone, Xiquelene, Xipamanine) num universo de 10 comerciantes, sendo que 8 é que facilitaram na colecta de dados e os 2 restantes tiveram dificuldades de se expressar.

Neste trabalho foi usada a entrevista semiestruturada, segundo esta técnica, a entrevista vai além dos intervenientes programados.

Portanto o autor usou um inquérito em forma de questionário que consiste em colocar os inquiridos, geralmente representado pela população, uma série de perguntas relacionadas ao tema em referência, nesse caso as pessoas que estão directamente ligadas a questão do comércio informal.

Assim sendo o método foi usado como forma relacionar a pesquisa e a opinião dos intervenientes do mercado informal, sobre os assuntos que são alvo de destaque. A vantagem deste método, é que permitiu obter contribuições dos intervenientes e assim ter os sentimentos acerca dos assuntos levantados e que se afiguravam pertinentes para a presente pesquisa.

Dentro da mesma entrevista, tivemos a oportunidade de obter informações, conversando com um dos funcionários do município que conhece muito bem o assunto, que abriu caminho para que para uma percepção acerca do comercio em geral e de uma forma especifica o comercio informal.

3.5. População – Alvo e Amostra

-Partindo do princípio que este trabalho está virado para reflexão sobre o Comércio Informal como intuito de perceber o impacto dessa actividade, por este pressuposto, o grupo-alvo foram os vendedores dos mercados Compone, Adelina, Xipamanine e Xiquelene.

São considerados de amostra 8 vendedores de cada mercado acima citados, vendedores que chefiam famílias. Não obstante, estes grupos apresentam uma determinada característica em comum a qual é o nosso objecto de estudo.

3.6. Tipo de amostragem

Para este trabalho, cada elemento tem uma certa probabilidade conhecida de pertencer a amostra, e esta probabilidade é diferente de zero, assim sendo, o tipo de amostragem escolhida será probabilística.

A mesma faz parte da amostragem aleatória, dentre muitas vantagens, permite tirar conclusões generalizadas a partir de uma parte (amostra) para um todo (população), este tipo enquadra-se devidamente no nosso estudo, uma vez que associa-se ao método de indução.

De salientar que usou-se a amostragem aleatória simples, pois a probabilidade de cada indivíduo fazer parte da amostra foi a mesma para todos.

Foi aplicada neste trabalho amostragem probabilística sistemática, por este ser aplicável e foi previamente identificado a posição de cada componente num sistema de organização da população. Contudo, o total da população compreende a 30 comerciantes, a amostra de 8 comerciantes.

3.7. Limitação da pesquisa

Este subcapítulo é inerente aos constrangimentos de campo e faz parte da etapa metodológica da pesquisa realizada. Isto porque, no processo de realização da pesquisa houve aspectos que de alguma forma interferiram na dinâmica do trabalho do Campo.

Os aspectos que limitaram a minha pesquisa foi o motivo da desconfiança por parte dos vendedores, porque falavam que eu era espiã, estava para roubar ideias e abrir um grande negócio.

Para superar essas dificuldades principalmente no mercado Compone, foi com ajuda da Dona Victoria que apresentou me aos seus colegas como estudante universitária e que estava ali para fazer trabalho do fim do curso, e foi desta forma que supervisor as dificuldades só assim as pessoas aceitaram falar comigo. Sendo que a sua maioria falava em Changana.

CAPITULO IV

APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados e discutidos os dados colectados ao longo do trabalho de campo através das respostas obtidas das entrevistas, questionários.

Nas secções que se seguem, abordamos acerca de período do comércio informal, o papel do comércio informal no sustento e no melhoramento das condições de vida dos indivíduos, distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por sexo, faixa Etária, fonte de capital financiamento para o início das actividades no comércio informal, negócios desenvolvidos nos mercados Compone, Xiquelene, Xipamanine, dificuldades no negócio e superação, criação de estratégias de Poupanças dos seus rendimentos de modo aumentar a sua renda e Factores que influenciam a escolha por trabalhar no comércio informal.

4.1. Níveis de Compreensão sobre os Benefícios de Poupança

Essa questão foi direccionada aos comerciantes do Município de Maputo concretamente nos mercados (Xipamanine, Xiquelene e Compone).

Nesta pergunta, pretendíamos conhecer o nível dos comerciantes perante aos benefícios de poupar o seu dinheiro. Através desta pergunta, verificamos que os comerciantes do Município da Cidade de Maputo concretamente nos mercados (Xipamanine, Xiquelene e Compone) não tem ideia de economizar o seu lucro, 82% dos entrevistados afirmam que não conhecem o benefício de poupança e os restantes 18% tem sim conhecimento de como poupar e quais são os seus benefícios.

Tabela 6.1: Compreensão sobre os Benefícios da Poupança

Comerciantes inqueridos	Resultados do questionário	Percentagem
Sim	2	18%
Não	6	82%
Total	8	100

Fonte: Pesquisa directa (2024)

4.2 Formação Académica

Em jeito de resposta, afirmam que possuem nível primário com maior predominância e nível secundário como ilustra a tabela a baixo. Deste modo, verificamos que o baixo rendimento deve-se ao baixo nível de escolaridade.

Tabela 6.2: Nível académico dos comerciantes informais

Nº	Qualificação académica	Número de inquiridos	Percentagem
1	Nível primário	8	80%
2	Nível secundário	2	20%
	Total	10 Vendedores	100%

Fonte: Pesquisa directa (2024)

Os resultados ilustram que 8 comerciantes informais seleccionados para pesquisa e 2 comerciantes correspondem à 80% tem nível primário e os 2 vendedores equivalem 20% tem nível secundário.

4.2. Distribuição dos Indivíduos Envolvidos no Comércio Informal por Sexo

Mulheres dominam o sector informal, a realidade tem demonstrado que a ideia de que papel das mulheres se circunscreve as tarefas domestica já esta mais do que ultrapassada. Elas figuram nas estatísticas oficiais de forma expressa como a população economicamente mais activa, tanto na zona urbana como na rural.

Só na cidade de Maputo, um pouco mais de 557.2 mil vêm na área informal a maneira de obter rendimentos. O mercado de trabalho informal moçambicano informa conta com uma marcante presença feminina. São elas que fomentam a economia e contribuem para o crescimento do país ainda que informalmente. A agricultura, o comercio e outros serviços são as áreas onde mais se destacam. Os resultados do primeiro Inquérito Nacional ao sector informal realizado em 2004 revelam que a população feminina é a que mais participa de forma activa na economia.

Apenas no Capital do País são cerca de 557.2 mil mulheres contra 531.4 mil de homens que viram na actividade informal amaneira de ganhar a vida e, em alguns casos, tornando-se empregadoras.

Em certos mercados da cidade de Maputo na sua maioria, a faixa etária anda acima dos 25 anos e com baixo nível de escolaridade. “Este é o perfil de grande parte das mulheres moçambicana e, por essa razão, tem de dificuldades em encontrar emprego”.

Fátima Manjate, de 36 anos de idade vendadeira do mercado Xipamanine é um exemplo de mulher que há 15 anos busca no informal o sustento da sua família. “*É forma que encontrei para ajudar o meu marido nas despesas de casa*” disse Fátima, mãe de 3 filhos.

Segundo ela, é difícil conciliar a tarefa de mãe dona de casa com a sua actividade comercial, mas a necessidade de contribuir no rendimento mensal familiar tem sido a sua motivação. “*Os meus filhos precisam de alimentos, cadernos para ir a escola, precisamos de pagar água e energia, o que meu marido ganha não chega para tudo isso*”, explicou e também afirmou que a falta de clientes é o principal problema do seu negócio.

Estudos efectuados por Sethuraman (1998), Arnaldo (1999), Lopes (2003) sobre a distribuição por sexo de indivíduos no comércio informal revelam que há mais mulheres envolvidas nesta actividade.

As mulheres envolvem-se cada vez mais no comércio informal porque para além de suprir o magro orçamento familiar, o comércio informal emerge como estratégias para ganhar influência social, constitui uma forma de luta e de resistência contra ideologia do poder patriarcal que relega as mulheres à domesticidade e vida familiar (Loforte, 2000).

Tabela 6.3: Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por região geográfica e por sexo

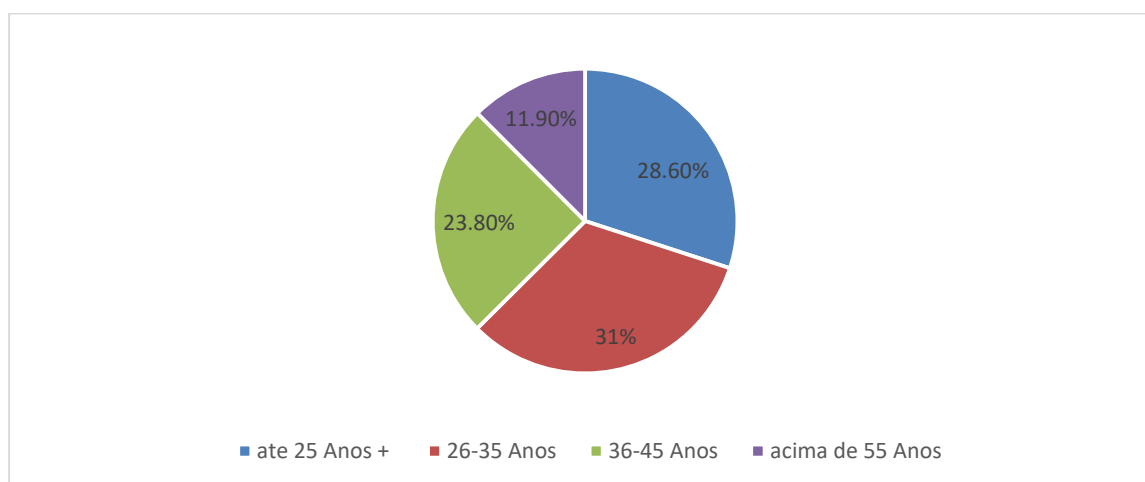
Região geográfica	Sexo		Nº de casos
	% de Homens	% de Mulheres	
Norte	71.7	28.3	87.933
Centro	67.5	32.5	132.142
Sul	34	66	286.545

Fonte: INFOR – 2019/2020

4.3. Faixa Etária

As idades médias dos trabalhadores do sector informal mostram uma diversificação, visto que entre as camadas mais jovens dessa população o desemprego é maior. A pesquisa realizada mostrou os entrevistados, a maioria se posiciona na faixa etária de 26 à 35 anos, 10 entrevistados, segunda pela faixa de até 25 anos, 8 entrevistados. Porém, o que pode se perceber é que a mínima diferença entre elas, o que não nos impede de compararmos ou até mesmo, igualamos essas faixas.

Gráfico 2: Distribuição por Faixa Etária



Fonte: Pesquisa directa (2024)

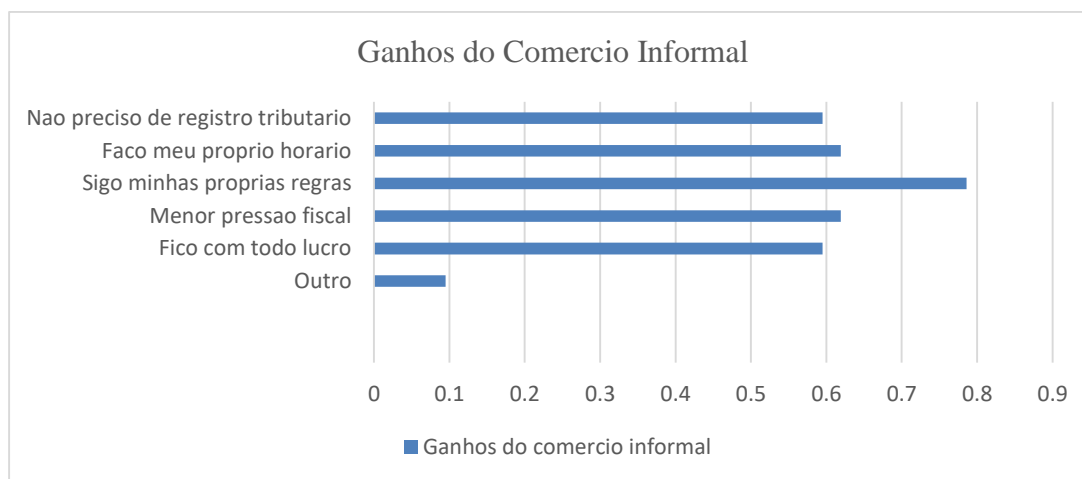
Podemos concluir, também, que apenas 4, entrevistados possuem faixa etária de 55 anos. Isso significa que actividade comercial, mesmo que informal, Integra várias pessoas de idades diferentes, visto que o comércio existe essa flexibilidade.

4.4. Ganhos do Comércio Informal

Segundo os entrevistados, muitos são os ganhos do comércio informal. De acordo com a pesquisa realizada 78,6 deles optaram por seguir próprias regras, 61,9 optaram por fazer o seu próprio horário e não precisar de pagar imposto, as quais tiveram mesmo percentual, assim como 59,5 para não precisar do registro tributário e ficar com todo lucro. Apenas 9,5 escolheram outra opção.

Devemos ter em mente que, nessa questão, os respondentes podiam escolher mais que uma alternativa.

Gráfico 3: Ganhos do comércio informal



Fonte: Pesquisa Directa (2024)

Ao analisar o gráfico 4, podemos afirmar que seguir as próprias regras recai como maior ganho do comércio informal, partindo das primícias que o trabalhador que resolve trabalhar com o propósito de ser dono do seu negócio não possui superior para lhe dar ordens, logo esse passa a criar suas regras.

Apesar de pontos de vistas divergentes, não se pode negar o facto que esta actividade informal ganhe novos adeptos a cada dia. Entretanto, pouco se sabe a respeito dessa actividade pois é uma característica inerente ao sector informal é a sua complexidade e a variedade de actividades inseridas no contexto. E algumas dessas actividades são facilmente observáveis, enquanto outras não e praticamente impossíveis de serem aferidas

4.5. Fonte de capital financiamento para o início das actividades no comércio informal

Vendedoras informais, na sua maioria mulheres sentem excluídas do sector bancário. Para reverter o cenário, o Governo deveria criar condições para formalizar a actividade dos "ambulantes" que

pode permitir que as suas receitas passem a ser contabilizadas e registadas para a capitalização nos cofres do Estado.

Nos últimos anos, o comércio informal tem estado a crescer e a dinamizar a economia nacional. A falta de emprego leva pessoas a optarem pelo comércio informal. Segundo os dados estatísticos do Banco Mundial de 2020, grande parte da população moçambicana é representada por mulheres que, na sua maioria, trabalham no sector informal.

Apesar de as mulheres serem as dinamizadoras do sector impulsionador da economia nacional, sentem-se excluídas dos serviços bancários como acessórios ao financiamento, o que as leva a recorrer a outros meios.

Desde 1999, estou aqui no mercado comope, a vender tenho conta bancária, mas quando vou ao Banco pedir empréstimo, a resposta é negativa, o Banco diz dar credito somente aos trabalhadores formais, conta Victoria Ngovene, que vende há mais de 20 anos.

Muitas mulheres não têm tido acesso aos serviços bancários, mas há quem consiga ajustar se as exigências dos Banco. Cristina Manhique é exemplo de poucas vendedeiras que se tem beneficiado do financiamento das instituições bancárias desde o início do seu negócio.

" Há mais de 10 anos, estou nesta área e, desde que comecei o negócio trabalho com Banco e acho mais vantajoso em relação aos microcréditos e agiotas, tanto que estou noutra nível disse Cristina Manhique."

A preferência pelo uso dos serviços financeiros informais, o caso das chamadas "agiotas", deve-se acessibilidade e leveza burocráticas no âmbito da requisição do empréstimo. Porém, as vendedeiras vêm desvantagem devido à alta taxa de juro e curto tempo de reembolso, o que as deixa cada vez mais endividadas.

Para além dos créditos facilitados por alguns microcréditos, as vendedeiras dizem estar cientes do risco que correm ao fazer as poupanças diárias em circuitos financeiros informais. No entanto, fazem-no para evitar tempo de deslocamento e fila nos bancos.

Tabela 6.4: Origem do Financiamento

Origem do financiamento	Percentagem (%)
Instituição de Poupanças	7
Empréstimo familiar	16
Empréstimo ao cliente	1,7
Empréstimo ao fornecedor	3
Empréstimo de Instituições de Créditos	7,3
Xitiques	70

Fonte: Pesquisa directa

Resultados similares sobre a fonte de capital para o início do comércio informal encontrado num estudo efectuado por Lubell (1993) em Nova Delhi, tendo constatado que 84,0% de empresários que no comércio informal, para o início do seu negócio usou poupanças pessoais ou empréstimos familiares. Neste tipo de actividade, os indivíduos desenvolvem actividades económicas, tais como "Xitique de mercados" que recolhem as pequenas poupanças e fazem empréstimos para segmento da população que não tem acesso a tradicional crédito bancário (Nazaré, 2006).

4.6. Negócios Desenvolvidos nos Mercados da Cidade de Maputo

Os indivíduos envolvidos no sector informal com que falamos nos mercados Compone, Xiquelene e Xipamanine, antes começar a viajar para vizinha África do Sul para comprar produtos e revender nos mercados acima mencionado. No geral, os indivíduos envolvidos na actividade mencionaram ter começado o negócio por pressão ou influência de amigos como Vitoria de 53anos de idade:

Antes de começar a viajar para vizinha África de Sul particularmente em Komati Poort, eu vendia amendoim e cocó no mercado Compone mas dinheiro que ganhava era bastante pouco para o sustento dos meus filhos, até consegui emprego de barraca aqui no mercado, fiquei três anos a trabalhar. Daí que recebi um convite de uma amiga para viajar com ela, para África do Sul e comprar produtos para revender passar a fazer conta própria.

Vitória mostrou que fez trabalhos temporários mas os seus rendimentos eram baixos, não eram suficientes para suprir as necessidades básicas das suas famílias. Entretanto, ela conseguiu alavancar e hoje faz inúmeras viagens para Africa do Sul. Oliveira (2005), afirma que possivelmente o ingresso na actividade informal representa uma conversão das suas trajectórias de trabalho. Cristina de 39 anos, contou:

Comecei a fazer negócio desde 2012, quando perdi os meus pais vitima de doença, sendo a irmã mais velha de três irmãos tive que assumir negócios da família porque daqui onde vem o nosso sustento, eles deixaram uma barraca no mercado Compone onde vendia refeições.

Cristina mostrou que começou a fazer negócio após morte dos seus progenitores e teve que assumir controlo de negócio de refeições. Cristina explicou no princípio não foi fácil e quase deu errado, por falta de experiência e sem noção de como gerir, quase foi obrigada a fechar a barraca, com ajuda da tia conseguiu erguer-se e sustentar os seus irmãos e tanto que conseguiu ampliar e hoje ela proprietária de duas barracas. Biza (2001), afirma que as estratégias de sobrevivência passam pela venda de produtos no sector informal não só na diversificação de redes de protecção social baseados em laços de diversa natureza, gerando espaços sociais distinto como parentesco, vizinhança entre outros. Verónica de 55 anos de idade, afirmou:

Comecei a fazer negócio desde 1995, no tempo que para entrar na Africa do Sul era necessário visto e demorava sair, isso fazia com que eu viaja-se uma vez por mês nessa altura comprava fatos de mulheres e homens, malas e mantas. Não era um trabalho fácil tinha que deixar meus filhos só na busca de pão sendo mãe solteira.

Verónica demonstrou que começou a fazer negócio porque era mãe solteira e tinha que encontrar uma ocupação, garantir o sustento dos meus filhos. Mas tarde a Verónica mudou de negócio em 2005, para vender carnes e ovos no mercado Compone. Maita de 36 anos conta:

Antes de começar a vender roupa de fardo era estudante, comecei a fazer negócio em 2010, porque fiquei grávida e namorado não quis assumir tive que deixar de estudar para cuidar da minha filha, também com a influência da minha mãe pedi ajuda de modo com que tivesse ocupação.

Maita afirmou que começou a fazer negócio para arcar com as despesas dela, pois teve que deixar a escola porque ficou grávida e com ajuda da mãe começou a fazer negócio. A economia informal, surge como estratégias de sobrevivência dos pobres por incapacidade do que se chama economia formal, em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos, e por consequência sustenta a economia formal estabelecendo relações de reforço mútuo. Minda de 45 anos de idade, disse:

Antes de começar a fazer negócio eu trabalhava como doméstica e conseguia sustentar minha família, perdi emprego por motivo de doença em 2009 e quando melhorei os meus patrões já tinham regressado para Inglaterra, sem nada a fazer pedi ajuda mas sem sucesso, até que recebi um convite para ajudante de cozinha numa barraca no mercado Xiquelene e depois de um tempo arrendei a minha.

Minda mostrou no princípio de seu negócio foi para ajudar nas despesas de casa, mas também para arcar com suas necessidades pessoais. Com estes pequenos biscates, o dinheiro não era suficiente para pagar despesas, que tomou a iniciativa de arrendar sua própria barraca. Machaieie (1997), afirma que o sector informal é uma espécie de boia de salvação para pessoas de baixo nível de vida, pois cria auto emprego ajudando no sustento das suas famílias. Manuel de 30 anos afirmou:

Antes de começar a viajar para vizinha África do Sul eu vendia pão, arrufada e badjias numa esquina do mercado Xiquelene, para ajudar as despesas de casa, também para pagar minha escola fazia pequenos biscates carregava produtos das senhoras mukheristas quando voltavam da África do Sul.

Manuel mostrou que para o início do seu negócio foi para ajudar as despesas de casa, mas também custear seus estudos. Com esses esses biscates não eram suficientes suprir as necessidades, o que incentivou a mudar de negócio e começar a viajar para África do Sul, com ajuda de uma das senhoras, que carregava produtos para ela e vender caixas de bolachas, manteiga e óleo. Da Silva (2009), afirma que economia informal desenvolve-se por causada incapacidade do poder governativo em responder desafios fundamentais da população do emprego. A Regina de 28 anos disse:

Antes de começar a viajar para Africa do sul particularmente em Joanesburgo eu era estudante e dependia dos meus pais para tudo, com

influência dos meus amigos que cresci vendo a eles a venderem para ajudarem os seus pais aí que tomei gosto por negócio, não só para não depender da mesada que os meus pais me davam, decide fazer meu próprio dinheiro.

Regina demonstra que começou a fazer negócio para ganhar seu próprio dinheiro, e para não depender do valor dos seus pais lhe davam todo final do mês, comprar perfumes e sapatos para revender no mercado Xipamanine, com os lucros paga suas contas e deixando de receber dos seus pais. Loforte (2000) afirma que as redes de sociabilidade constituem um papel muito importante que pode ser definido em função das relações de reciprocidade existente na sociedade, através de laços sociais. A Palmira disse:

Antes de começar a vender no mercado Xipamanine vendia pão em frente de casa, porque vivia com as primas e tinha que contribuir com qualquer valor para ajudar nas despesas de casa e sustentando os meus estudos sou órfão de pai e mãe, o lucro era muito pouco e não chegava para nada e com ajuda de uma vizinha que vendia roupas de fardo no mercado Xipamanine e assim passei a vender roupas de fardo.

Palmira demonstrou que começou a fazer negócio por causa das circunstâncias da vida, sendo órfã de pai e mãe tinha que fazer algo para se sustentar e pagar a sua escola. No que diz respeito ao trabalho das mulheres as transformações na estrutura socioeconómico tem conduzido alterações económicas no que tange as estratégias de sobrevivência e cooperação económica liga pluriatividade dos seus membros com vista a optimização dos seus recursos. Com ajuda da sua vizinha conseguiu mudar de negócio, e aumentando consideravelmente seus lucros e melhorando seu modo de vida assim.

4.6.1. Dificuldades no negócio e superação

Desde iniciaram com o negócio várias dificuldades enfrentaram os indivíduos envolvidos do sector informal passaram e conseguiram superar. Vitória de 53 anos, contou:

No início tive dificuldades para gerir o negócio por falta de experiência, não tinha dinheiro, na barraca havia falta de produtos e estava cheio de dívidas adquiridas no tratamento da mãe, mas com ajuda da família consegui ultrapassar essas dificuldades, hoje as coisas estão andar bem já

conseguiu gerir os com lucros e melhorar a qualidade dos produtos oferecido aos clientes, para além aberto uma outra barraca.

Vitória mostrou que as dificuldades no início do seu negócio e por falta de experiência não o fizeram desistir, pois daí que vem seu sustento e da sua família. Com ajuda de pessoas de boa-fé conseguiu superar e aumentar seus rendimentos. A sobrevivência destas famílias assenta nas relações familiares, proximidade solidariedade e na cooperação em outras situações, em circuitos nem sempre transparentes (Mosca, 2005). Verónica, 55 anos de idade, contou:

Não tinha passaporte numa primeira fase e viajava como clandestina, já foi pega por policia várias vezes e dava algum valor para me deixar passar e até fui criando amizade com a policia e para aumentar ainda meus rendimentos levava as pessoas de Moçambique para África do Sul e me pagavam dinheiro, fazia xitiques para conseguir tratar o meu passaporte, levava cigarros e bebidas secas para revender e voltava com fatos, bolsas e mantas para revender aqui uma vez que viajava uma vez ao mês e adoptei o sistema de entregar dinheiro para os meus colegas porque viajavamos em dias diferentes comprarem produtos para mim e assim não ficava sem produto para vender.

A Verónica afirmou que as dificuldades no seu início do seu negócio fizeram com que adoptasse outras formas de guardar dinheiro fazendo o xitique e não excluindo a informalidade, mostrando que as redes das amizades são de mais-valia para o seu sustento e da sua família. Loforte (2000), demonstrou que as relações existente entre o xitique e a estrutura socioeconómico na criação de redes de solidariedade e no contributo da economia dos grupos domésticos uma vez que o xitiques constituem estratégias dos membros em garantir ajuda em momentos de crise financeira em caso de mortes e doenças na construção de casas e compra de imóveis. E os investimentos de natureza económica vão desde construção de casas, armazém até expansão crescente negócio.

4.7.Criação de estratégias de Poupanças dos seus rendimentos de modo aumentar a sua renda

4.7.1. Criação de Comitês de Poupanças

Os comités foram criados com intuito de organizar os comerciantes para a realização de abertura de contas bancárias e prática de xitiques. Estas actividades foram realizadas de modo a garantir o gerenciamento de renda dos seus negócios. Estas actividades tiveram como objectivo criar comités de poupança visto que é necessário para garantir dos seus negócios, na medida que estes precisam cobrir as despesas que podem ocorrer de imprevisto (como oscilação de negócio, saúde, alimentação) contudo, criar comités de poupança para aumentar sua renda pois poupar é uma maneira de investir seu dinheiro, para aumentar a sua renda. Para consecução desta actividade foram eleitos tesoureiros para gerência dos seus fundos.

4.8. Tempo de Pratica da Actividade do Comércio Informal

No que concerne a questão do tempo que estes estão na prática desta actividade as respostas foram de acordo com tempo, como é caso de 8 vendedores, que afirmam estarem há 28 anos neste sector, e outros 4 estar 10 á 15 anos e 2 estão á 10 anos no mesmo sector.

Tabela 6.5: Experiência na Actividade de Comércio Informal

Hipóteses/respostas	Nº de respostas
0 á 10 anos	2
10 á 15 anos	4
Mais de 15 anos	2

Fonte: Inquérito do Autor (2024)

4.8.1. Formalização do Comércio Informal

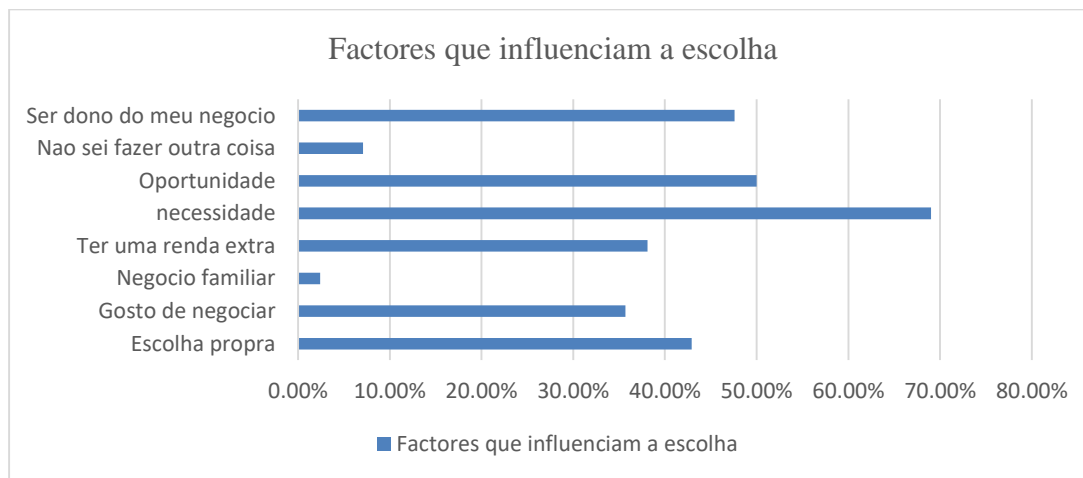
Quando questionados se mudariam ou não, caso o Estado passasse a regularizar a maioria afirmou que mudaria incondicionalmente para o formal. Segundo os entrevistados sofrem a perseguição das autoridades municipais.

Hipóteses	Nº de resposta
Sim	7
Não	1

4.8.2. Factores que influenciam a escolha por trabalhar no comércio informal

De facto, vários factores influenciam e podem as pessoas escolherem trabalhar no ramo do comércio informal. Frente a essa questão, o gráfico a seguir mostra os principais factores escolhido pelos entrevistados. Podemos considerar, neste tipo de questão, que mais de um factor pode ser influenciador da tomada de decisão por ser direccionado a trabalhar no ramo da informalidade.

Gráfico 4: factores que influenciam a escolha



Fonte: Pesquisa directa (2024)

Almeida (2013) mostra que as actividades, por mais que sejam a busca de um sustento para a família, podem ser frutos de escolha própria devido alguns benefícios que este tipo de trabalho apresenta. Ele destaca este ponto de vista no trecho:

[...] O trabalho informal se tornou uma alternativa, que pode até agradar ao trabalhador por algumas vantagens, como fazer seu próprio horário de trabalho, e não estar sob pressão de um patrão e a possibilidade de se conseguir uma remuneração maior do que com trabalho formal, onde se também teria que seguir as regras do empregador e um horário determinado. Eleva também sua auto-estima, porque pode dizer que tem um emprego e passa ter mais respeito como alguém taxado como "vagabundo"[...] (Almeida, 2013).

Diante das alternativas apontadas pelo gráfico a falta de emprego vem em primeiro lugar, como factor principal para tomada de decisão, em abrir um negócio. Em seguida vem a necessidade e terceiro factor seria uma renda extra. Estes factores estão como principais factores.

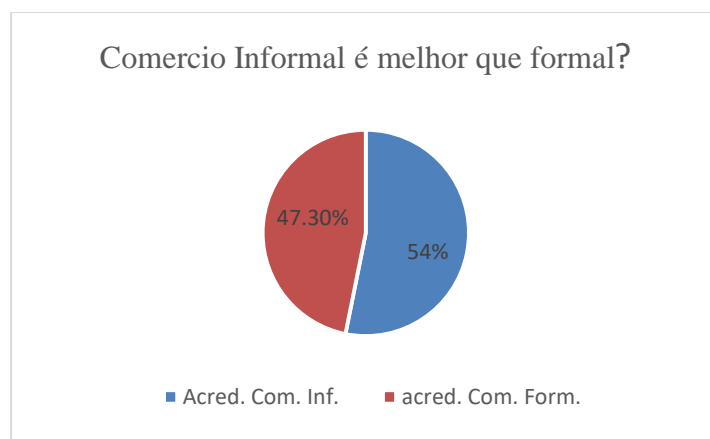
4.8.3. *Comércio informal versus Informal*

Com relação á questão que busca saber se trabalhar no comércio informal é melhor formalizado. As respostas tiveram quase o mesmo resultado. Porém a maioria dos entrevistados, os quais somaram 53,7 que ainda acreditam que o comércio informal é de facto ainda melhor que comércio formal. E uma das vantagens do trabalhador comércio informal por não ter registro tributário, não se obriga apagar imposto, ficando assim, com todo retorno do investimento. Além disso tem maior flexibilidade e liberdade com seus horários, já que trabalha para si.

Já com relação aos entrevistados que o trabalho formal melhor que informal somaram 47,3 respostas foram unânimes. Dando como explicação os direitos e benefícios que o formal oferece.

Para os entrevistados que acreditam que o comércio informal é melhor que o formal, as alegações foram de acordos com o gráfico.

Gráfico 5: Comércio informal é melhor formal



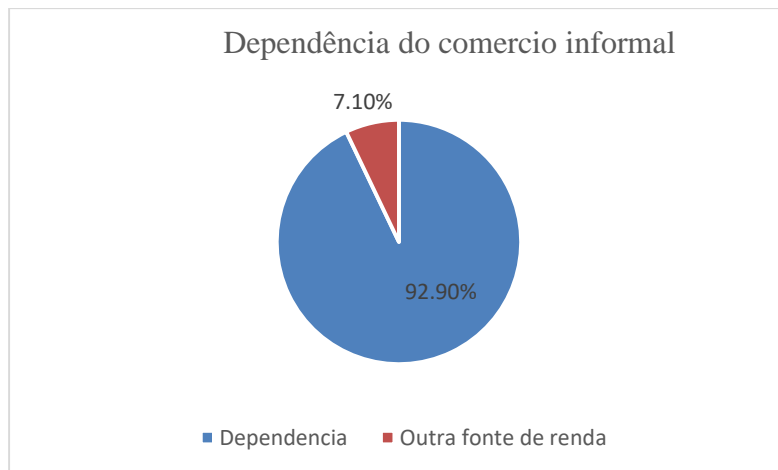
Fonte: Pesquisa Directa (2024)

4.8.4. Dependência do Comércio Informal

Para os entrevistados quanta á sua dependência financeira, por pouco não atingiu sua totalidade. Das respostas obtidas 92,9 dos respondentes, responderam que dependem sim do comércio informal no qual trabalham. E apenas 7,1 entrevistados não dependem, pois possuem outras fontes de renda.

Alguns entrevistados afirmaram "dependendo totalmente desse comércio, através dele que Pago escola e sustento da minha família " e outro disse "consigo manter minha família e assumir todos os meus compromissos ".

Gráfico 6: Dependência do Comércio Informal.



Fonte: Pesquisa Directa (2024)

4.8.5. Estratégias Para Garantir a Sustentabilidade do Negócio

Segundo os resultados obtidos, alguns comerciantes informais afirmam não terem nenhuma estratégia para garantir a sustentabilidade dos seus negócios, visto que eles vivem na base da experiência adquirida dia após dia. Deste modo verificamos, que os comerciantes informais sobrevivem na base de experiência adquirida diariamente e um pouco dos seus conhecimento obtidos na escola contribuindo assim para o auxílio do seu negócio, visto que a educação é a base fundamental para o desenvolvimento humano.

CAPITULO V

CONCLUSÕES

Este trabalho tinha como principal objectivo analisar o contributo do sector informal no rendimento dos agregados familiares em Moçambique. Para realizar este estudo, foi usado diferentes técnicas e metodologia de pesquisa, com destaque à estatística descritiva e revisão da literatura.

Os resultados da pesquisa permitiram concluir o seguinte:

O comércio informal em Moçambique continua a ser actividade económica de extrema importância para as famílias, na medida em que, gera auto-emprego e rendimentos que permitem acesso de bens e serviços essenciais.

O comércio informal continua a ser a fonte de sobrevivência das famílias em Moçambique e também ajuda no sustento (melhoramento de condições de vida). Estes resultados são similares aos encontrados pelo Jaroice (2016) quando analisou o envolvimento da Mulher no Comercio Informal Transfronteiriço vulgo Mukhero no Sul de Moçambique.

Uma das razões da permanência ou mesmo insistência do Comércio Informal tem a ver com os custos ou mesmo despesas de transação relativamente baixa e que se ajusta ao baixo teor de compra dos compradores, tornando então seus preços de venda mais competitivos e viáveis para os mesmos.

Outro aspecto relaciona-se com o facto do Comércio Informal ser uma prática de sustento e sobrevivência por parte dos vendedores que por falta de emprego optam por essa actividade, considerado um ponto forte para permanência e investimento da mesma.

O trabalho permitiu ainda concluir que, o Comércio Informal está a ganhar contornos cada vez maiores, e a sua eliminação ou então proibição não será e não é a solução, isso porque como já notamos durante a pesquisa que este é a única fonte de rendimento. Daí que há necessidade de se encontrar formas de se conciliar a sua coexistência com o Comércio Formal.

Esta pesquisa recomenda que, o Estado crie mecanismos, de certa forma legais, de monitorização bem como de diálogo entre as partes com o intuito de incluir e conferir o seu espaço ao comércio informal, para que também não haja contraste entre os comerciantes e para o objectivo que consideramos o mais importante que o comercio informal constitui para o grande o problema que a economia não consegue resolver que é o desemprego.

Este trabalho sugere que, qualquer levantamento estatístico, o aprofundamento da pesquisa estatística a todos os níveis sobre o sector informal, irá melhorar as formas de intervenção e tomada

de decisão pelos fazedores de política e estratégia de combate a pobreza e redução de vulnerabilidade dos agregados familiares.

-Recomenda-se ainda uma extensão do estudo sobre a avaliação daquilo que poderá ser a contribuição deste sector para os cofres nacionais e tomar as medidas necessárias para fiscalizar as actividades e assim colher impostos e taxas que vão por um lado permitir um aumento do rendimento fiscal do governo para reforçar o seu défice interno, bem como contribuir para melhorar as suas actividades no âmbito de realização de despesas isso na sua aplicação e realização para o aumento do bem-estar do povo.

O trabalho recomenda ainda para o cumprimento da postura e dever urbano por parte dos vendedores de modo a respeitarem e cumprirem as regras impostas para o exercício do comercio informal contribuindo assim para a manutenção de um clima e ambiente de entendimento que beneficie a todos e as futuras gerações.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaral, Ilídio (2005). Importância do Sector Informal da Economia Urbana em Países da África subsariana. Vol. XL. número 79. pp 53- 72. Finisterra. Lisboa.
- ABREU, A.2007. Sector informal, micro- finanças e empresariado em Moçambique. Maputo. Caderno dos Estudos Africanos/Universidade Eduardo Mondlane.
- BIZA, A.2011. As Características Sociais das Mulheres Chefes de Agregado Familiar e suas estratégias de sobrevivências em contexto Peri-Urbano. Maputo.
- CHICHAVA, José. A. C. *O Sector Informal e as Economias Locais*. Programa de Reforma dos Órgãos Locais. Série: Textos de Discussão. Número 8. Ministério da Administração Estatal. Maputo, 1998.
- CHIVANGUE, A.A.2012. Análise das Lógicas Práticas do comércio Informal. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão.
- CHICHAVA, A. Z.; HDEZ, J. M. & LUÍS, A.. *Orientações para elaboração de projectos e monografias científicas*. Nampula, 2007.
- COELHO, Fábio Ulhoa. *Manual de Direito comercial: Direito da empresa*. 18ª ed., São Paulo, Editora Saraiva, 2007.
- DE VLETTER, Fion. *Estudo do Sector Informal em Moçambique (Maputo e Sofala)*, Unidade de Reprodução da Pobreza, Ministério do Plano e finanças, 1996.
- DIAS, Hildizina, et al.. *Manual de Práticas e Estágio Pedagógico*. 2ªed., Maputo, Editora educar, 2010.
- DIAS, Hildizina, et al.. *Manual de Práticas Pedagógicas*. Maputo, Editora educar, 2008.
- FRANCISCO, António. A. da Silva & PAULO, Margarida. *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, pobreza e exclusão: A dimensão oculta da informalidade em Moçambique*. Cruzeiro do Sul – Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão. Maputo, 2006.
- GIL, A. C. *Como Elaborar Projectos de Pesquisa*. 3ª ed., São Paulo, Atlas, 1996.
- GIL, António Carlos. *Metodologia e técnicas de pesquisa social*. São Paulo, Atlas, 1999.
- GRESSLER, L. A. *Pesquisa Social: importância, modelos, validade, variáveis, hipóteses, amostragem e instrumentos*. São Paulo, Edições Loyola, 1979.
- Instituto Nacional de Estatística (2005) a. O sector informal em Moçambique: resultado do primeiro inquérito de Moçambique. Maputo.

- Instituto Nacional de Estatística (2005) b. Classificação das profissões de Moçambique REV.1 Maputo.
- Jornal o País publicado por Inalcídio Uamusse no dia 23/03/2020
- JAROICE, F.J.2016. A Mulher e Comercio Informal Transfronteiriço vulgo Mukhero no Sul de Moçambique: Caso das fronteiras de Namaacha e Ressano Garcia, 1984-2016.Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande Sul.
- LIMA, Edilaneide Justiniano de COMÉRCIO INFORMAL: um estudo sobre possíveis contribuições na Economia e na Renda Familiar. 79 p. Monografia (Bacharel em Administração de Empresas). João Pessoa/PB - *Campus I* da UFPB, 2017.
- LOPES, Carlos. M. M. G. F. *O Sector Informal e o Desenvolvimento: Estudo de caso em Luanda*. Comunicação apresentada ao II Congresso de Estudos Africanos En El Mundo Ibérico - África Hacia El Siglo XXI, Madrid, 1999.
- LOPES, Carlos. M. M. G. F. *Elementos para a compreensão do sector Informal urbano nos países em desenvolvimento: anotações sobre o retalho informal em Luanda e Maputo*. 22
- LOFORTE. Ana. M.. Género e Poder. Entre os Tsonga de Moçambique. Edições Promédia. Maputo, 2000
- MARCONI, Mariana de Andrade & LAKATOS, Eva Maria. *Técnicas de Pesquisa*. São Paulo. 7ªed., Editora Atlas, 2010.
- MARCONI, Mariana de Andrade & LAKATOS, Eva Maria. *Técnicas de pesquisa. Planeamento e execução de pesquisa; amostragem e técnicas de pesquisa; elaboração, análise e interpretação de dados*. 6ªed., São Paulo, Atlas. 2007.
- MARCONI, Mariana de Andrade & LAKATOS, Eva Maria. *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo, Editora Atlas S.A, 2003.
- MANZO, Abelardo J.. Manual de preparação para monografias: Uma guia para apresentar informes e teses. Buenos Aires: Humanitas, 1973.
- MACHAIEIE, E.L.E. 1997. Mulheres no Sector Informal, esforços e criatividade na luta pela sobrevivência. O caso do Mercado Bazuka, 1987-1986. Maputo
- MINISTÉRIO DO TRABALHO. *Estratégia de Emprego e Formação Profissional em Moçambique 2006 – 2015*. Maputo, 2006.

- MOSCA, João. *Pobreza, Economia “Informal”, Informalidades e Desenvolvimento*. I Conferência do Instituto de Estudos Sociais e Económicos. Paper nº 34. Maputo, 2009.
- MUNGUAMBE, Salomão. *Noções fundamentais de comércio*. Maputo, edição do editor, 1987.
- NAZARÉ, Domingos. Mercado informal em Angola. Associação Académica- Africa Debate. (2006)
- PASTORE, José. (1998). O Desemprego tem cura? Editora Markon Books. São Paulo.
- Revista Internacional Inter-Universitária de Estudos Africanos, nº 2. Associação Académica África Debate. Lisboa, 2003.
- SETHURAMAN, S. V (1998). Gender, Informality, and Poverty. A Global Review. Mime
- SETHURAMAN, S.V. (1997). Urban Poverty, and the Informal Sector. A Critical Assesment of Current Stragies.
- SILVA, Nancy de Deus Viera, Mercados de Trabalho Formal e informal: Uma análise da Discriminação e da Segmentação, Brasil, 1997
- SILVA, Teresa Cruz. *O papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal: A organização dos trabalhadores do sector informal dos mercados de Maputo e sua acção na promoção de melhores condições de vida e de trabalho*. 2ª ed., Maputo, 2005.
- ZACARIAS, Alípio M. de Jesus. *Introdução à economia*. Maputo. Universidade Pedagógica.

Legislação

- República de Moçambique, Boletim da República: Decreto-Lei que regula o Licenciamento das Actividades Comerciais em Moçambique. In: Boletim da República, 49/2004 de 17 de Novembro de 2004.