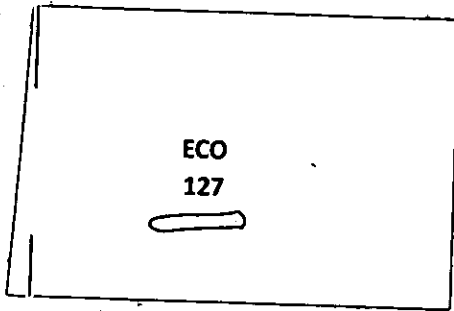


ECO-127

① I



# **Carpintarias Informais na Cidade de Maputo**

*Papel, Constrangimentos e o Reflexo  
das Políticas do Estado*

Constantino Marrengula

Outubro de 1997

Tese de Licenciatura em Economia  
Faculdade de Economia  
Universidade Eduardo Mondlane

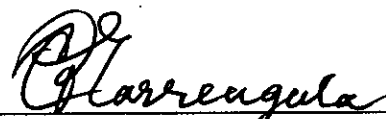
338.2(043.3)

MAR

TES

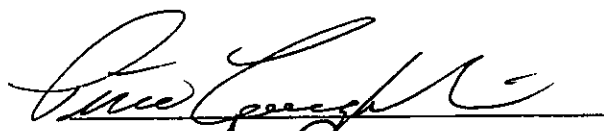
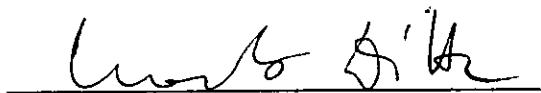
### Declaração do Autor

Este trabalho foi por mim produzido e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição de educação.



Constantino Pedro Marrengula

Este trabalho foi aprovado com 12.5 valores no dia 20 de Outubro de 1997 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane:



# Índice

	Página
Índice de Tabelas	v
Dedicatória	vi
Agradecimentos	vii
✗ Sumário	viii
✗ Introdução	1
O Conceito do Sector Informal	2
O Sector Informal: As Questões Empíricas	3
Organização e Emprego, 4; Empresas Informais: Nascimento e Mortalidade, 5; Determinantes da Sustentabilidade das Empresas Informais, 6 ( <i>A Procura dos Produtos das Empresas Informais</i> , 6; <i>Factores Ligados à Oferta</i> , 7); Os Projectos de Apoio ao Sector Informal, 8	
Perspectiva Histórica	8
O Sector Informal em Moçambique	11
Argumentos sobre a Expansão do Sector Informal em Moçambique, 12; ✗ Dimensão e Papel do Sector Informal em Moçambique, 13; O Estado e o ✗ Sector Informal, 13	
O Objecto de Estudo e sua Relevância	14
Metodologia	15
Discussão das Principais Opções Metodológicas para a Selecção da Amostra, 15; Metodologia Usada, 16	

# Índice

	Página
Índice de Tabelas	v
Dedicatória	vi
Agradecimentos	vii
Sumário	viii
<b>Introdução</b>	1
<b>O Conceito do Sector Informal</b>	2
<b>O Sector Informal: As Questões Empíricas</b>	3
<b>Organização e Emprego, 4; Empresas Informais: Nascimento e Mortali-     dade, 5; Determinantes da Sustentabilidade das Empresas Informais, 6 (<i>A     Procura dos Produtos das Empresas Informais</i>, 6; <i>Factores Ligados à Oferta</i>,     7); Os Projectos de Apoio ao Sector Informal, 8</b>	
<b>Perspectiva Histórica</b>	8
<b>O Sector Informal em Moçambique</b>	11
<b>Argumentos sobre a Expansão do Sector Informal em Moçambique, 12;     Dimensão e Papel do Sector Informal em Moçambique, 13; O Estado e o     Sector Informal, 13</b>	
<b>O Objecto de Estudo e sua Relevância</b>	14
<b>Metodologia</b>	15
<b>Discussão das Principais Opções Metodológicas para a Selecção da     Amostra, 15; Metodologia Usada, 16</b>	

## **Resultados da Pesquisa**

18

✓ **O Papel das Carpintarias na Economia, 18; O Perfil das Carpintarias: Idade e os Investimentos em Capital Fixo, 21; A Fonte de Capital para Operação nos Seis Primeiros Meses, 23; Os Proprietários e as Perspectivas de Gestão das Carpintarias, 25; As Carpintarias Informais no Mercado de Insumos, 27; Os Constrangimentos de Procura, 28; As Carpintarias Informais e as Medidas de Política do Estado, 29 (*Aquisição da Terra, 29; Tributação, 30; Os Projectos de Apoio Financeiro à Pequena Empresa e as Carpintarias, 32*)**

## **✓ Conclusões e Recomendações**

33

## **Anexos**

35

## **Referências**

42

## Índice de Tabelas

Aspectos determinantes da delimitação do sector informal	3
Distribuição da mão-de-obra empregada por empresa e idade	18
Comparação de alguns preços de insumos e serviços adquiridos pelas carpintarias	19
Quantidades de bens produzidos nas quatro semanas anteriores ao início de actividade	21
Distribuição das carpintarias consoante as idades, disponibilidade de toda a ferramenta e maquinaria	23
Organização da amostra por idade e condições da estrutura física do edifício	23
Organização da amostra, segundo fontes de capital inicial	24
Localização das carpintarias	25
Nível de educação dos proprietários e a forma de controlo de contas	26
Relação entre condições das infra-estruturas, índice de produção por empresa, e a forma de controlo das contas	27
Distribuição das carpintarias consoante licenciamento	31
Carpintarias licenciadas e penalizadas pela polícia urbana	32

## Agradecimentos

Muitas pessoas contribuíram com o seu saber, dedicação e sacrifício para a produção deste trabalho. O Dr. Peter Coughlin, meu supervisor, prestou-me um apoio inestimável. Graças à sua inteligência e perspicácia, foi possível seleccionar o tópico e estreitar a análise. Os senhores José Nhambirre (secretário do bairro Jorge Dimitrov), Aventina, João e Piedoso (funcionários da Faculdade de Economia) foram excelentes na satisfação dos meus pedidos. Eles garantiram que a recolha de dados e o processamento de texto decorressem bem. Os meus colegas — Eduardo Macuácuá, Filimão Canda, Hilário Mapute, Bacar Assane, António Cuna e José Maria — sempre me apoiaram e prestaram imensos ensinamentos nas longas noites de estudo em conjunto. Devo à eles, em parte, alguns dos conhecimentos usados na produção deste estudo. Para todos vai o meu “muito obrigado”.

No lugar especial estão os meus pais. Destacaram-se pelos sacrifícios consentidos durante toda a minha carreira estudantil e foram formidáveis no apoio material e moral. É à eles que dedico este trabalho.

## Sumário

Depois do fracasso das estratégias de industrialização assentes em grandes projectos em muitos países em vias de desenvolvimento (PVDs), o sector informal adquiriu novos protagonistas entre os estudiosos de desenvolvimento e os políticos. Mas, ainda não se alcançou consenso. Para uns, o sector informal representa uma ameaça à sobrevivência das empresas formais e um "exemplo evidente da insuficiência de política" (De Vletter 1992b:8). Para outros, ele é um sector importante porque permite a "participação da mulher e das camadas economicamente débeis na geração de rendimentos" (Parker *et al.* 1995:15). Independentemente das posições de cada um, o certo é que "o sector informal é parte integrante das economias" e qualquer estratégia de desenvolvimento que pretenda imprimir maior dinâmica no seu funcionamento deve equacionar cuidadosamente os seus aspectos positivos e negativos (De Vletter 1992b:10).

Ciente disto, o governo moçambicano, a partir de 1988, decidiu: (i) incentivar a criação de instituição financeiras especializadas ao apoio às pequenas empresas; (ii) criar modelos para o licenciamento das pequenas actividades sem observar a burocracia formal; e (iii) "iniciar estudos para a elaboração de um regulamento para o comércio informal" (*Notícias* 23/08/97). Deste modo, o governo pretende contribuir para a transformação dos agentes informais e permiti-los sair da marginalidade. Estudos do sector informal noutros países revelam que esta transformação dificilmente se verifica. Será isso o mesmo que acontece com o sector informal na Cidade de Maputo?

Dada a diversidade do sector informal, este estudo não oferece uma resposta directa a esta pergunta. Pretende apenas lançar algumas luzes, estudando o subsector de carpintarias em quatro perspectivas: (i) compreensão do seu papel no mercado do trabalho e as relações que construíram com o resto da economia; (ii) a importância económica destas relações; (iii) as origens e manifestações dos constrangimentos na sua operação; e (iv) o reflexo das políticas do Estado no subsector. Para a discussão destes pontos, a informação foi recolhida em 30 das 34 carpintarias dos bairros Jorge Dimitrov e Luís Cabral, com base num inquérito. As respostas foram agregadas em grupos e, sempre que necessário, recorreu-se à comparação para obter respostas às questões colocadas.

O estudo constatou que as carpintarias têm um importante papel no emprego e treinamento da mão-de-obra e no aproveitamento de desperdícios, ex., cascas de cocos, refugos de algodão das fábricas têxteis, e retalhos de madeira vendidos nas serrações, o que coincide com os estudos das empresas informais realizados no Gana e Quênia. As carpintarias participam também na geração de rendimentos directos e indirectos.

Similarmente ao que é geralmente destacado nos estudos sobre o sector informal noutros países, as carpintarias informais em Maputo apresentam um panorama desolador. Das 30 carpintarias entrevistadas, apenas uma tem toda a maquinaria para exercício da actividade, seis têm electricidade e nove têm toda a ferramenta. O investimento em melhores condições de estrutura física das



carpintarias também não é grande. As melhores instalações com cobertura de tenda ou casa de madeira e zinco encontram-se apenas em seis carpintarias.

As causas deste panorama são: (i) debilidade de gestão; (ii) recurso à fontes informais de financiamento nos períodos iniciais de actividade; o que contribui para o fraco investimento em capital fixo; (iii) altos preços da madeira, em parte derivado da forte procura no mercado internacional e da distância da cidade de Maputo às fontes da madeira de melhor qualidade; (iv) a fraca procura, em parte devido à localização em bairros pobres e à prolongada erosão do poder de compra que reduziu o mercado para cada uma das empresas (coincidentemente 28 das 30 carpintarias entrevistadas surgiram depois do início do Programa de Reabilitação Económica e Social em 1987).

As políticas do Estado estão longe de beneficiar o sector. Dezanove carpinteiros, embora não tenham contactado nenhuma instituição para concessão de terrenos, afirmaram que operavam em quintais porque não reuniam fundos para arranjar melhor lugar. E um carpinteiro — o único, dos que operam em quintais, com alguma maquinaria — confessou que optou por operar no quintal da sua casa depois de tentativas fracassadas para a aquisição de terreno devido às demoras das autoridades municipais. Além disso, os “custos para a aquisição de novo terreno para investimento na Cidade de Maputo podem atingir 50.000 USD.” Isto sugere que os custos e complicados procedimentos para o acesso aos terrenos para investimentos nas zonas urbanas também confinam as carpintarias aos quintais e agravam a sua já débil situação (Smith *et al.* 1996:55).<sup>1</sup>

Similarmente ao que foi constatado para as empresas informais noutros países, as instituições de crédito à pequena empresa ou ao empresariado em geral não apoiam as carpintarias informais em Maputo porque quase todos <sup>estas</sup> ~~elas~~ <sup>nem</sup> conhecem a sua existência. Por isso, é importante tornar as instituições de crédito mais conhecidas através de publicidade.

O sistema de licenças anuais para os empresários informais não se revela ainda eficaz nas carpintarias: poucas pagam as taxas devidas ao Estado embora a maioria tenha se queixado de multas, gorjetas e o confisco de bens. As autoridades locais têm sido incapazes de arrecadar as taxas e controlar os seus polícias. Por isso, dever-se-ia rever o papel e organização destas autoridades para as tornar mais actantes em benefício dos operadores do sector e do próprio Estado. Também, considerando que o não licenciamento é mais regra que excepção, a forma e função das licenças deve ser questionada e, talvez, revista.

O curto tempo em que o estudo foi feito e a complexidade do seu objecto requerem que estas constatações sejam tomadas com cuidado. Estudos doutros ramos do sector informal terão de verificar se as constatações aqui apontadas são generalizáveis. Apenas deste modo pode-se identificar recomendações para transformar as empresas informais.

---

<sup>1</sup> As carpintarias informais operam em condições precárias; uma parte significativa tem um baixo nível de educação; e, até a realização das entrevistas, nenhum tinha tido acesso ao crédito bancário ou das instituições vocacionadas ao apoio à micro e pequena empresa. Por isso, trâmites burocráticos estimados em 50.000 USD dificilmente seriam absorvidos no subsector.

## Introdução

Depois do fracasso das estratégias de industrialização em muitos países subdesenvolvidos (PVDs) na década 1960-69, o sector informal passou a constituir um assunto privilegiado para abordagem por parte de todas as correntes interessadas no desenvolvimento sócio-económico. Muito se escreveu sobre o sector, mas o traço comum das obras consistiu no reconhecimento de que o sector informal ostenta aspectos positivos e negativos com efeitos importantes sobre qualquer estratégia de desenvolvimento económico. Por um lado, as empresas informais constroem o desenvolvimento económico, porque exploram a mão-de-obra e não pagam impostos, o que lhes confere uma vantagem competitiva desleal em relação às empresas formais. Por outro lado, elas possuem variáveis capazes de contribuir para o desenvolvimento da economia:

As técnicas básicas e a flexibilidade organizacional das micro-empresas são de grande utilidade para melhorar a distribuição de renda, [e assim] o crescimento económico global. Além disso, os seus baixos custos de implantação, a tecnologia simples, os baixos custos de estrutura, a sua natureza informal e a confiança na força de trabalho familiar tornam as micro-empresas um veículo flexível para facilitar a participação da mulher e das camadas mais pobres na geração de rendimentos. Elas podem, portanto, garantir a extensão de ganhos económicos líquidos para importantes segmentos da população que num outro contexto seriam deixados à margem pelas estratégias de desenvolvimento (Parker *et al.* 1995:15).

Assim, o desenvolvimento económico no contexto do Terceiro Mundo impõe a adopção de estratégias de incentivo ao “aproveitamento dos aspectos positivos do sector informal à medida que se minimizam os elementos negativos” (De Vletter 1992b:10). Entretanto, dada a multiplicidade das actividades envolvidas, tais estratégias requerem selectividade, o que apenas é possível se forem sustentadas por estudos aprofundados sobre as implicações de todos os aspectos do funcionamento do sector. Com este trabalho pretende-se apresentar um estudo sobre o subsector das carpintarias, com ênfase para o seu papel na economia, as suas ligações, as origens e manifestações dos problemas para o seu crescimento e o grau em que as políticas do governo se reflectiram no subsector.

Não existe consenso sobre delimitação do sector informal. Por isso, na primeira secção, faz-se uma breve análise sobre os conceitos mais comuns do sector informal. Pretende-se clarificar o conceito usado na definição do objecto de estudo. Na segunda secção, destacam-se os aspectos do funcionamento do sector informal, patentes na literatura. A terceira secção, para a compreensão do enquadramento histórico do tema, faz um resumo de como a estrutura económica africana foi sendo construída até ao despoletar dos grandes debates sobre as actividades informais. Argumenta-se também, na mesma secção, sobre os motivos que justificam este crescente debate. Na quarta secção, destacam-se as características do sector informal em Moçambique e as causas para a sua expansão. A apresentação dos problemas a estudar e a metodologia é feita na quinta e sexta secções. A análise dos resultados da pesquisa é feita na sétima secção e está dividida em quatro sub-secções. A primeira e segunda destacam o papel que o subsector desempenha na dinâmica da economia e as origens e manifestações dos constrangimentos para o seu crescimento. Uma leitura sobre o reflexo das políticas do governo é feita na última subsecção. Finalmente, a última secção apresenta as conclusões e recomendações para o aproveitamento das suas potencialidades.

## O Conceito do Sector Informal

O conceito do sector informal é muito debatido na literatura e ainda não se alcançou consenso sobre os seus limites. "Há autores que defendem que o conceito deve ser encontrado com base em critérios jurídicos; outros defendem que se deve ter como base; para além dos critérios jurídicos; os económicos, sociais e políticos, conjugados com os objectivos que se pretende atingir" (Arnaldo 1994:30).

Frequentemente, define-se o sector informal como um conjunto de "unidades económicas que não se conformam no quadro administrativo, legal ou estatístico" (ILO 1990, citado por De Vletter 1992a:38). Esta definição oferece pouca utilidade para a delimitação do campo de estudo porque existem casos de empresas que, muito embora se reconheça serem informais na sua organização, encontram-se enquadradas administrativamente.<sup>2</sup> Por isso, apesar da sua universalidade este conceito é preterido em favor dos que derivam dos critérios do mercado de trabalho, e do sector da economia. A partir do critério do mercado de trabalho em que integram apenas os "trabalhadores por conta própria", alguns teóricos sustentam que o sector informal deve ser concebido como o que envolve trabalhadores pobres resultantes de uma conspiração capitalista para sustentar um exército industrial de reserva e "para baixar os salários dos trabalhadores do sector formal" (Mkandawire 1991:47 e De Vletter 1992a:39). Nestes termos e em resultado da marginalidade das actividades aí exercidas, sugere-se que o "sector informal se associa a instalações precárias, equipamento obsoleto, condições de trabalho exploradoras, má higiene, baixa produtividade, produção sem qualidade; baixas receitas marginais e criminalidade" (De Vletter 1992b:1). Este argumento, embora releve alguns aspectos distintivos do sector informal, falha sobretudo por conotá-lo sempre com baixos níveis de rendimento, quando alguns estudos empíricos mostram muito dinamismo no sector e, por vezes, rendimentos superiores aos do sector formal (Castell e Pórtes 1992:12 e Aboagye 1986:9-10). Além disso,

a abordagem a partir dos indivíduos coloca algumas dificuldades devido à existência de situações em que a demarcação oficial e informal não é precisa. É o caso de situações em que a mesma pessoa trabalha simultaneamente como assalariado de uma empresa do sector moderno e na pequena unidade familiar. Assim, para uma correcta concepção do sector, é imprescindível compreender que a sua definição independe do espaço físico em que as actividades ocorrem, do volume de capital mobilizado, das características temporais da produção (ocasional, sazonal, e contínua), do regime de prestação de serviços por parte do proprietário, sendo o aferimento dos limites do sector informal apenas sustentável, "quando se enfatiza a sua função principal, o processo de produção e o tipo de actividade" (Santos 1994:19).

---

<sup>2</sup> Em Moçambique existe um regulamento que permite o enquadramento administrativo de empresas informais, atribuindo-lhes uma licença transitória e sem obrigar à observância das normas exigidas às empresas formais.

Neste contexto, a definição do sector informal para este trabalho resulta do estudo da ILO (1972, citado por McCormick 1991:336) segundo o qual o sector informal constitui o conjunto de unidades de produção de pequena escala, intensivas em trabalho, empregando na sua maioria força de trabalho regulada por relações sociais que não envolvem nenhum vínculo jurídico para prover receitas e empregos aos seus trabalhadores e proprietários (Tabela 1).

**Tabela 1: Aspectos determinantes da delimitação do sector informal**

	Economia informal	Economia formal
Tipo de unidade	Micro-empresa de base familiar e sem personalidade jurídica	Empresa com personalidade jurídica
Função	Produção para o consumo e produção artesanal para o mercado	Produção para o mercado
Actividade	Actividade intensivas em trabalho	Actividades intensivas em trabalho e capital
Processo de produção	Uso fundamental do factor trabalho do proprietário e familiar	Combinação de factores (trabalho, capital e terra adquiridos no mercado)

*Fonte:* Santos (1994:20)

### **O Sector Informal: As Questões Empíricas**

Embora não exista um consenso sobre o conceito do sector informal, em quase todas as obras, os autores convergem quanto aos aspectos dignos de debate para a compreensão da sua dimensão sócio-económica. São quatro os aspectos, enfatizados nos estudos sobre o sector informal, relevantes para este trabalho. A primeira questão abordada relaciona-se com aspectos estáticos ligados à organização do sector e à sua importância para economia. São também investigados os aspectos ligados ao seu nascimento e mortalidade, ao mesmo tempo que se analisam todos os factores que directa ou indirectamente podem garantir a sustentabilidade dos agentes do sector informal, na perspectiva de oferecer modelos que facilitem a implementação de políticas macroeconómicas benéficas para a economia. Começemos primeiro com os aspectos de emprego e do meio geográfico onde operam as empresas informais.

## *Organização e Emprego*

O ponto de partida para abordagem dos aspectos de organização e de emprego no sector informal é a descrição do meio geográfico em que são desenvolvidas as suas actividades. "As actividades informais são, [grosso modo], desenvolvidas nas zonas rurais" e circunvizinhas das cidades (Liedholm 1990:7). A qualidade das construções e o local escolhido para o assentamento não são uniforme, sendo comum encontrar, num mesmo ramo de actividade, unidades de produção localizadas nas proximidades dos grandes mercados e outras em áreas distantes. Em todos os casos, as empresas operam debaixo de estruturas habitacionais demasiado precárias, com problemas na acessibilidade da água, electricidade e edifícios com cobertura, sendo em alguns casos as actividades desenvolvidas ao ar livre.

O papel dos proprietários na gestão das empresas é crucial. Por isso, na procura de um modelo típico de proprietário informal, destacou-se que estes têm baixa formação. Embora não existam modelos elaborados sobre a relação das características dos proprietários e os níveis de rentabilidade das empresas, os estudos comparativos de Aboagye (1986) e Liedholm (1986) revelam uma coincidência entre o nível de formação, a presença de conhecimentos mínimos sobre a direcção de negócios, o número de anos de permanência nas actividades, e os níveis de rentabilidade empresarial.

Os níveis de capital investidos no sector informal são extremamente baixos. E são provenientes, grosso modo, de poupanças dos seus proprietários, ou de mecanismos informais de financiamento.

O recurso à fontes informais de financiamento levanta enormes problemas para as empresas informais quebrarem o ciclo vicioso de o baixo nível de poupança do sector implicar baixo investimento, baixa produção e por essa via baixa poupança. Para os agentes empregues no sector, o recurso a poupanças informais implica também um emprego instável e condições precárias de trabalho, restringindo, desta feita, o incentivo à entrada de novos agentes no sector (Aboagye 1986:36).

Comparativamente ao sector formal, o sector informal constitui uma excelente fonte de emprego não obstante os baixos níveis de capital investidos.

Em 1987, por exemplo, empregava 65% da força de trabalho urbana em Dhaca (Bangladesh), 56% em Juba. No mesmo ano, em Kumasi (Gana) agrupava 70% da força de trabalho urbana, e 43% em São Paulo (Brasil). De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), em 1972, a porção do sector informal em África era de cerca de 33% (Loureiro 1992:10).

O estilo de remuneração distingue-se em grande medida do usado nas empresas formais. Enquanto nas empresas formais o mais comum é a regularidade de remunerações em valores monetários, as empresas informais pagam os salários irregularmente e são comuns os pagamentos em espécie. É também predominante nestas actividades a grande sazonalidade dos empregos e a promoção a baixos custos das primeiras fases de treinamento da mão-de-obra:

No Gana, por exemplo, o sector informal providencia um sistema de aprendizagem ao mais baixo custo comparativamente ao sector formal. Tipicamente, os mestres das empresas do

sector informal admitem jovens com baixo nível de escolaridade para aprendizagem de empregos em períodos que variam de dois a cinco anos, dependendo da natureza e da forma de treinamento, com o pagamento ao fim do período de uma quantia insignificante (Sethuraman 1987:346).

### *Empresas Informais: Nascimento e Mortalidade*

O nascimento e a mortalidade das empresas informais são frequentemente relevados na literatura com o objectivo de observar a dinâmica do crescimento do sector informal e o grau em que as suas empresas se transformam em médias e grandes. Não obstante existirem dados dispersos e susceptíveis de dar outras interpretações, admite-se que os níveis de nascimentos das empresas informais são demasiado altos, revelando, entretanto, comportamento distinto entre as zonas urbanas e rurais. "Num estudo realizado em 1987, Na Serra Leoa, por exemplo, as taxas de nascimento das [empresas informais] foram mais altas nas zonas urbanas (14%) e baixas nas zonas rurais (10%). Estes resultados, combinados com as cifras da morte, confirmam a descoberta agregada de que ao longo do tempo o número de empresas em zonas urbanas cresce relativamente ao número de empresas nas zonas rurais" (Liedholm 1990:21).

"O segundo elemento dos determinantes da taxa de crescimento líquido das empresas é a taxa de mortalidade. Pondo isto numa maneira mais optimista, uma vez criadas as [empresas informais] qual é a probabilidade de sobrevivência?" Ora, argumenta-se que as taxas de mortalidade tendem a ser mais altas nos primeiros anos da vida das empresas. "Os dados da Índia revelam que quase um terço de todas as mortes de empresas ocorrem durante os primeiros três e quatro anos. Em geral, as empresas sobreviventes dedicam-se aos seguintes ramos de actividade: padarias, serrações, hotelarias, tipografia, pintura e actividades de electricidade" (Liedholm 1990:25). Elas apresentam normalmente boas perspectivas de rentabilidade e, em alguns casos, coincidem com as empresas que têm níveis altos de capital inicial (Liedholm 1990:28).

Paralelamente com os aspectos ligados ao crescimento líquido das empresas informais levanta-se a questão da transformação das empresas informais em pequenas, médias e grandes. Não existem ainda dados que confirmem definitivamente que as empresas de grande escala resultam da transformação das empresas informais. Mas, fazendo comparações entre os PVDs, é possível destacar algumas tendências. "As taxas de graduação nos países africanos são substancialmente mais pequenas do que as encontradas na Ásia e América Latina. Nestes, entre 1/2 e 2/3 das empresas grandes se expandiram através da estrutura do tamanho, enquanto que em países africanos nem a metade se graduou" (Liedholm 1990:30). As razões para a baixa taxa de graduação variam.

Frequentemente ameaçados por uma oferta inadequada, quedas das vendas, perdas de propriedade dos terrenos ou adversidades pessoais, económicas e políticas, os proprietários informais de [sucesso] medem o benefício de aumentar o tamanho, investindo em capital contra os custos de perda de flexibilidade (McCormick 1991:354-5).

Para manter o sucesso, "as empresas informais optam pela flexibilidade, investindo pouco em capital e recorrendo à força de trabalho familiar" (McCormick 1991:355). Por isso, no lugar de se transformarem em pequenas, médias e grandes, as empresas informais multiplicam-se em pequenas

unidade, "incrementando o auto-emprego, mas acumulando pouco capital" (McCormick 1991:356). A baixa taxa de graduação não deriva apenas de uma estratégia de fuga ao risco. Ela depende também de alguns constrangimentos empresariais e políticos que afectam severamente as empresas informais.

Os constrangimentos empresariais dizem respeito a uma deficiência crucial na produtividade quando as empresas crescem acima de 10 trabalhadores. Não é uma deficiência na inovação, mas sim na coordenação e controlo empresarial e é mais severo na África central e oriental do que em qualquer outro sítio (Liedholm 1990:32).

No Quênia, por exemplo, muitas empresas falham em impor preços dos seus produtos de acordo com as condições do mercado, "resultando assim perdas persistentes. Algumas empresas absorvem estas perdas por longo tempo até ao seu desaparecimento" (Aboagye 1986:32). Mas, "ainda são necessários estudos para verificar a importância da debilidade de gestão na empenho das empresas informais" (Liedholm 1990:32).

### *Determinantes da Sustentabilidade da Empresas Informais*

Outros aspectos considerados de grande importância para a perspectivação do comportamento das empresas informais são a procura dos seus produtos e a oferta de insumos para o seu funcionamento.

#### *A Procura dos Produtos da Empresas Informais*

Existem três fontes de procura para os produtos das empresas informais: os consumidores individuais domésticos, o governo e o mercado externo. Os consumidores individuais domésticos constituem a principal fonte de procura, sendo grande parte dela constituída por consumidores individuais de baixo nível de rendimento. "A combinação de facilidades de entrada que mantém os níveis de lucros no mínimo e a ausência de pagamento de impostos permitem as empresas informais praticar preços mais baixos que os dos seus concorrentes do sector formal", o que garante que as camadas sociais de baixa renda adquiram bens e serviços aos preços concordantes com o seu poder de compra (De Vletter 1992b:11 e Ikiarra 1991:311).

Ao lado dos consumidores de baixa renda, também se encontram empresas tanto formais quanto informais com os quais as empresas informais mantêm ligações cuja natureza ainda carece de uma abordagem consensual. Sabe-se, no entanto, que as empresas informais são subcontratadas pelas empresas formais. "Por exemplo, algumas actividades de reparação de automóveis, metalomecânica e sapateiros são subcontratadas a empresas especializadas no Gana" (Sethuraman 1987:347).

O governo não constitui uma grande fonte de procura para os produtos das empresas informais. Os dados disponíveis indicam que as compras directas do governo contabilizam menos de 1% da procura total dos produtos manufacturados das empresas informais. Isto resulta das

excessivas formalidades burocráticas a si associadas e ao tamanho e qualidade dos bens requeridos (Liedholm 1986:58).

Nalguns países, o sector informal consegue colocar os seus produtos nos mercados externos, sobretudo das unidades de produção que estão nas zonas fronteiriças. “Na Serra Leoa, por exemplo, aproximadamente 20% da produto total da indústria manual são exportados. Na Jamaica, virtualmente todos os produtos manuais são exportados, enquanto na Índia os produtos manuais totalizam 6% do valor das exportações do país” (Liedholm 1986:60). O mercado externo “poderia ser uma componente grande da procura de produtos das carpintarias e latoaria dada a sua elevada elasticidade-renda (mais de um) nos países de alta renda”, o que não acontece devido ao peso significativo dos factores ligados ao ambiente macroeconómico e à oferta de insumos para as empresas informais (Liedholm 1986:60).

As políticas macroeconómicas condicionam a sensibilidade da procura dos produtos das empresas informais de diferentes maneiras.

Dada a existência de uma forte correlação entre o crescimento dos rendimentos dos pequenos produtores agrícolas e o crescimento do rendimento das empresas de pequena escala, a adopção de políticas agrárias que focam os grandes agricultores ou de políticas macroeconómicas fortemente restritivas constitui um sério constrangimento à progressão das empresas informais (Liedholm 1990:35).

Além disso, “a criação de ambientes de taxas de câmbio sobrevalorizadas, tarifas de protecção altas, incentivos de exportação não limitadas e a repressão das autoridades favorecem na sua maioria apenas as empresas formais” (Liedholm 1990:36).

### *Factores Ligados à Oferta*

As empresas informais criaram ligações internas e com o sector formal que garantem a sustentabilidade das suas actividades. Das empresas formais elas recebem insumos, dentre os quais desperdícios para processamento com o uso de tecnologias simples e inovadoras. No Quênia, por exemplo, “o sector informal usa pneus desfeitos para a produção de produtos populares (o caso de sandálias) e reparação de sapatos” (Ikiara 1991:315).

Em Gana, as manufacturas e empresas informais de sucesso adquirem apenas 10% das matérias-primas e sobressalentes importados directamente do sector formal, apesar de dependerem consideravelmente da sua importação, o que sugere a existência de ligações intra-sectoriais muito fortes que tendem a expandir-se quanto maior for a dimensão do sector. Na verdade, muitas empresas informais de sucesso especializam-se na *stockagem* e venda de pequenas quantidades de matérias-primas e sobressalentes importados, contribuindo assim para atenuar o impacto negativo da escassez de capital no sector (Sethuraman 1987:347).

Na manutenção das suas ligações, algumas empresas informais usam os recursos com maior eficiência, comparativamente às empresas formais (Liedholm 1986:32). Mas, elas enfrentam ainda



constrangimentos fortes no acesso aos recursos, em parte devido às políticas macroeconómicas em muitos países.

No mercado do trabalho e capital, muitas políticas introduzem distorções que afectam diferentemente o tamanho das firmas. O crédito subsidiado, os limites de taxa de juro, direitos de importação e incentivos de impostos tendem a tornar o capital substancialmente mais barato para os grandes produtores do que para os pequenos. Em contrapartida, a legislação sobre o salário mínimo e as políticas do salário do sector público encarecem os salários pagos pelos grandes produtores. Embora ainda não esteja claro, admite-se que, o efeito líquido destas distorções seja desfavorável às empresas de pequena escala (Liedholm 1990:37).

### *Sobre os Projectos de Apoio ao Sector Informal*

Face aos constrangimentos do sector informal, os governos e outras instituições de ajuda ao desenvolvimento intervêm para garantir a transformação das empresas informais lucrativas em formais. Neste âmbito, uma atenção especial é consagrada à promoção de políticas que actuam do lado da oferta, nomeadamente criação de linhas de crédito, educação e formação empresarial, melhorias do ambiente institucional. Além disso; na África do Sul, por exemplo,

criaram-se parques industriais utilizando pavilhões de fábricas ou armazéns divididos em cubículos para alugar a pequenas empresas. Isto foi feito com considerável êxito pela Small Business Development Corporation (SBDC) que investiu ... [58 milhões de Rands até 1992]. Devido ao baixo custo em capital da criação destes parques, as rendas são baixas. Os parques mostraram-se muito populares e estão alugados a mais de 1000 micro-empresários. O SBDC utiliza o conceito de "incubadora" que auxilia a desenvolver os empresários numa base de apoio e facilita a sua passagem do sector informal ao formal. Também, converteram-se contentores de carga em pequenas lojas, o que constitui uma possibilidade com grande potencial tanto para Maputo como para Beira (De Vletter 1992b:18).

A viabilidade destas políticas de oferta é muito questionada. Há autores que defendem que o seu sucesso depende da adopção em simultâneo de políticas de incentivo à procura. Especialmente, em África, onde "os constrangimentos de procura são muito severos, dever-se-ia atribuir um papel-chave àquelas políticas que estimulam a procura pelos produtos das pequenas empresas eficientes. Dentre estas, as políticas agrícolas e comerciais merecem uma maior ênfase" (Liedholm 1990:35).

### **Perspectiva Histórica**

A penetração colonial no século XIX marcou o início de transformações profundas da estrutura económica de África para servir os interesses dos países colonizadores. Imensas camadas da população nativa foram despojadas das terras mais produtivas para o "(i) assentamento de empresas agrícolas dedicadas à produção de produtos primários para a exportação, e (ii) indústrias que estavam vocacionadas às primeiras fases de processamento de matérias-primas, ou então à produção

de bens finais nas zonas de maior predominância da população colona” (Rodney 1974:298 e Adas 1979:56).

Para a execução dos seus desígnios de transformação, os governos coloniais criaram normas tendentes a garantir a participação dos camponeses na produção capitalista e evitar o máximo de conflitos entre os diferentes capitais com interesses na exploração dos recursos africanos. Isto traduziu-se na especialização de diferentes zonas da mesma economia na satisfação de interesses externos e na inexistência de qualquer rede que promovesse ligações susceptíveis de garantir o desenvolvimento. A grande maioria das vias de comunicação serviam apenas para ligar as zonas de produção com os principais portos e a indústria criada “era predominantemente dependente das importações de matérias-primas e equipamento e da variação da procura internacional” (Castel-Branco 1994:92)

As independências proclamadas na década 1960-69 constituíram um momento ímpar para romper com tal estrutura subdesenvolvida e lançar as bases para o desenvolvimento sustentável. Os novos governos africanos definiram o desenvolvimento económico dos seus países como condição imprescindível para sustentar as independências. E, “quase todos conceberam estratégias de industrialização acelerada assentes em grandes projectos de substituição de importações, na sua maioria sob gestão directa do Estado dada a debilidade do empresariado nacional” (Banco Mundial 1990:139).

Para atrair o investimento externo complementar, “os governos africanos criaram facilidades de acesso ao crédito, mantiveram deliberadamente as taxas de câmbios sobrevalorizadas e protegeram os mercados domésticos, através de tarifas proibitivas, quotas e licenças exclusivas” (Banco Mundial 1990:139). Ainda na década 1960-69, as economias africanas forneciam dados promissores sobre a efectividade das medidas tomadas: o “valor agregado do crescimento da indústria durante este período foi de 8%” (Banco Mundial 1990:139). Contudo, com o romper da crise do petróleo em 1973, as fraquezas estruturais dos programas de industrialização africanos tornaram-se evidentes.

A criação de uma indústria orientada para o mercado doméstico e assente no acesso fácil ao crédito e às divisas determinou investimentos intensivos em capital, em detrimento dos investimentos intensivos em trabalho, principal recurso abundante em África, o que resultou numa disparidade entre o crescimento do produto e dos empregos na economia. Além disso,

A orientação comercial da produção industrial para os pequenos mercados domésticos gerou uma série de novos problemas relacionados com a eficiência e sustentabilidade ... dos próprios programas de industrialização. Primeiro, os programas tinham altos custos líquidos em moeda externa. A debilidade da estrutura industrial herdada limitava a produção interna de bens de capital e intermediários. Para produzir estes factores as [indústrias africanas] tinham que importar máquinas, combustíveis, lubrificantes, matérias-primas e recorrer ao crédito externo e a assistência técnica. Portanto, as importações aumentaram e a produção doméstica manteve o seu carácter terminal. Além disso, a estrutura das importações alterou-se significativamente. Assim, as importações das economias ficaram menos elásticas aos preços relativos internacionais. Ao mesmo tempo, o volume das exportações diminuiu e o seu poder de compra deteriorou-se. Dado que os recursos externos eram limitados, os programas industriais não podiam ser sustentados (Castel-Branco 1994:103).

Assim, as economias africanas entravam em crise. "Entre 1970-80 a taxa de crescimento do rendimento médio dos países africanos importadores de petróleo de baixo rendimento declinou de 8% para 4% e, na sua maioria, tais países sofreram uma desindustrialização" (Banco Mundial 1990:139). A marginalização da maioria da população não foi eliminada e, sobretudo, agudizou-se a sua dependência externa de tal forma que era inviável operacionalizar a economia sem contar com o financiamento da comunidade internacional que é normalmente direccionada mediante adesão aos condicionalismos dos Programas de Ajustamento Estrutural (PRE).

↳ O PRE pressupõem que o fracasso das economias africanas deveu-se às "más políticas internas que se reflectiram numa sobrevalorização das taxas de câmbio, excessivo protecçãoismo e intervencionismo do Estado que subsequentemente distorceram a estrutura de preços" (Banco Mundial 1990:140). Por isso, para garantirem uma alocação eficiente de recursos, os governos africanos "devem tomar medidas de desvalorização cambial, liberalização dos mercados, contenção da procura agregada e privatização das empresas estatais". Estas medidas, embora, tenham proporcionado às economias africanas melhorias significativas na gestão macroeconómica, tiveram enormes custos sociais. O rendimento *per capita* na maioria dos países declinou, o desemprego aumentou e, nas grandes cidades passou a assistir-se a proliferação numa escala alarmante de pequenas actividades que serviam de fonte de rendimento para a população desempregada das zonas rurais e dos subúrbios (De Vletter 1992b:2).

Neste período a questão do crescimento da importância do sector informal ganhou extrema popularidade com muitos governos, instituições multilaterais e organizações não governamentais a embrenharem-se à semelhança dos académicos na pesquisa sobre os seus diferentes aspectos.

Quais são as razões desta novo interesse? Poder-se-ia pensar legitimamente que o crescimento do sector constitui a primeira e última razão para o crescente interesse pelo sector informal. Mas as razões para o aumento do interesse pelo sector informal vão além do crescimento simples do sector, para destacar os seus antecedentes, a maneira como cresceu e as implicações dos seus aspectos actuais (Ilo 1987:24-26, citado em Maússe 1994:21). Depois do fracasso dos grandes projectos de industrialização tornou-se claro para muitas correntes que "a industrialização bem sucedida requer uma base local e expansão das empresas de pequena escala", intensivas em mão-de-obra (Maússe 1994:21). Assim, uma estratégia virada para o sector informal, além de garantir o aproveitamento dos recursos mais abundantes da economia, "pode ajudar a desenvolver as capacidades do empresariado local e lançar as bases para a expansão da média e grande empresa" (Maússe 1994:21).

"O reconhecimento de que os PRE conduziram grande parte da população abaixo da linha da pobreza levou o Banco Mundial (BM) a introduzir programas sociais que contemplam o sector informal para absorver os economicamente débeis" (De Vletter 1992b:2). Além disso, "o crescimento do sector informal em zonas suburbanas que carecem de infra-estruturas, operando em condições precárias, com focos permanentes de criminalidade" levanta para os governos um permanente dilema político (Maússe 1994:21). Por um lado, compete aos governos exigir o cumprimento das leis, o "que muitas vezes conduz à confrontação com o sector informal" (De Vletter 1992b:12). Por outro lado, "é politicamente perigoso hostilizar um sector que constitui a "única fonte de rendimento para extensas camadas da população" (De Vletter 1992b:14).

## O Sector Informal em Moçambique

A história e as características do sector informal em Moçambique congregam indicadores que lhes diferenciam grandemente dos sectores informais da maior parte dos países subdesenvolvidos devido à maneira distinta adoptada pelo colonialismo português para a reestruturação da economia camponesa (De Vletter 1992:3). Com o uso de regras coercivas de intervenção no mercado de trabalho e de excedentes agrícolas, o governo colonial português dividiu o país em três zonas económicas, cujas actividades estavam viradas à satisfação de interesses estrangeiros. O sul foi especializado na exportação de mão-de-obra para o capital mineiro sul africano, o centro foi reservado às plantações e o norte às culturas obrigatórias (Castel-Branco 1994:38-40). Neste processo de reestruturação, ao campesinato moçambicano cabia um papel sem o qual a pretendida acumulação de capital não seria possível. Além de constituir a principal força de trabalho para o capital português e internacional investido no país, o camponês deveria garantir que a acumulação fosse feita ao mais baixo custo (Castel-Branco 1994:35). Por isso, era sua missão:

- “produzir alimentos baratos para o abastecimento dos trabalhadores assalariados nas plantações, nas pequenas e médias empresas agrárias, nas construções, nos portos e caminhos de ferro e na indústria transformadora. Estas actividades eram baseadas no uso intensivo da força de trabalho e a sua rentabilidade dependia dos baixos salários pagos ao sector...;
- produzir matérias-primas baratas, especialmente para a exportação mas também para o mercado doméstico...;
- fornecer força de trabalho para as empresas ao mais baixo custo para o capital. O sistema em todo sector produtivo e comercial dependia da flexibilidade no recrutamento da mão-de-obra sazonal em grande quantidade...; e
- reduzir os custos de reprodução da força de trabalho, por intermédio da produção familiar destinada ao auto-consumo e da produção de alimentos baratos” (Castel-Branco 1994:34-35).

Na estrutura económica doméstica, isto significou um baixo incentivo à expansão das actividades mercantis junto do campesinato nos moldes comuns em outros PVDs. Por isso, desenvolveram-se baixos níveis de actividades informais nas ainda diminutas zonas urbanas do país (Mkandawire 1991:50).

Com a proclamação da independência em 1975, o novo governo aboliu as normas que sustentavam a acumulação colonial, sem ter criado as bases para o assentamento da população no campo. Assim, o êxodo rural assumiu uma dimensão sem precedentes no mesmo período em que a economia entrava em crise devido à fuga maciça dos proprietários das empresas e às sabotagens que se seguiram (Castel-Branco 1994:96). Apesar de significativas melhorias nos indicadores macroeconómicos entre 1977 e 1981 devido aos programas de reorganização económica e ao Plano Prospectivo Indicativo, no geral, desde a independência até 1987, o nível do produto da indústria, por exemplo, declinou a níveis inferiores aos do período colonial e o nível de actividades informais

ganhou uma dimensão tal que começou a ser motivo de importantes debates dentro dos corredores do poder e junto de académicos, na perspectiva de explicar as suas raízes (Castel-Branco 1994:98).<sup>3</sup>

### *Argumentos sobre a Expansão do Sector Informal em Moçambique*

Estudos sobre o sector informal em todo o mundo mostram que os obstáculos legais e regulamentares constituem as principais razões que impedem as actividades do sector informal de se juntar às suas contrapartes do sector formal. Estudos da OIT mostram que, para os pequenos empresários, o custo de obediência aos regulamentos é proibitivo. Na Tunísia, por exemplo, verificou-se que a legalização provocava o decréscimo da receita líquida de 27% (OIT 1990, citado por De Vletter 1992b:8).

Em Moçambique as causas da expansão do sector informal também não foram excepção a esta regra. Elas distinguem-se apenas em termos de pesos que cada uma assumiu em diferentes períodos de expansão do sector informal. Durante o período de economia centralizada “a expansão do sector deveu-se à fragmentação dos mercados impostas pela intervenção do Estado com vista a atingir seus objectivos de política económica” (Wuyts 1989:140).<sup>4</sup>

Com a introdução do Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES), “o crescimento do sector foi espectacular” (De Vletter 1992b:2). Bancas e barracas foram construídas em terrenos baldios e quase todos os passeios foram aproveitados pelos vendedores da rua (De Vletter 1992b:6). A partir desta altura, os motivos para a informalização dos agentes económicos deixaram, grosso modo, de estar ligados à fragmentação dos mercados, sendo resultantes de pesadas cargas fiscais e burocracia excessiva:

No momento em que uma actividade passa a ser formal começa a se sujeitar não só a um imposto de 10% sobre as vendas (imposto de circulação) mas também a um imposto sobre os lucros uniforme de 50% (contribuição industrial), enquanto, as actividades do sector informal estão sujeitas a uma tarifa fixa de acordo com a actividade. O sector informal, depois da introdução do PRES, também foi sensível às variações nas tarifas aduaneiras (De Vletter 1992b:9).<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Uma discussão em pormenor sobre o programa de reorganização económica e o PPI pode ser encontrada em Castel-Branco (1994).

<sup>4</sup> Este argumento, no entanto, contradiz o argumento das autoridades na época que sustentava que a expansão do sector informal, nos moldes em que se assistiu foi resultado de uma excessiva oferta monetária num contexto da queda dramática da oferta real de bens e serviços (Ratilal, *Notícias* 25/3/1983)

<sup>5</sup> Discutindo as causas fiscais da expansão do sector informal em Moçambique, Abreu (1994:35) argumenta que o sector foi também sensível ao imposto do rendimento no trabalho.

Além disso, a erosão do poder de compra da maioria da população e a redução das oportunidades de emprego no sector formal num contexto de restrições do crédito bancário contribuiu para o crescimento do sector informal porque levou a maioria da população em idade economicamente activa a criar pequenas actividades económicas, na perspectiva de assegurar condições mínimas de sobrevivência.

### *Dimensão e Papel do Sector Informal em Moçambique*

Não existe nenhum estudo sistematizado sobre o sector informal em Moçambique. Dos trabalhos realizados, contudo, compreende-se que este tem um papel significativo para o funcionamento da economia nacional. O "seu peso era de 30% do PIB em 1987, e, em 1993, 48%" (Abreu 1994:35).

De acordo com as estatísticas de emprego do Ministério do Trabalho, de dezembro de 1992, havia apenas em todo o país cerca de 200.000 trabalhadores registadas no sector formal não público, outros 100.000 trabalhadores aproximadamente estão empregados no sector público. Mesmo que consideremos estes números como resultantes duma grande subestimação, pode-se pensar legitimamente que a maior parte do resto da população em idade activa, incluindo empregados domésticos forma o sector informal, extremamente inflado por um grande fluxo do campo para as cidades, provocado pela guerra recentemente terminada (De Vletter 1992b:5).

O sector integra actualmente uma variedade de actividades desde as de empregado doméstico ou lavador de carros até as actividades produtivas, como latoarias, carpintarias e alfaiatarias. Mas, "em termos de presença física, é composto maioritariamente por vendedores que caem sobre a designação coloquial de *dumba-nengue* (Changane) em Maputo ou *tchongamoyo* (Ndau) na Beira" (De Vletter 1992b:6).

Segundo uma pesquisa realizada pelo governo em Maputo, os mercados informais constituem uma fonte muito importante de emprego e de fornecimento de bens e serviços para o agregados familiares de Maputo. Em 1991, estes mercados empregavam 46% das mulheres trabalhadoras e forneciam bens e serviços equivalentes a 40% das despesas dos agregados familiares (De Vletter 1992b:9).

### *O Estado e o Sector Informal em Moçambique*

A independência em 1975 e a opção oficial pelo sistema de economia centralizada, em 1977, constituem momentos históricos de importância central para uma análise das peculiaridades do sector informal. Em 1977, o terceiro congresso da Frelimo, então partido único, definiu o Estado em Moçambique como socialista "e a acumulação centrada nas empresas estatais", como estratégica para o desenvolvimento da economia (Castel-Branco 1994:54). No plano económico, isto se traduziu numa concentração de recursos humanos e financeiros nas empresas estatais e numa crescente marginalização das pequenas empresas. Desté modo,

a base do capital dos pequenos empresários reduziu-se a uma fracção do que existia antes e o declínio de muitas delas tornou-se inevitável. Muitos trabalhadores e artesãos saíram de Moçambique. Esta drenagem de qualificação afectou adversamente o desenvolvimento da economia formal e limitou a capacidade produtiva do sector informal (De Vletter 1992b:7).

A centralização na alocação de recursos, também, dificultou a vida de muitos pequenos empresários “porque o acesso às matérias-primas e outros insumos era mediante o pagamento dos impostos” (De Vletter 1992b:7).

Assim, quando, em 1984, tornou-se evidente o fracasso da política de estatização, grande parte do sector era constituído por actividades comerciais ainda desenvolvidas com receio devido à forte repressão das autoridades. Foi esta repressão, em parte, que “permitiu que, até à introdução do PRES, as actividades informais fossem desenvolvidas na clandestinidade e se transmitisse a impressão de inexistência de um dinâmico sector informal semelhante ao da maioria dos PVDs” (De Vletter 1992b:6). Com as medidas liberalizadoras do Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES) que estimularam a expansão do sector, a sua posição face as políticas do Estado não é clara. “Algumas vezes são reportados episódios de repressão aos vendedores da rua e dos *dumba-nengue* e subsequentes confiscos dos seus bens” (De Vletter 1992b:6).

O reconhecimento da importância do sector na promoção do emprego e para amortecimento das tensões sociais, contudo, parece ter conduzido o governo a adoptar uma atitude tolerante se considerarmos as actuais medidas de política para o sector. Para obter receitas tributárias do sector, o governo definiu modelos de registo distintos dos usados para o sector formal, nas quais apenas se exige uma taxa fixa a qualquer operador. E, na área financeira, com o apoio do governo e da comunidade internacional operam no mercado instituições, especificamente vocacionadas para o apoio à pequena empresa. Estas políticas, no entanto, carecem de um conhecimento profundo sobre o seu grupo alvo para garantir estratégias viáveis à transformação das empresas informais. O presente trabalho, portanto, surge não só no contexto dos crescentes debates teóricos sobre o sector informal como também constitui uma contribuição para enriquecimento das políticas ora em execução.

### **O Objecto de Estudo e sua Relevância**

O presente trabalho estuda as carpintarias informais na cidade de Maputo. Por carpintarias informais, entende-se as unidades que “empregam no máximo 10 pessoas [para produção de mobiliário de madeira] com o uso persistente do esforço físico humano” (Aboagye 1986:5). E junto delas pretende-se compreender:

- o papel que as carpintarias mantêm no mercado do trabalho e nas ligações com outros agentes económicos;
- a importância económica das relações que as carpintarias construíram no mercado do trabalho e com os outros agentes;
- as origens e manifestações dos problemas para o crescimento das carpintarias; e

- o reflexo das políticas do Estado nas carpintarias informais.

Estas questões oferecem um campo amplo para abordagem do possível papel que as carpintarias informais podem desempenhar para o desenvolvimento económico nacional. Elas permitem também um confronto com as principais proposições teóricas destacadas na literatura. No pressuposto de que, diariamente, as carpintarias mantêm relações que permitem a sua sobrevivência, pretende-se com as duas primeiras questões destacar o papel e as ligações que elas mantêm no mercado do trabalho e com outros sectores para confrontar com os dados da literatura sobre o sector informal e demonstrar os benefícios que uma estratégia concentrada no subsector pode significar para a economia.

Para compreender as origens e manifestações dos problemas para o crescimento das carpintarias, recorreu-se a quatro variáveis: (i) idade; (ii) fontes de capital para os primeiros seis de actividade; (iii) disponibilidade de electricidade, de ferramentas e de toda maquinaria imprescindível para o desenvolvimento cabal da actividade e; (iv) os mercados. Pretendia-se, com isso, destacar: (i) o número de anos de actividades das carpintarias, (ii) as fontes dos investimentos em equipamento na empresa, (iii) as fontes do fundo de maneio para os primeiros seis meses de actividade, e (iv) a medida em que as carpintarias têm constrangimentos devido à falta equipamento e às condições dos mercados. Com base nisso, apontam-se os constrangimentos principais no funcionamento das carpintarias. Isto permite testar se os constrangimentos destacados na literatura sobre o sector informal também se verificam nas carpintarias na Cidade de Maputo e garante a identificação de recomendações de política mais ideais.

O estudo do impacto das medidas de política do Estado constitui uma tentativa para compreender a maneira como o acesso complicado à terra, a tributação específica ao sector e os créditos para pequena indústria condicionaram o comportamento dos operadores do subsector. Este exercício foi importante porque garantiu argumentos para a melhoria do relacionamento entre o Estado e os agentes do sector.

## Metodologia

### *Discussão sobre as Opções Metodológicas para a Selecção da Amostra*

A natureza do objecto de estudo exige que se considerem duas opções metodológicas: o censo ou a amostragem. O censo consiste em estudar toda a população e requer tempo e disponibilidade de recursos humanos e financeiros. Por isso, os estudos sobre o sector informal preferem amostras. Os inquéritos por amostragem podem se basear em:

- “amostragem por acessibilidade: A amostra é constituída por elementos seleccionados, considerando a facilidade do investigador em os contactar.
- Amostragem aleatória simples: Os componentes da amostra são escolhidos ao acaso e “à todos os membros da população que se pretende estudar é dada a mesma probabilidade de ser escolhido para integrar a amostra.



- Amostragem estratificada: Este método é usado quando a população não é homogénea e a natureza dessa heterogeneidade é pertinente [para a compreensão] das características da população que se pretende investigar” (Benfica 1994:15).<sup>6</sup>

Amostragem estratificada é a mais usada nos estudos do sector informal e consiste em:

subdividir a amostra em categorias apropriadas ou estratos e, posteriormente tirar-se amostras aleatórias de cada um dos sub-grupos. Quando a população é heterogénea, a amostragem estratificada dá resultados mais acurados do que numa amostra aleatória [simples] (Benfica 1994:15).

McCormick (1991:339), para compreender o comportamento das empresas informais de sucesso no Quénia, adoptou este método. “Pressupondo taxas diferentes de sucesso para empresas com diferentes graus de formalidade”, ela usou:

uma selecção aleatória de quatro estratos com base no número de trabalhadores. O número de empresas a serem seleccionados de cada extracto foi estimado usando procedimentos que garantam uma adequada representatividade, através de selecção de pequenos estratos com mais precisão (McCormick 1991:339).

Ela usou “números aleatórios para seleccionar proprietários para entrevistas, depois de enumeração das empresas sequencialmente em cada categoria” (McCormick 1991:339). Em conjunto estes passos implicam uma informação prévia sobre o objecto de estudo, e custos de tempo e recursos. Por isso, apesar de ser o mais apontado para o presente estudo dada a dispersão do grupo alvo, este método não foi usado.

### *Metodologia Usada*

Este trabalho seguiu as seguintes etapas:

- *Leitura da bibliografia necessária para sustentar a definição do problema e compreensão do contexto teórico dos constrangimentos das carpintarias;*
- *Definição das zonas a estudar que foram os bairros Luís Cabral e Jorge Dimitrov: Optou-se por estes bairros devido à exiguidade de tempo e recursos. E foi nestes bairros onde inicialmente o contacto parecia mais fácil por causa da concentração das carpintarias em lugares facilmente identificáveis e receptividade que se esperava receber junto das estruturas administrativas locais. Numa visita realizada posteriormente aos outros bairros,*

---

<sup>6</sup> Além destes tipos de amostragem, são também usados: “a amostragem sistemática, por conglomerados, por estágios, por quotas e por tipicidade” (Gil 1988:79-84 citado em Benfica 1994:16).

embora não tenha inquirido as pessoas aí envolvidas, o panorama não muda se considerarmos a estrutura física e a localização das carpintarias. Além disso, os inquiridos, em conversa informal, sustentaram que lhes parecia que os problemas eram comuns para todo o sector. Apesar disso, é preciso que estes dados sejam interpretados com alguma precaução.

- *Cadastro das zonas a abranger:* Com a ajuda das autoridades dos bairros, conseguiu-se identificar 34 carpintarias, sendo 14 no Luís Cabral e 20 no Bairro Jorge Dimitrov. Destes, 3 recusam responder ao inquérito.
- *Entrevistas:* Entre 20 de Maio à 20 de Junho de 1997, ao longo dos quais foram ainda identificadas mais três carpintarias, que, entretanto, não foram entrevistados. O mesmo aconteceu com um dos carpinteiros no Bairro Jorge Dimitrov que durante a realização das entrevistas estava ausente.

A análise dos dados baseou-se na agregação dos entrevistados de acordo com os elementos comuns e, sempre que necessário, recorreu-se à comparação dos grupos criados. Isto significa que as questões referentes às relações que as carpintarias estabeleceram no mercado do trabalho e à sua importância económica resultou de uma organização dos entrevistados consoante intervalos de idade, que posteriormente foram ligados às características de mão-de-obra. Para a compreensão das ligações do sector com outras unidades produtivas, recorreu-se ao levantamento dos tipos e fontes de matérias-primas.

Para analisar as origens e manifestações dos problemas para o crescimento das carpintarias, as entrevistas foram estruturadas de tal maneira que abrangessem todos os aspectos sobre a idade, as fontes de capital, a disponibilidade de electricidade, ferramentas e equipamentos e a operação nos mercados de insumos e produto. Todos os elementos pertinentes ao argumento que se pretendia construir foram o agrupados em tabelas.

Na análise do reflexo das políticas do Estado nas carpintarias recorreu-se à obra de Smith *et al.* (1996) sobre as barreiras administrativas para o investimento em Moçambique, isso para consubstanciar os argumentos dos operadores do subsector sobre os problemas que enfrentam na aquisição de terra para a localização dos seus empreendimentos. Incluiu-se também uma parte sobre a tributação específica ao sector para revelar a maneira como as carpintarias reagiram a esta tentativa do governo de os registar. Finalmente, foram agregadas respostas sobre o acesso ao crédito para compreender o grau em que as carpintarias foram afectadas pela estratégias de incentivo à pequena empresa.

Para a produção deste trabalho enfrentaram-se muitas dificuldades devido à desconfiança. Alguns carpinteiros, mesmo depois de se comprometerem a ceder a informação, chegado ao dia prometido, procuravam formas de não oferecer nenhuma. Várias foram as vezes em que se perguntava se o trabalho não visava uma posterior eliminação do subsector. Portanto, neste conjunto de forças foi-se adquirindo informação toda ela de memória e, por isso, passível de falhas.

## Resultados da Pesquisa

As características das carpintarias informais na Cidade de Maputo não se distanciam em grande medida do que é comumente abordado na literatura sobre o sector informal. Elas apresentam aspectos positivos e negativos com efeitos importantes sobre o funcionamento da economia. Para uma melhor compreensão, consideremos o seu papel e perfil económico, a gestão, os insumos, a procura, a interacção dos carpinteiros com as políticas do Estado, e os outros constrangimentos enormes enfrentados pelo sector.

### *O Papel das Carpintarias na Economia*

Em Gana e no Quênia, as empresas informais constituem uma fonte importante de emprego e criaram ligações, internas e com empresas formais, muito importantes para a economia (Sethuraman 1987:347 e Ikiara 1991:315). Na cidade de Maputo, as carpintarias informais não fugiram à esta regra. Do total de 30 empresas contactadas, existem 104 pessoas empregadas, das quais metade são aprendizes. Isto significa que para cada mestre temos um aprendiz (Tabela 2).

**Tabela 2: Distribuição das pessoas empregadas por empresa e idade**

Idade	Empresas	Mestres	Aprendizes	Proprietário-Gestor <sup>7</sup>
0-5	22	40	40	4
5-10	6	8	9	0
10-25	2	4	3	0
Total	30	52	52	4

À semelhança do sistema de aprendizagem do Gana, as carpintarias informais parecem promover treinamento dos aprendizes ao mais baixo custo, comparativamente às instituições formais. Inclusivamente, os proprietários das carpintarias pagam salários aos aprendizes, em geral, mais baixos que os salários pagos aos mestres. No interior do sector informal, as carpintarias informais criaram ligações que garantem a sua sobrevivência e promovem uma complementaridade no uso de recursos. Dada a falta de transportes próprios, elas sustentam uma parte da procura dos serviços dos transportadores informais, tanto os transportadores em carros ligeiros, quanto os *tchova-xitaduma*. Estes são contactados para o carregamento de pequenas quantidades de matérias-primas e bens acabados e constituem alternativa segura e barata dados os altos preços cobrados pelos transportadores de carrinha.

<sup>7</sup> Por proprietário-gestor entenda-se o gestor da carpintaria que não seja simultaneamente mestre.

Para a produção de cadeiras e de mobília de sala de visita, as carpintarias aproveitam desperdícios e mantêm ligações informais como alternativa à incapacidade do sector formal fornecer alguns insumos a preços competitivos. Face aos altos preços do algodão e napa no sector formal, as carpintarias informais compram a napa junto das vendedeiras ambulantes que importam da África do Sul, e usam depois de desfiamento as cascas de cocos, compradas nos mercados informais (Tabela 3).

**Tabela 3: Comparação de alguns preços de insumos e serviços adquiridos pelas carpintarias (000 Mt)**

Categoria	Preço
Um saco de 60 kg de Casca de coco	10
Um saco de 60 kg de de algodão	50
Um metro de napa nas vendedeiras informais	65
Um metro de napa no sector formal	90
Serviço de <i>tchova-xitaduma</i> (mínimo)	20
Serviço de carrinha (mínimo)	50

Algumas carpintarias reabilitam bens de mobiliário, prolongando assim seu período de vida útil. Deste modo, elas aliviam as populações mais pobres da necessidade de compra de novo mobiliário num contexto de fortes dificuldades para a sobrevivência.

Devido à falta de ferramentas, as carpintarias desenvolveram um espírito de solidariedade interno em que se fazem empréstimos de ferramentas sem contrapartidas directas. Paralelamente, as carpintarias mantêm ligações com talhadores autónomos que recebem o produto semi-acabado, e fazem os adornos consoante as pretensões dos clientes. Nas grandes carpintarias, o talhador aparece no conjunto dos trabalhadores da empresa.

Além das ligações informais, as carpintarias estabelecem ligações com as empresas do sector formal, aonde frequentemente adquirem a madeira, a cola, os pregos, vernizes, as chapas Unitex e as lixas. As carpintarias compram também desperdícios de madeira nas serrações, garantindo um maior aproveitamento dos recursos da economia. Todos os entrevistados sustentaram adquirir preferencialmente estes insumos nas serrações e ferrageiras porque os dos mercados informais são de baixa qualidade, o seu fluxo é incerto e têm preços mais altos. Para limpar, moldurar e tornejar a madeira, as carpintarias informais recorrem às empresas formais dada a quase total inexistência de maquinaria no interior do subsector.

Quatro carpintarias forneceram produtos à Hidrocarboneto E.E., algumas instituições religiosas e aos lojistas do sector formal. Isto significa que as carpintarias participam na oferta de mobiliário para as empresas formais. Além disso, nas quatro semanas anteriores às entrevistas, 33% do produto das carpintarias era composta de portas e aros, o que ilustra que subsector contribuiu para a actual expansão do mercado imobiliário (Tabela 4).

O papel das carpintarias informais, portanto, vai além da pura geração de rendimentos para os seus proprietários e trabalhadores. Tal como os sectores informais do Gana e Quênia, descritos por Aboagye (1986), Sethuraman (1997) e Ikiara (1991), as carpintarias informais contribuem para o uso eficiente recursos da economia e para a expansão de rendimentos quando recuperam desperdícios e adquirem insumos nos mercados informais e formais. Elas, contudo, enfrentam uma série de constrangimentos, desde o início do processo produtivo até a venda do seu produto final. Mas abordemos primeiro o perfil do subsector, para a contextualização de alguns destes problemas.

**Tabela 4: Quantidade de bens produzidos nas quatro semanas anteriores ao início do inquérito**

Tipo de Bens	Quantidades	%
Aros	26	15,95
Aparadores	3	1,84
Banco	1	0,61
Berços	2	1,23
Camas	2	1,23
Cristaleira	3	1,84
Cadeiras	34	20,85
Mesas	3	1,84
Mesinhas de Centro	5	3,06
Mesinha de Cabeceira	2	1,22
Malas	6	3,68
Pechichés	1	0,61
Portas	54	33,13
Sofás	21	12,88
Total	163	100

#### *O Perfil das Carpintarias: Idade e os Investimentos em Capital Fixo*

“Um dos argumentos dinâmicos para encorajar as micro-empresas pressupõe que elas servem de base para o surgimento da média e grande empresa. Argumenta-se com frequência que virtualmente todas as grandes empresas privadas começaram como pequenas unidades” (Liedholm 1990:29).<sup>8</sup> Outros autores no entanto contestam esta posição e defendem que a graduação não se verifica automaticamente (Liedholm 1990:29). Quais são as perspectivas para as carpintarias informais? Terão potencial para se transformarem em grandes ou estão condenadas a permanecerem micro-empresas?

<sup>8</sup> Segundo Liedholm (1990:29), este argumento pode ser encontrado em Marshall (1920) e Bolton Committee (1971).

Das 30 carpintarias estudadas, 22 têm menos de cinco anos, 6 carpintarias têm 5 a 10 anos; e 2, mais de 20.<sup>9</sup> Teoricamente, às carpintarias de maior idade, deveriam corresponder melhores investimentos em capital fixo. Isto, contudo, não se verifica se se avaliar pelo número de carpintarias que têm electricidade, todas as ferramentas, máquinas e uma estrutura melhorada das instalações (instalações com cobertura de tenda, de zinco e ou casa de madeira e zinco). Apesar de as duas carpintarias de maior idade terem toda a ferramenta manual e um dos dois ter electricidade, nenhum tem toda a maquinaria. Se considerarmos as carpintarias de idade entre 5 e 10 anos não se introduzem grandes mudanças. Em seis, duas tem electricidade e toda a ferramenta, e nenhum tem toda a maquinaria necessária (Tabela 5).

O investimento em melhores condições da estrutura física das carpintarias também não é grande nas carpintarias assentes à mais tempo. As melhores instalações, com cobertura de tenda, zinco ou casa de madeira e zinco, encontram-se nas carpintarias com idades de só 0 a 5 anos. Mesmo neste intervalo, isso não ocorre com frequência (Tabela 6). Não obstante ser difícil fazer leituras sobre a relação entre a idade e o número de trabalhadores, isto permite compreender que não existe nenhum facto que pressuponha alguma possibilidade de transformação das micro-carpintarias em pequenas, médias e grandes empresas.

Na literatura questiona-se se a baixa taxa de transformação, em África, das empresas informais em pequenas e médias empresas deriva de uma estratégia dos seus proprietários para enfrentar o risco ou de constrangimentos severos que impossibilitam a obtenção de lucros passíveis de reinvestimentos. McCormick (1991:354-5) no seu estudo sobre as empresas de sucesso no Quênia destacou que estas não se transformavam porque pretendiam manter a sua flexibilidade. Os dados do presente inquérito em Maputo apenas permitem argumentar que as carpintarias informais enfrentam sérios constrangimentos estruturais e conjunturais com impacto importante sobre o seu comportamento. Se não crescem também por causa da sua estratégia de permanecer pequenas, não sabemos.

---

<sup>9</sup> O período de 0 a 5 anos é de muita mortalidade das micro e pequenas empresas, segundo um estudo, citado por Liedholm(1990:25) para a Índia.

**Tabela 5: Distribuição das carpintarias consoante as idades, e a disponibilidade da electricidade, ferramenta, e maquinaria**

Idade	Empresas	Electricidade	Ferramenta	Máquina
0-5	22	3	5	1
5-10	6	2	2	0
10-25	2	1	2	0
Total	30	6	9	1

**Tabela 6: Organização da amostra por idade e condições da estrutura física da empresa**

Idade	Céu aberto	Cobertura precária de tenda e zinco	Cobertura de zinco e tenda (bom estado)	Madeira e zinco e construção de alvenaria
0-5	16	2	3	3
5-10	3	1	0	0
10-25	0	2	0	0
Total	19	5	3	3

*A Fonte de Capital para Operação nos Seis Primeiros Meses de Actividade*

As carpintarias informais começaram a sua actividade com recurso à poupança própria (19), herança (6) ou à empréstimos de amigos (3) e o apoio da Missão das Nações Unidas em Moçambique (ONUMOZ) (2), no âmbito do programa de reintegração dos desmobilizados (Tabela 7).



**Tabela 7: Organização da população da amostra, segundo as fontes de capital inicial, e recepção de crédito**

Idade	Herança	Poupança própria	Empréstimo de amigos	ONUMOS
0-5	4	14	2	2
5-10	2	3	1	0
10-25	0	2	0	0
Total	6	19	3	2

Admitindo que o nível de poupança privado doméstico é demasiado baixo dado o nível baixo de rendimento da população suburbana, pode-se compreender em parte as origens dos problemas das carpintarias informais, começando pelo investimento em infra-estruturas. O investimento baseado em fontes informais de financiamento num contexto de fraca poupança privada contribui para a precariedade das carpintarias e isto está ligado ao fraco aproveitamento das potencialidade da mão-de-obra aí empregue. Mas, em que sentido?

A maioria das carpintarias com energia eléctrica afirmaram trabalhar, o meio de semana, 13 horas diárias quando têm urgência. As carpintarias sem electricidade afirmaram que se tivessem-na, trabalhariam igual número de horas, no lugar das actuais nove. Assim sendo, apenas a ausência de energia em 24 empresas causa o subaproveitamento de quatro horas diárias do seu potencial.

A indisponibilidade de toda a ferramenta manual e da maquinaria não obstante a solidariedade reinante no sector, consome parte do tempo de trabalho em movimentos de e para as empresas fornecedoras destes serviços. Além disso, a falta de máquinas eléctricas contribui para que as carpintarias informais incorram em custos mais altos resultantes das perdas da não internalização dos custos que poderia advir da aquisição das máquinas e utilização durante períodos longos.

Assumindo um contexto de melhor especialização de funções, em que existem pessoas afectadas à compra de matéria-prima e para o transporte do produto semi-acabado para a limpeza, molduras e talhe, poder-se-ia esperar um melhor aproveitamento das horas de trabalho na empresa. Mas, em apenas quatro carpintarias, o gestor cimeiro distingue-se dos mestres, cabendo a si exclusivamente a compra de matéria-prima, a venda do produto final e a gestão do pessoal (Tabela 2). Portanto, na maioria das carpintarias, a indisponibilidade de todas as máquinas contribui para o abrandamento da actividade enquanto o mestre-proprietário faz contactos para adquirir outros serviços complementares à sua produção.

A falta de edificios totalmente cobertos constitui um constrangimento importante que nalguns casos pode causar paragens longas da actividade. Primeiro, é extremamente desencorajante trabalhar à noite, mesmo com forte urgência, numa carpintaria sem paredes e à céu aberto. Segundo, não se pode trabalhar em tais carpintarias nos dias chuvosos porque, além da saúde dos trabalhadores, expõem-se ao risco de degradação as matérias-primas, as ferramentas e as poucas máquinas do subsector.

O recurso à poupança privada ou às fontes informais de financiamento nos períodos iniciais de actividade não constringe apenas as possibilidades de investimento na infra-estrutura. Ela também condiciona a escolha de terrenos para a montagem do negócio. Do total das 30 empresas, 20 localizam-se em quintais e apenas 9 conseguiram arrendar terrenos nas proximidades dos principais mercados (Tabela 8).

**Tabela 8: Localização das carpintarias**

Idade	Quintais	Terreno longe do mercado	Terreno próximo do mercado
0-5	15	0	7
5-10	5	1	0
10-25	0	0	2
Total	20	1	9

Apesar de evitar eventuais custos de transporte de mão-de-obra inerentes à uma localização longe dos bairros de residência, esta situação apresenta desvantagens significativas. A localização no interior dos bairros desincentiva o trabalho nocturno, para não incomodar a vizinhança. Por exemplo, um entrevistado confessou não trabalhar à noite na sua área porque a sua carpintaria se localizava numa zona não industrial. Qualquer barulho à noite molestaria a vizinhança. De igual modo, a localização nos quintais gera congestionamento e limita qualquer necessidade de integrar trabalhadores acima do que os pequenos quintais dos subúrbios podem conter.

### *Os Proprietários e as Perspectivas de Gestão das Carpintarias*

No mundo moderno, um dos principais trunfos para uma boa condução de uma actividade consiste no conhecimento, no mínimo, dos princípios elementares de gestão, nomeadamente, técnicas de cálculo de custos, contabilidade, comercialização e organização da produção. Junto das carpintarias informais em Maputo, entretanto, isso é raro. Apenas dois frequentaram um curso sobre gestão de pequenos negócios, no âmbito do programa de reintegração dos desmobilizados de guerra. Dois têm a décima classe, sendo um comercial e outro geral. Um tem segundo ano do Instituto Industrial. E os restantes têm em um nível de educação abaixo da quarta classe (Tabela 9). Além disso, o controlo contabilístico, ou seja, o registo sistemático do fluxo de saídas e entradas na empresa, é apenas feito em 12 carpintarias. Nas outras 8 carpintarias recorre-se ao registo do valor do depósito de encomenda ou à memória (Tabela 9). Este panorama oferece poucas oportunidades para progredir. O baixo nível de formação académica parece impedir uma organização racional da produção. Por exemplo, a maioria das carpintarias que não fazem o registo contabilístico têm o nível de formação académico mais baixo (Tabela 9). A ausência de um registo sistemático, em 18 das 30

carpintarias do sub-sector impede o controlo das realizações financeiras, o que pode estar relacionado com as diferenças de características entre o grupo das dez e as restantes. As empresas que fazem registo têm os melhores índices de produção por empresa e alojamento de madeira e zinco, enquanto que, naquelas que não fazem registo, **nenhuma** tem estas características (Tabela 10).

**Tabela 9: Nível de Educação dos Proprietários das Carpintarias e a Forma Usada para o Controlo das Contas**

Educação	Proprietário	Proprietários que registam as contas	Proprietários que memorizam ou registam o depósito de encomenda
Sem formação	2	0	2
1ª-4ª Classe	15	2	13
5ª-6ª Classe	6	3	3
7ª-10ª Classe	4	4	0
10ª-12ª Classe	3	3	0
Total	30	12	18



**Tabela 10: Relação entre condições das infra-estruturas e valor da produção com os métodos usados para o controlo das contas**

Categoria	Número de empresas	Produção por unidade (000 contos)	Empresas com cobertura de tenda e zinco (bom estado)	Empresas de madeira e zinco e construção de alvenaria
Empresa que registam	12	7	3	3
Empresas que memorizam e registam o depósito	18	2	0	0
Total	30	9	3	3

Estes argumentos podem ser sujeitos a reparos. A consideração de índices de produção de um mês pode não ser suficiente para a tomada destas posições, a produção de cada empresa pode ter sido influenciada por alguns constrangimentos casuais que afectaram adversamente cada um. Além disso, maiores índices de produção e melhores estruturas podem ser o resultado de um capital inicial maior do que a consequência da gestão assente no registo de todas as transacções. O facto de uma parte não fazer registo pode resultar da frustração *derivada* do mau andamento do negócio, como sustentaram alguns entrevistados. Mas, dado que 24 carpintarias sustentaram precisarem de curso gratuitos de gestão, pode-se defender definitivamente que as carpintarias têm fraquezas nesta área.

#### ***As Carpintaria Informais no Mercado de Insumos***

Na sua actuação no mercados de insumos, as carpintarias enfrentam dois problemas graves: os altos custos de transporte e da matéria-prima principal (o custo de um metro cúbico de chanfuta e umbila varia entre 3300 contos e 3800 contos). Mas, para todos eles, o mais importante são os altos preços da matéria-prima principal. A falta de dados sobre alguns aspectos ligados ao local da proveniência dos insumos e as actividade das empresas fornecedoras da madeira, desde os madeireiros às serrações dificulta a exploração com detalhe deste ponto. Entretanto, é possível adiantar algumas linhas. A madeira de chanfuta e umbila é exportável. Existe, portanto, um custo de oportunidade na venda da madeira no mercado doméstico: o preço FOB para a exportação.

Assim, a possibilidade de exportar, ao constituir uma alternativa para muitos madeireiros, baixa a oferta no mercado local e, por isso, explica em parte os altos preços.<sup>10</sup>

A distância da cidade de Maputo às principais fontes da matéria-prima também está ligada aos altos preços da madeira. As principais fontes da madeira predominante nas carpintarias -umbila e chanfuta- estão em Inhambane, Nampula, e Cabo Delgado, com a ressalva de que a madeira destas duas províncias é a melhor.<sup>11</sup> Assim, para a satisfação do mercado de Maputo, são consideradas duas opções: o transporte rodoviário ou o marítimo. O transporte rodoviário tem inconvenientes devido à precariedade das vias de acesso, tendo, por isso, altos custos. Em parte por causa disso, o grosso dos madeireiros opta pelo transporte marítimo. Mas, considerando o processo de intermediação, desde os custos de transporte das florestas para o porto mais próximo, a armazenagem no porto e o posterior transporte para as serrações, parece que esta alternativa implica também custos significativos e, por isso, preços altos.

### *Os Constrangimentos de Procura*

Para a venda dos seus produtos, as carpintarias entrevistadas organizaram-se de maneiras diferentes. Dezasseis carpintarias forneceram os seus produtos por encomenda; dois venderam à lojistas. Um, no interior dos bairros enviou para o grande mercado do Estrela, e 12 venderam na própria empresa, por sinal próximo do mercado dos bairros. Portanto, a maioria recorreu à venda por encomenda.<sup>12</sup> Eles produzem mediante pedidos de clientes que depositam normalmente 50% do valor da venda do produto para a compra da matéria-prima. Os carpinteiros argumentam que este método constitui uma resposta à falta de procura dos seus bens dado que garante uma produção com certeza de comprador. Isto levanta a necessidade de uma reflexão sobre as razões da fraca procura, começando pela localização.

Para a sua sobrevivência nos bairros suburbanos, aos proprietários das carpintarias colocaram-se as seguintes opções: (i) situar-se em locais de fácil contacto com mais clientes além dos que vivem nos próprios bairros; (ii) produzir bens com preços acessíveis para os residentes dos bairros; (iii) transportar os produtos para os grandes mercados (por exemplo, o mercado Estrela Vermelha); e (iv) trabalhar com base em pedidos de clientes que saibam da existência da carpintaria em algum quintal do bairro e confiem nos seus serviços. O transporte dos bairros pobres para os grandes mercados, além dos custos de transporte, tem custos de armazenagem, da renda informal para a exposição do produto e os que podem resultar de danos na mobília devido aos movimentos do centro de produção para a armazenagem e deste para o mercado. Dada a concorrência no sector, estes custos são deduzidos do que seria a margem de lucro num lugar melhor. Em parte por isso, este método é feito por apenas um carpinteiro.

---

<sup>10</sup> Sendo a umbila de melhor qualidade e de maior procura no mercado internacional é vendido no país ao preço mais alto comparativamente à chanfuta.

<sup>11</sup> Além destas fontes, as carpintarias compram madeira de Muamba nas serrações.

<sup>12</sup> As carpintarias usaram mais de um método de venda.

Dois proprietários, os únicos que não têm problemas de procura assentaram as suas empresas nas proximidades das estradas nacionais número um e seis produzem bens com preços acessíveis para a maioria da população: (i) o carpinteiro de Jorge Dimitrov produz portas com base em madeira de pinho e vende ao preço de 280 contos; (ii) e o carpinteiro de Luís Cabral produz cadeiras de tampo de madeira, sem adornos e mesinhas de centro, com base nas chapas Unitex, para a venda aos preços de 40 e 60 contos. Estes bens são de baixa qualidade e de fácil degradação. As portas do pinho, por exemplo, exigem pintura semestral para manter a forma original, o que implica custos adicionais.

A localização das carpintarias nos bairros pobres, portanto, constitui um forte constrangimento porque: (i) contribui para custos adicionais, distintos dos que as carpintarias teriam num lugar melhor; (ii) condiciona em parte uma produção de baixa qualidade; e (iii) contribui para que as carpintarias confiem num único grupo consumidores (familiares, amigos, vizinhos ou alguns que com estes tenham relação).

Mesmo se excluirmos os problemas de localização, os constrangimentos de mercado das carpintarias vão mais longe e assumem uma dimensão conjuntural que se manifesta em dois sentidos. Vinte e oito carpintarias têm um tempo de vida que varia de 5 a 10 anos, ou seja, surgiram no período do PRES. Isto significa que, no mesmo período em que o poder de compra dos seus potenciais compradores sofreu uma erosão como efeito das medidas do PRES, novas carpintarias surgiram. Tratando-se de produtores de bens duráveis, cuja procura só pode ser maior a níveis altos de renda, o surgimento de novas carpintarias num contexto de erosão do poder de compra da maioria da população reduz a parcela de mercado de cada um.

### *As Carpintarias Informais e as Medidas de Política do Estado*

As mudanças de política no âmbito do PRES que ditaram a privatização de muitas empresas e, com elas, uma elevação do desemprego coincidiram com o surgimento de novas carpintarias informais (Tabela 2). Isto, entretanto, não foi acompanhada de melhorias significativas no relacionamento entre os operadores do sector e o Estado, quanto à aquisição da terra, à tributação e às políticas para as pequenas e micro-empresas.

#### *Aquisição da Terra*

Vinte carpintarias operam em quintais longe dos mercados. Quando perguntados porquê, 19 responderam não possuírem fundos para suportar os custos inerentes à aquisição de terrenos em lugares de fácil contacto com clientes, e um, o único com alguma maquinaria, afirmou ter feito diligências que redundaram num fracasso devido à demoras e à complicada burocracia do conselho municipal.

Considerados na sua globalidade, estes argumentos significam que as carpintarias têm um problema persistente de fundos e levantam alguns pontos sobre a viabilidade dos procedimentos usados para o concessão de terrenos nas zonas urbanas.

“Para se obter terrenos para novas construções, obedece-se à seguinte sequência:”

- Um requerimento é submetido “à Direcção dos Construção e Urbanização (DCU) pedindo o direito de usar a terra, acompanhado com uma descrição pormenorizada da sua localização e de uma explicação dos usos pretendidos.
- A DCU verifica se o terreno está disponível e toma a sua decisão. Este processo pode levar apenas um dia à nada menos de seis meses, conforme sejam a localização do terreno, as suas dimensões, os objectivos da construção e as restrições pertinentes ao zoneamento.
- O requerimento é aprovado quer pela DCU, quer pelo presidente do Conselho Municipal.
- Uma vez deferido o requerimento e após o pagamento das taxas aplicáveis, a parte interessada recebe um memorando de aprovação. As taxas variam de acordo com a localização.
- O requerente apresenta à DCU um plano de construção especificando o tempo necessário.
- A DCU encaminha o projecto à Direcção dos serviços de urbanismo e outras entidades para aprovação.
- A DCU emite o alvará de construção.
- Também requer-se a emissão de um certificado de progresso e de conclusão da obra, que podem ser usados para obter o registo provisório e final junto da Conservatória do Registo Predial” (Smith *et al.* 1996:54-5).

Estes procedimentos envolvem custos de tempo e dinheiro “que podem subir para 50000 USD, ultrapassando de muito as taxas tabeladas” (Smith *et al.* 1996:55). Aos pequenos empresários das carpintarias, pouco calejado nos trâmites burocráticos e com fraco poder financeiro, isto constitui razão suficiente para recorrerem aos quintais e, os poucos que se encontram nos mercados tenham adquirido este privilégio por via de arrendamento mensal de 200 a 300 contos à terceiros ou então tenham adquirido os terrenos em sociedade ou no tempo colonial. Por exemplo, das 10 carpintarias entrevistadas e localizadas no mercado no bairro Jorge Dimitrov, apenas 3 operam em terreno próprio adquirido em sociedade ou no tempo colonial. No bairro Luís Cabral, dois adquiriram no tempo colonial e a familiares, e os restantes quatro localizam-se em quintais próximos do mercados.

### *Tributação*

Para a colecta de receitas tributárias do sector informal, o governo criou um sistema de licenciamento anual, organizado em três etapas: (i) requisição de um documento comprovativo da residência junto das estruturas do bairro; (ii) envio do documento anexado ao requerimento dirigido às estruturas administrativas municipais, no qual se discrimina a identidade do requerente e o tipo de indústria precária que se pretende montar; e (iii) aprovação pelas estruturas locais e consequente emissão da licença anual cujo valor para as carpintarias entrevistadas varia entre 150 e 300 contos.

Apesar destes procedimentos serem mais simples que os do sector formal, a reacção das carpintarias não foi uniforme. Entre as idades de 0 a 5, apenas 4 têm as licenças em dia, e entre a idade de 5 a 10, somente 2 tem licenças (Tabela 11). Na globalidade do sector, 73% não têm licenças.

**Tabela 11: Distribuição de carpintarias, consoante o licenciamento**

Idades	Empresa licenciada	Empresa não licenciada
0-5	4	18
5-10	2	4
10-25	2	0
Total	8	22

Os motivos aventados para o não licenciamento variam. Dezanove argumentam não poderem pagar as licenças porque a sua actividade era de subsistência, pelo que não viam justificação para o pagamento de licenças ao Estado. Três desconheciam os procedimentos para o licenciamento. Coincidentemente, 14 destas carpintarias queixaram-se do confisco de bens e cobrança de gorjetas e multas por parte da polícia urbana, o que pode suscitar algumas interpretações.

Primeiro, o não pagamento das taxas de licenciamento parece revelar que alguma parte do sector não reagiu positivamente à tentativa do governo de os registar de forma diferente da exigida ao sector formal. Admitindo que o Estado definiu a norma considerando-a ser suficientemente oportuna e que detém ou devia deter poder para fazer observar as suas normas, o não pagamento das taxas de licenças parece resultar não só de uma reacção negativa face à política do Estado como também de uma incapacidade das instituições do Estado a nível local de divulgar os procedimentos para o licenciamento. Somente, assim, podia ser possível atrair empresas que, por acaso, não tenham se licenciado por mero desconhecimento. E, o facto de 14 carpintarias terem sofrido as penalizações da polícia urbana no ano passado, mas ainda não se terem licenciados, significa também que uso da polícia urbana para a fiscalização destas actividades e a exigência de multas aos infractores não constitui ainda um elemento suficientemente forte para convencer algumas carpintarias da obrigatoriedade do pagamento das taxas ao Estado (Tabela 12).



**Tabela 12: Carpintarias não licenciadas e penalizadas pela polícia urbana**

Idade	Empresas não licenciadas	Empresas penalizadas
0-5	18	13
5-10	4	1
10-25	0	0
Total	22	14

*Os Projectos de Apoio Financeiro à Pequena Empresa e as Carpintarias*

Ciente da marginalização das micro e pequenas empresas no acesso ao crédito bancário, o governo, com o apoio da comunidade internacional, incentivou o surgimento das seguintes instituições de crédito:

- “Gabinete de Promoção do Emprego (GPE), criada em 1988 através do Projecto de Reabilitação Urbana (PRU) e financiada pelo BM, financia a reabilitação e compra de equipamento para as micro-empresas da cidade de Maputo e Beira. O beneficiário comparticipa com 10%, avaliados do conjunto de bens que o requerente tem, tanto na empresa, quanto na sua residência. Os reembolsos variam de acordo com a actividade;
- Gabinete de Apoio à Pequena Indústria (GAPI), Lda., financia a reabilitação, modernização de pequenas e médias empresas, ajuda a aperfeiçoar a capacidade e aumentar a competitividade através de consultoria técnica e económica. Para aquisição do financiamento, o beneficiário tem que preencher um formulário indicando *items* que permitam a empresa fazer o estudo de viabilidade do projecto e, uma vez eleito, deve depositar 30% do valor de comparticipação na sua conta. A garantia é constituída pelo equipamento adquirido.
- Instituto de Desenvolvimento da Indústria Local (IDIL), financiado pela Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO), promove a pequena empresa de produtos básicos na área industrial utilizando matéria-prima local. Faz consultoria sobre a viabilidade dos projectos dos pequenos empresários e ajuda a localizar possíveis linhas de financiamento.
- Fundo de Fomento da Pequena Indústria (FFPI) promove o pequeno empresário e a pequena indústria. O beneficiário deve apresentar um estudo de viabilidade. A garantia é feita na base dos próprios bens adquiridos, sendo os reembolsos feitos através de letras no banco central, dentro de um prazo máximo cinco anos. O beneficiário comparticipa

com 10% do crédito solicitado. Condiciona também o acesso ao crédito à apresentação de autorização para o exercício da actividade a que se destina o financiamento” (Mausse 1994:41).<sup>13</sup>

O papel destas instituições de apoio à pequena empresa é desconhecido nas carpintarias. Somente dois receberam crédito de 20 mil contos da MOLISVI (uma organização não-governamental que actua no país), para a compra de matéria-prima e de uma máquina, em 1996. As razões invocadas para o baixo nível de créditos recebidos no subsector revelam que as actividades destas instituições de crédito estão longe de terem contribuído para atenuar os constrangimentos das carpintarias. Quinze carpintarias não tiveram acesso ao crédito porque desconheciam a existência de instituições creditícias com vocação para apoiar a sua actividade. Treze, embora soubessem da existência de instituições de créditos vocacionadas para o apoio à micro e pequena empresa, argumentaram que desconheciam os mecanismos para ter o acesso ao crédito. Apenas dois afirmaram terem feito tentativas para a obtenção de crédito, o que redundou num fracasso devido aos mecanismos burocráticos e à exigência de comparticipação.

Admitindo o argumento de De Vletter (1992b) segundo o qual os esquemas de crédito da maioria das instituições de apoio à pequena empresa minimizam os custos que os pequenos empresários incorreriam se contactassem o sector bancário, estes argumentos sugerem que as políticas financeiras ora em execução para o sector informal requerem uma maior intervenção das instituições por forma a se tornarem mais conhecidas. Provavelmente assim mais clientes seriam atraídos porque quase todas as carpintarias confessaram a necessidade de descobrirem os caminhos menos onerosos para o acesso ao crédito.

### *Conclusões e Recomendações*

As carpintarias informais em Maputo não se diferenciam grandemente do que é referido na literatura. Sethuraman (1987) e Ikiara (1991), por exemplo, destacam que o sector informal recorre à desperdícios e promove a aprendizagem ao mais baixo custo comparativamente ao sector formal. Sethuraman (1987) também argumenta que o sector informal desenvolve ligações internas sobretudo quando os insumos e serviços são caros no sector formal. Embora sejam necessários mais estudos para confirmar os dados aqui obtidos, estas características também se verificam nas carpintarias da Cidade de Maputo. Elas promovem a aprendizagem e recorrem às cascas de cocos, aos desperdícios de madeira das serrações e de algodão das fábricas têxteis. Além disso, elas mantêm ligações com vendedeiras ambulantes, junto das quais adquirem a napa (contrabando?) da África do Sul como alternativa aos altos preços dos comerciantes formais. Contudo, é preciso reflectir sobre os efeitos destas ligações na economia nacional.

Tal como as empresas informais do Gana e Quênia, as carpintarias informais começaram a suas actividades, recorrendo às pequenas poupanças próprias ou às limitadas fontes informais de financiamento. Em parte por isso, elas operam em condições precárias à semelhança do que foi

---

<sup>13</sup> Entrevista com Armindo Carlos Nhabinde em 27 de Julho de 1997, sobre o estudo: o crédito à micro pequena e média empresa na cidade de Maputo, já publicado.

constatado por Aboagye (1986) no seu estudo sobre as empresas informais de Nairobi, Mombasa e Kisumu. Além disso, quando se observa a relação entre a idade da empresa e a disponibilidade de equipamento, não houve evidência de que algumas das carpintarias informais estavam perto de se transformarem em pequenas, médias e grandes — algo também constatado por McCormick (1991) no seu estudo das actividades informais de confecção de roupa e de metalo-mecânica em Nairobi. Os dados do presente inquérito, contudo, não permitem saber se o fraco investimento nas carpintarias com maior idade resulta do desejo dos proprietários de se manter pequenos e flexíveis, como McCormick (1991) sugere. Apenas é possível argumentar que os constrangimentos das carpintarias são comuns aos encontrados noutros estudos sobre as empresas informais. Elas têm: (i) fraquezas de gestão; (ii) problemas na compra do insumo principal devido aos altos preços das serrações; (iii) fraca procura, em parte porque se situam em bairros pobres, sobretudo numa altura que os salários reais estão em declínio; e (iv) capacidades de capital e da sua mão-de-obra subutilizadas como resultado, em parte, das condições precárias em que operam. Liedholm (1990) McCormick (1991) e Aboagye (1986) directa ou indirectamente destacam a presença destes constrangimentos nos seus estudos.

Similarmente ao que foi constatado para as empresas informais noutros países, as instituições de crédito à pequena empresa ou ao empresariado em geral não apoiam os empresários das carpintarias informais em Maputo porque quase todos **nem conhecem** a sua existência. Por isso, é importante tornar as instituições de crédito mais conhecidas através de publicidade.

O sistema de licenças anuais para os empresários informais não se revela ainda eficaz nas carpintarias: poucas pagam as taxas devidas ao Estado embora a maioria tenha se queixado de multas, gorjetas e o confisco de bens. As autoridades locais têm sido incapazes de arrecadar as taxas e controlar os seus polícias. Por isso, dever-se-ia rever o papel e organização destas autoridades para as tornar mais actantes em benefício dos operadores do sector e do próprio Estado. Também, considerando que o não licenciamento é mais regra que excepção, a forma e função das licenças deve ser questionada e, talvez, revista.

O curto tempo em que o presente estudo foi feito e a complexidade do seu objecto requerem, no entanto, que estas constatações sejam tomadas com muita precaução. Por isso, são necessários estudos doutros ramos do sector informal para verificar se as constatações do presente trabalho são generalizáveis. Só assim será possível traçar recomendações de política capazes de contribuir para a transformação dos empresários informais.

## Anexo<sup>14</sup>

### Inquérito

O presente inquérito destina-se aos gestores das carpintarias informais na cidade de Maputo.

Nome do Entrevistado \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_

Bairro \_\_\_\_\_

1. Preencha o quadro

Nome do proprietário	Sexo	Nível de educação

2. Qual é a actividade que o gestor desempenhava antes de criar esta empresa?

\_\_\_\_\_

3. Em que regime o gestor desempenha estas actividades? (marque com x)

Tempo parcial

Tempo inteiro

4. Quanto tempo de vida tem a empresa? \_\_\_\_\_

5. Faz controlo contabilístico das suas transacções?

Sim

Não

5.1 Em caso afirmativo, como? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5.2 Em caso negativo, o que faz? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5.2.1. Por que usa esse método? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

<sup>14</sup> As perguntas 2, 3, 5, 6, 7, 8, 13, 16, 17, 21, 24, 25, 26, 27 foram adaptadas do inquérito de Abóagye (1986).

6. Se o governo promovesse programas gratuitos de treinamento em técnicas de contabilidade, de organização da produção e comercialização, para pequenos empresários tomaria parte? (marque com x)

Sim

Não

6.1 Em caso afirmativo, entre as técnicas de contabilidade, organização da produção e comercialização, qual deverá ser enfatizado?

---

---

---

6.2 Em caso negativo, porquê? \_\_\_\_\_

---

---

7. Quais os motivos da sua localização neste lugar? (assinale em ordem de peso, considerando que 5 = importantíssimo, 3 = importante, 1 = menos importante, 0- sem importância)

Proximidade de mercados para o seu produto

Proximidade de fornecedores

Proximidade de outras empresas

Disponibilidade de transporte

Foi o único local disponível

Acesso fácil para os fornecedores de insumos

Facilidade de ser contactado pelos seus clientes

Outro, especifique \_\_\_\_\_

---

---

---

---

7.1 Se o governo lhe disponibilizasse outro lugar, aceitaria?

Sim

Não

7.1.1 Em caso afirmativo, quais as condições que esse lugar deve ter?

---

---

---

---

8. Abaixo de que estrutura a empresa opera? (marque com x).

A céu aberto

Construção de alvenaria com cobertura

Construção de alvenaria sem cobertura

Construção de madeira e zinco

Numa garagem

Pau e pique

Outro, especifique \_\_\_\_\_

9. Dos seguintes elementos, quais os que a empresa possui? (assinale com x)

22. O que pensa que o governo deve fazer para atenuar os problemas que enfrenta na aquisição da matéria-prima principal? (indique em ordem de importância)

---



---



---

23. Preencha o quadro:

Bens produzidos nas últimas quatro semanas	Quantidades produzidas nas últimas quatro semanas	Preços médios cobrados nas últimas quatro semanas

23.1 Em caso de ter prestado serviços de reparações, diga quantas nas últimas quatro semanas: \_\_\_\_\_

24. Preencha o quadro:

Modalidade de venda	Percentagem do produto vendido por modalidade
Venda por encomenda	
Venda na empresa	
Venda à lojistas	
Venda nos mercados	

25. Quais os problemas que enfrenta na colocação dos produtos com maior percentagem no total da produção? (indique pesos, considerando 5=importantíssimo; 3=importante, 1= menos importante, 0= sem importância)

- Baixos preços impostos pelos compradores
- Falta de transporte
- Altos preços de transportes
- Falta de informação sobre os preços aplicados pelos outros compradores
- Falta de pessoal que se dedica a comercialização
- Altas taxas de imposto cobrados para vender os produtos
- Barreiras para entrar no mercado por parte dos outros agentes
- Barreiras para entrar no mercado por parte do Estado
- Confisco dos produtos por parte da Polícia
- Falta de conhecimentos sobre os mecanismos de fixação dos preços
- Falta de procura
- Outro, especifique \_\_\_\_\_

26. O que pensa que o governo deve fazer para minorar os problemas de colocação dos principais produtos? (responda em ordem de importância)

---

---

---

27. Quais são as prestações que a empresa paga as instituições do estado? (marque com x)

Taxas diárias nos mercados

Licenças

Nenhuma

Outra, especifique \_\_\_\_\_

27.1 Caso pague alguma taxa as autoridades, quanto? \_\_\_\_\_

27.2 Caso não pague nenhuma prestação diga porquê, em ordem de importância:

---

---

---

Água canalizada

Electricidade

10. Quantos trabalhadores a empresa possui? \_\_\_\_\_

10.1 Do total dos trabalhadores, quantos são aprendizes? \_\_\_\_\_

11. Preencha o quadro:

Actividade	Total de mão-de-obra desempenhando apenas estas actividades
Gestão de todas as actividades	
Produção e reparação de mobiliário	
Compra de matéria-prima e serviços complementares	
Venda do produto acabado	

12. Por dia, quantas horas a empresa trabalhou, na últimas quatro semanas?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

12.1 Já trabalhou mais do que estas horas?

Sim

Não

12.1.1 Em caso afirmativo, quantas horas?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

12.1.2 Em caso negativo, por quê? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

13. Preencha o quadro, sobre a fonte de capital nos seus primeiros seis meses de actividade:

Fonte	Percentagem do capital financiada por fonte
Poupança Própria	
Empréstimo de Amigos	
Empréstimo de familiares	
Herança	

13.1. Caso tenha tido outra fonte indique qual é a respectiva percentagem? .....

14. Quais são os instrumentos que a empresa usa?



---

---

---

---

15. Serão todos os instrumentos que usa propriedade da empresa? (marque com x)

- Sim
- Não

15.1.1 Em caso negativo, o que é que implica o facto de usar instrumentos alheios para o exercício da sua actividade?

---

---

---

16. Já obteve crédito das instituições formais de crédito?

- Sim
- Não

16.1 Em caso afirmativo, indique quantas vezes? \_\_\_\_\_

16.1.1 Quando? \_\_\_\_\_

16.1.2 Quanto? \_\_\_\_\_

16.2 Em caso negativo, porquê? (marque, considerando que 5 = importantíssimo; 3 = importante; 1 = menos importante, 0 - sem importância)

- Excessiva burocracia para entrega do expediente
- Demora no despacho dos pedidos do crédito
- Custos elevados para a entrega dos pedidos
- Falta de bens de hipoteca
- Não sabia da existência de fornecedores crédito para as empresas informais
- Falta de conhecimentos sobre os procedimentos para a obtenção do crédito
- Altas taxas de juro
- Outro, especifique \_\_\_\_\_

---

---

---

17. O que pensa que o governo deve fazer para minorar os problemas de acesso ao crédito? (responda em ordem de importância).

---

---

---

---

---

18. Qual é a matéria-prima que usou nas últimas quatro semanas?

---

---

---

---

18.1 Existirá alguma matéria-prima produzida localmente?

Sim

Não

18.1.1 Em caso afirmativo, qual? \_\_\_\_\_

---

---

---

19. Onde adquiriu as matérias-primas que usou nas últimas quatro semanas? (indique pesos, considerando 5 = sempre; 2 = algumas vezes; 0 = nunca)

Compra a vendedores ambulantes que aparecem na empresa

Compra nas respectivas empresas de produção

Compra nas lojas

Compra no bazar

Outro, especifique \_\_\_\_\_

---

---

20.1 Quais as razões da forma que usou para adquirir as matérias-primas?

---

---

---

---

21. Quais os problemas que enfrenta na aquisição da matéria-prima principal (indique peso, considerando 5 = importantíssimo; 3 = importante; 1 = menos importante 0 = sem importância)

Falta de transporte

Falta de informação sobre os preços aplicados nos outros mercados

Altos custos de transporte

Barreiras impostas pelo estado para o acesso a matéria-prima

Escassez de matérias-primas de boa qualidade

Falta de suficiente dinheiro para comprar em quantidades suficientes para receber descontos

Outro, especifique \_\_\_\_\_

---

---

---

---

## Referências

- Aboagye, A. 1986. Informal sector employment in Kenya: A survey of informal activities in Nairobi, Kimusu and Mombassa. Addis Ababa: IIO/JASPA
- Abreu, P. 1994. As implicações macroeconómicas do *xitique*: Algumas considerações de carácter geral. *A Mulher e o Sector Informal*. Revista sobre o seminário organizado pela Mulher Lei e Desenvolvimento (MULEIDE) e Friedrich Ebert Stiftung, Maputo.
- Adas, M. 1994. *Geografia Geral: Quadro Político e Económico do Mundo Actual*. Sao Paulo: Ed. Moderna.
- Arnaldo, C. 1994. O comércio informal e a ocupação da força de trabalho no bairro da Malanga. Trabalho de Licenciatura, Departamento de Geografia, Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.
- Bolton, J. 1971. *Small Firms: Report of the Committee of Inquire on Small Firms*. Londres: Her Majesty's Stationary Office.
- Benfica, R. 1994. O desenvolvimento de actividades económicas de pequena escala no contexto da ajuda alimentar em Moçambique. Trabalho de Licenciatura, Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.
- Banco Mundial, 1996. *A África Sub-Sahariana: Da Crise Económica ao Desenvolvimento Sustentável*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Castel-Branco, C. 1994. Problemas estruturais da industrialização: Capítulo 3 em *Moçambique: Perspectivas Económicas* por C. Castel-Branco, ed. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane e Fundação Friedrich Ebert.
- Castel, M, e Portes, A. 1991. World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy. In *The Informal Economy, Studies in the Advanced and Less Developed Countries* por M. Castell e A. Portes, eds. Londres: John Hopkins Press.
- De Vletter, F. 1992a. Sector informal urbano em Moçambique: Uma maioria negligenciada. Relatório policopiado, Ministério do Trabalho, Maputo.
- De Vletter, F. 1992b. Sector informal: Sabemos o que é quando vemos. *Tempo* (Maputo) número 1137.
- Gil, A. 1988. *Técnicas em Pesquisa em Economia*. São Paulo: Atlas.
- Ikiara, M. 1991. Policy changes and the informal sector. In *Kenya's Industrialization Dilema* por P. Coughlin e G. Ikiara, eds. Nairobi: Heinemann Kenya.
- ILO (International Labour Office), 1972. *Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productivity in Kenya*. Geneva: ILO.
- ILO (International Labour Office). 1990. Informal sector and urban unemployment. World Employment Programme, Technology and Employment Branch, Geneva.
- Liedholm, C., e Mead, D. 1987. Small-scale industries in developing countries: Empirical evidence and policy implications. Michigan State University, Department of Agricultural Economics, International Development Paper nº 9.

- Liedholm, C. 1990. Small-scale industry in África: Dynamic issues and the role of policy. Centro Studi Luca D. Angilano e Queen Elizabeth House, Development Studies Working Papers nº 21.
- Loureiro, J. 1992. The informal sector. Ensaio para o curso de Industrialização, East Anglia University.
- McCormick, D. 1991. Success in urban small-scale manufacturing: Implication for economic development. In *Kenya's Industrialization Dilemma* por P. Coughlin e G. Ikiara, eds. Nairobi: Heinemann Kenya.
- Marshall, A. 1920. *Principles of Economics*. 3ª ed. Londres: Macmillan.
- Maússe, A. 1994. O sector informal em Moçambique: O caso dos latoeiros. Trabalho de Licenciatura, Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.
- Mkandawire, T. 1991. The informal sector in southern african labour reserve economies with reference to Zimbabwe. In *Industrialization at Bay: African Experiences* por P. Anyang Nyango e P. Coughlin, eds. Nairobi: Academy Science Publishers.
- Parker, R., et al. 1995. *Small Enterprises Adjusting to Liberalization in Five African Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
- Rodney, W. 1975. *Como a Europa Subdesenvolveu África*. Lisboa: Ed. Seara Nova.
- Santos, D. 1994. Avaliação da actividade económica registada e global: A importância da contribuição dos inqueritos às famílias para medir o sector informal. *Revista Informação*, separata número 2, para o primeiro seminário sobre a utilização dos inqueritos junto às famílias na elaboração das contas nacionais, Unidade de Coordenação de Projectos de Formação de Quadros Médios em Estatística dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa, Bissau.
- Sethuraman, S. 1987. The informal sector in África. *International Labour Review* 116(3).
- Smith, R., et al. 1996 Moçambique barreiras administrativas ao investimento: A análise da burocracia. Relatório policopiado, Banco Mundial, Maputo.
- Wuyts, M. 1989. *Money and Planning for Socialist Transition: The Mozambican Experience*. Gower: Institute of Social Studies.

