

ECO
347

Economia Informal:

*Definições Operacionais, Características Gerais, Metodologias de Pesquisa e
Importância no Âmbito das Contas Nacionais.*

Ênfase para os Casos de Moçambique e de África

Eduardo Neves João

Maputo, Agosto de 1998

**Trabalho de Licenciatura em Economia
Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane**

Declaração

Este trabalho é da minha autoria e é resultado da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Eduardo Neves João

12 de Agosto de 1998

Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado com _____ valores no dia 12 de Agosto de 1997 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane,

Índice

Índice de tabelas	iii
Agradecimentos	iv
Sumário	v
Introdução	1
Relevância do Tema	2
Breve Caracterização do Tema	4
<i>Contexto Actual e Histórico da Economia Informal</i>	4
Objectivos a Atingir	6
Estrutura do Trabalho e Metodologia	7
As Razões por detrás da difusão e da expansão do sector Informal	8
A Informalidade e a Informalização:	
<i>Duas abordagens históricas sobre o sector informal</i>	14
A Economia Informa nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento: <i>Terão os países desenvolvidos passado por uma fase de informalidade e informalização?</i>	15
Economia Informal: No enalço duma definição positiva	16
Comparação das Características do Sector Informal e do sector Formal	26
Características das empresas do sector informal	27
Medidas Propostas Para a Promoção do Sector Informal	29
O Sector Informal no Contexto Africano	33
Os sectores informais da África Ocidental	35
<i>Características dos sectores informais</i>	36
<i>Constrangimentos que afectam os sectores informais da África Ocidental</i>	37
<i>Fontes de crédito para os sectores informais da África Ocidental</i>	37
Os sectores informais em alguns países seleccionados da África Austral	39
A Economia Informal na Tanzania	39
<i>Principais características das actividades do sector informal</i>	39
A Economia Informal na África do Sul	41
<i>Características chave do sector informal na África do Sul</i>	42
A Economia Informal em Moçambique	43
<i>Características do sector informal em Moçambique</i>	49
<i>Resultados</i>	50
<i>Estrutura Global do Sector Informal em Moçambique</i>	51
<i>Emprego</i>	53
<i>Rendimento</i>	54
<i>Crédito e Capital</i>	54
<i>Assistência Não-financeira Recebida e Desejada</i>	56
<i>Principais Constrangimentos</i>	56
O Crédito e Mecanismos de Apoio ao Sector Informal em Moçambique	58
O Comércio Informal Fronteiriço entre Moçambique e os Países Visinhos	59
<i>Algumas características do comércio informal fronteiriço</i>	59
A Economia Informal no Âmbito das Contas Nacionais em Moçambique	61

Questões Metodológicas sobre a Pesquisas no Sector Informal	62
Métodos Directos	62
<i>Tipos de Pesquisa</i> 63	
<i>Censos de Estabelecimentos e Pesquisas de Amostra</i> 64	
<i>O Método de Pesquisa de Duas Fases</i> 66	
<i>A Precisão dos estimadores</i> 68	
Métodos Indirectos	69
<i>A Abordagem da Discrepância</i> 70	
<i>A Abordagem da Participação da Força de Trabalho</i> 71	
<i>A Abordagem Monetária</i> 71	
O método da moeda/demanda de depósito 71	
O método de transação 72	
Os métodos econométricos 72	
O Sistema de Informação Económica e as Contas Nacionais	73
Conclusões e Recomendações	75
Notas	76
Referências	82

Índice de Tabelas

Quadro 1:	Extractos das resoluções da OIT sobre o sector informal	19
Tabela 1:	Comparação das Características do Sector Informal e Formal	26
Tabela 2:	Características das Empresas do Sector Formal e Informal	29
Tabela 3:	Tendência da Concentração do Tipo de Actividades nas Áreas Rurais e Urbanas	52
Diagrama 1:	O Método Convencional: <i>Censo de estabelecimentos/Pesquisas de amostra</i>	65
Diagrama 2:	A Pesquisa de Duas Fases	68
Tabela 4:	Distribuição Sectorial de Emprego Informal em Países Seleccionados	74
Tabela 5:	Valor acrescentado por actividades informais em áreas rurais em relação ao valor sectorial total	75

Agradecimentos

O presente trabalho sobre a pesquisa bibliográfica do sector informal foi possível realizar graças a oportuna colaboração e aconselhamento do Dr. Pir Giorgio Ardeni que, não só me encorajou a ter gosto pelo debate a volta do tema, como também me forneceu a visão necessária para iniciar o trabalho. Pelo facto, os meus agradecimentos.

Agradecimentos especiais vão para o Dr. Leonardo Ditta que, nos momentos mais difíceis que tive que atravessar ao longo do trabalho, concedeu-me a necessária ajuda até a conclusão e apresentação deste trabalho. Sem bem que, por motivos de falta de tempo e supervisão atempada, o trabalho tenha um caracter preliminar. Agradecimentos especiais também vão para a Dr. Ana Maria Gentili que, a pesar de ter chegado tarde a Maputo, conseguiu ler o trabalho e dar conselhos úteis que me servirão não só para melhorar ainda mais este trabalho, como também para fazer trabalhos posteriores.

Do mesmo modo, quer agradecer os valiosos ensinamentos do Dr. Peter Coughlin que, na impossibilidade de ler o trabalho, foi capaz de me mostrar os passos necessários para se fazer uma boa pesquisa bibliográfica. Aos seus ensinamentos reccorerei ainda mais.

Os agradecimentos são extensivos a todos quanto me ajudaram quer seja de forma directa ou indirectamente. Assim, agradeço a Dr. Luisa, Dr. Francisco, Dr. Bila, Dr. Mondlane, Dr. Lichucha, todos docentes da Faculdade de Economia, na Universidade Eduardo Mondlane. O agradecimento é extensivo a toda Direcção da Faculdade e aos trabalhadores da mesma.

Sumário

Embora os estudos sobre o sector informal tenham se iniciado a cerca de 30 anos atrás, até agora sente-se uma certa fraqueza na literatura respectiva que para além de ser bastante descritiva e pouco analítica, carece de conceitos consensuais. Não obstante, algumas instituições (Ex.: OIT e Banco Mundial) têm evidado esforços no sentido de levar o debate a uma convergência, mesmo que relativa. Assim sendo, pode-se afirmar que já existe algum quadro que serve de delimitação do conceito "sector informal", cabendo a cada país a missão de desenvolver definições mais específicas para propósitos mais analíticos.

No que diz respeito aos motivos que originam a expansão das actividades informais apontam-se para várias razões, sendo de destacar as crises económicas que abalaram as economias a nível internacional (nos anos 70 e 80), a ainda nos últimos anos, os efeitos adversos dos programas de ajustamento estrutural que, embora tenham produzido resultados relativamente bons, ainda não foram capazes de evitar problemas como os de empobrecimento de camadas de populações mais vulneráveis.

Quanto ao futuro das actividades informais quer ao nível indígena (ou precário), quer ao nível das micro empresas produtivas (licenciadas ou não licenciadas) a tendência aponta para a sua continuidade no médio e longo prazo. A solução dos problemas da crescente população economicamente activa relacionados com a falta de emprego e rendimento não poderá ser solucionado no curto e médio prazo com recurso à criação de emprego somente pelo sector formal. Ao se assim assumir, estar-se-ia a cair num grave erro de perpetuar a vida dessas milhares de pessoas, muitas delas vivendo em países em desenvolvimento. A presente onda de promoção e apoio às micro e pequenas empresas não somente por intermédio de organizações não governamentais, como também por instituições como a OIT e o Banco Mundial é um reconhecimento de que o sector informal assim como os pequenos empresário do sector formal podem contribuir significativamente para a estabilidade económica nos países em desenvolvimento

Relativamente ao problema da fraca literatura mas, fundamentalmente, do fraco acompanhamento do fenómeno da expansão das actividades informais nos países em desenvolvimento as culpas podem ser atiradas à falta de recursos para o empreendimento de pesquisas mais abrangentes. Contudo, a necessidade de ter dados estatísticos fiáveis é imperiosa para que as políticas prescritas pelos *policy makers* tenham os efeitos desejados.

Introdução

Como é evidenciado na literatura consultada, a economia informal¹ vem conhecendo uma rápida disseminação em muitas partes do Mundo, com particular realce para os países da África Subsaariana. Moçambique não foge a regra chegando mesmo alguns autores, como, por exemplo, de Vletter, a considerá-lo como um dos países cuja sector informal vem conhecendo um dos mais rápidos crescimentos principalmente na década de 90 (de Vletter 1996:i,1). Uma das questões que também é evidenciado na literatura consultada, e que normalmente é tida em conta para fins de operacionalização da definição sobre o 'sector informal' tem a ver com as características específicas² que o sector informal pode apresentar de acordo com as realidades de cada país. Mas porque existe heterogeneidade nas práticas informais dentro dum mesmo país e entre diferentes países, então foram pesquisadas na literatura existente, diferentes formas de definir o sector informal (definições operacionais, ou seja, típicas duma situação particular) apresentadas em diversos estudos particulares ou de instituições como a Organização Internacional do Trabalho (OIT), e pela Quinta Conferência Internacional de Estatísticos de Trabalho. A correcta formulação e operacionalização da definição ajuda a estreitar o campo de estudo de acordo com a actividade específica que se pretende estudar dentro do sector informal e, desse modo: (a) minimizar, ou mesmo eliminar, a ambiguidade que normalmente está associada com a definição quando está é ou mais genérica do que o tema estudado, ou é demasiada estreita que não cobre todo o assunto estudado; (b) evitar a sobreposição de actividades formalizadas com as tidas como sendo verdadeiramente informais; (c) facilitar a estandardização de dados para fins estatísticos. Paralelamente à definição, são apresentadas as principais características de que se reveste o sector informal dentro dos diferentes contextos, nomeadamente, localização (rural e urbano), formas e locais de actuação, tamanho, contexto histórico do seu surgimento, ideologias de género e factores do mercado de trabalho, épocas de expansão, tipo de relações mantidas entre proprietários e empregados (quando existem), comparação entre as diferentes actividades dentro do sector informal, suas relações com o sector formal, com as entidades e instituições oficiais, e o papel que desempenha dentro do sistema da economia capitalista e como se insere dentro da nova divisão internacional do trabalho.

Normalmente, a definição genérica dada ao sector informal é aquela que considera as actividades económicas sem registo³ oficial mas cuja prática não é necessariamente no sentido de evasão deliberada ou intencional de não pagamento de impostos ou outras contribuições previstas na lei ou em outras disposições administrativas legais (Séruzier 1993:13; Hussmanns 1995:1;5; Fall 1997:2; Ardeni 1997:4; Ardeni 1998:4-6; Saeed 1995:6-7)⁴. Contrariamente, alguns autores, como de Vletter, afirmando-se apologista da abordagem da OIT, julgam que o sector informal é definido como "a maior parte das micro-empresas licenciadas e não licenciadas (incluindo trabalho por conta própria) que empregam até 5 trabalhadores" (de Vletter 1996:5). Esta diferença de pontos de vista pode ser fatal para indivíduos menos atentos que desejam trabalhar com dados produzidos a partir de diferentes fontes. Para melhor exemplificar, dados sobre o sector informal obtidos ou estimados segundo a definição de de Vletter podem significar duplicação de valores: (a) de micro e pequenas empresas devidamente registadas e seguindo todos os trâmites duma empresa formal e contabilizados nas contas nacionais e, (b) dessas mesmas empresas incluídas nas estimativas da participação global do sector informal na economia.

No que diz respeito à metodologia de pesquisa pretendi sistematizar as diferentes técnicas de pesquisa na área do estudo da economia informal nas diferentes abordagens: estudos de casos, peso nas contas nacionais, estudo da dinâmica e tendências do sector, entre outros. Assim, serão objecto de análise e sistematização as técnicas estatísticas, econométricas, técnicas de tomada de amostras e de extrapolação de amostragens para a obtenção de dados globais, a importância dos censos populacionais e/ou de agregados familiares, o desenho de inquéritos.

É importante conhecer as técnicas de pesquisa porque só assim se podem obter dados fiáveis. Por exemplo, nos EUA, dois estudos feitos através de diferentes metodologias estimavam que o peso da "economia subterrânea" era de 6% e 33% do PNB, respectivamente, uma margem de diferença bastante expressiva (Saeed 1995:13). Na estimação do tamanho do sector informal usam-se, normalmente, dois métodos: (a) métodos directos - que consistem em pesquisas em que há contacto ou observação directa com as pessoas envolvidas; usam-se fontes de dados primários para estimar o tamanho do sector informal (normalmente se baseiam em entrevistas e inquéritos administrados directamente); e (b) métodos indirectos que se baseiam em dados não revelados, ou seja, resultantes de "discrepâncias entre vários agregados de contas nacionais, audição de impostos, dados do mercado de trabalho e monetário" (Saeed 1995:16-8). A revisão das metodologias de pesquisa também irá servir para ajudar aos colegas estudantes que queiram fazer uma pesquisa na área de economia informal a rever as diferentes técnicas existentes e a melhor escolher aquela que mais se adequa ao caso particular que queiram levar avante.

Um dos grandes objectivos macro-económicos quando se estuda o sector informal tem a ver com o peso ou contribuição que as actividades económicas aí desenvolvidas tem sobre o PIB e sobre outros indicadores macro-económicos, tais sejam, emprego, rendimento, inflação, níveis de consumo e poupança. Trata-se, entre outras coisas, de saber medir e incluir, com certo grau de fiabilidade, a economia informal nas contas nacionais.

Como foi referido de início, muitos países em desenvolvimento (como é o caso de Moçambique e quase todos outros países Africanos) têm enfrentam o crescimento e proliferação de actividades económicas informais não registadas e um desconhecimento do volume de transações aí envolvidas o que, até certo ponto, distorce as estatísticas nacionais e, como resultado, "a política prescrita poderá ser mal guiada, não indo ao encontro dos objectivos desejados e, nalguns casos, levando a efeitos adversos" (Saeed 1995:2). Nesse sentido, a parte relativa ao sector informal e as contas nacionais irá enaltecer a importância das consequências estatísticas da economia informal e apresentar o peso do sector em várias economias, particularmente africanas e o modo como esses valores são estimados e o impacto que têm na formulação de políticas macro-económicas tanto pelas autoridades internas, como pelas instituições que prestam ajuda, como, por exemplo, o Banco Mundial.

Relevância do Tema

A relevância de fazer a revisão de literatura sobre o tema aqui proposto insere-se no âmbito da sistematização das bases metodológicas e teóricas a volta da economia informal. Para além de poder trazer dados dispersos pelo espaço e em diferentes épocas, uma das grandes vantagens da revisão de literatura (ou pesquisa bibliográfica) é de que ela "permite ao investigador cobrir uma gama de fenómenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar directamente" (Gil 1989:71). É assim que também procurei trazer neste trabalho informação divulgada em diferentes fontes contendo dados sobre diferentes regiões e sobre realidades similares ou

simétricas à volta das actividades do sector informal. Este fenómeno que não sendo novo, vem conhecendo um rápido crescimento nas duas últimas décadas principalmente nos países em vias de desenvolvimento e particularmente naqueles cujas economias estão em processo de ajustamento estrutural (Saeed 1995:3; Fall 1997:2; Gbossa 1997:2; Hussmanns 1995:1; Tokman 1988:67-8). Julga-se que as "actividades informais" tem agido para amortecer o impacto adverso de curto prazo daquelas políticas, uma vez que estas actividades são importantes fontes de geração de emprego e rendimento em muitos países" (Saeed 1995:3). Não obstante esta rápida expansão e popularidade, mesmo a nível académico, ainda se sente que falta informação sistematizada e padronizada. Moçambique é um caso específico: existe pouco registo de informação e, principalmente, se sente a falta de material teórico sistematizado que ajude na criação duma metodologia coerente e concisa para o estudo do sector.

Neste sentido, o trabalho terá um carácter de importância teórica. Nota-se que até o presente momento, os livros de desenvolvimento económico (e a teoria de crescimento económico) não têm dado muita atenção a este fenómeno que, não obstante, poderá ter um impacto decisivo no desenvolvimento das economias do Terceiro Mundo num modelo até aqui ignorado ou marginalizado. Autores⁵ especialistas em questões de desenvolvimento económico como Michael P. Todaro (1989), Gerald M. Meier (1989), David Colman e Frederick Nixon (1994), Khadija Haq e Uner Kirdar (1988), para mencionar alguns, dedicam uma média de cinco páginas para fazer uma menção do sector informal, numa forma de revisão de literatura e, fundamentalmente, citando fontes como a OIT. Contrariamente, questões como a formação de capital humano e migração campo cidade predominam nos manuais. Com isto não pretende afirmar que aqueles e outros autores não reconhecem a importância do sector informal muito menos que a migração ou a formação sejam assuntos menos relevantes. Pretendo, isso sim, elucidar que ainda há muito que fazer para se estabelecer uma verdadeira teoria a volta deste fenómeno e do seu contributo para a resolução de problemas macro-económicos (principalmente do desemprego tanto no campo como na cidade e, conseqüentemente, a questão da migração) que assolam os países em desenvolvimento.

De facto, o sector informal era visto como um produto ocasional de relações tradicionais de produção que deveriam desvanecer a medida que o sector industrial e moderno se desenvolve-se (Mummert 1998:1). Contudo, verifica-se hoje que o papel do sector informal na contribuição económica é cada vez maior não só em termos absolutos (contribuição no PIB e geração de rendimento e emprego), como também parece crescer mercê das relações de produção que mantém com o sector formal. No Terceiro Mundo, e nos países africanos em particular, o peso do sector informal na economia (nas contas nacionais) é cada vez maior o que leva por um lado, os intelectuais a considerar seriamente o sector como uma alternativa aos graves problemas enfrentados pelas populações, tais sejam: a falta de emprego (muita procura e pouca oferta), baixos rendimentos agrícolas, insegurança alimentar, condições naturais adversas (cheias, secas, epidemias, e outras calamidades); problemas político-sociais: guerras, migrações, perseguições étnicas; por outro, os fazedores de política estão preocupados em ter dados estatísticos fiáveis para melhor prever os resultados da política por eles prescrita e para fornecer dados mais reais aos seus financiadores. Se bem que a revolução agrícola capaz de sustentar um crescimento do sector industrial em muitos países africanos não passa duma mera demagogia dos políticos e está muito longe de se conseguir, talvez seja de esperar que a revolução informal (expansão de actividades informais ou de micro-empresas produtivas formais e/ou

informais) seja uma alternativa ao modelo⁶ de crescimento verificado nos países agora industrializados.

Breve Caracterização do Tema

Contexto Actual e Histórico da Economia Informal

A economia informal pode ser descrita como sendo o conjunto de actividades económicas levadas a cabo por indivíduos trabalhando em conta própria ou ao nível do agregado familiar, ocasionalmente empregando trabalhadores sem contrato formal e com quem normalmente existe algum grau de relações sociais, actividades essas que não estão registadas não são, necessariamente, empreendidas com o objectivo de evadir o pagamento de impostos ou qualquer outro tipo de obrigações administrativas legais (Séruzier 1993:13; Hussmanns 1995:1;5; Fall 1997:2; Ardeni 1997:4; 1998:4-6; Saeed 1995:6-7). A prática de actividades informais remota de há bastante tempo atrás mas com diferentes intensidades ao longo do tempo e de acordo com a localização geográfica. A heterogeneidade da economia informal não se cinge somente na diversidade das actividades empreendidas, as quais são bastante dinâmicas e rapidamente comutáveis, como também existe não homogeneidade na forma de tratamento que os praticantes recebem também dependendo de factores temporais e geográficos, para além dos aspectos culturais, sociais, económicos, políticos diversificados, e factores naturais adversos. Enquanto os factores socio-culturais têm maior influência sobre o tipo de actividades praticadas, os factores e conjuntura político e económicos têm tido maior influência sobre a intensidade (crescimento ou diminuição) da prática de actividades económicas.

Cultural e historicamente, a população africana, em particular, é muito apegada à pequenas actividades de carácter produtivo, quer sejam agrícolas como não agrícolas fundamentalmente o artesanato e a confeição e venda de bens alimentares (principalmente bebidas alcoólicas de fabrico caseiro). Contudo, com o cruzamento de civilizações e a assimilação de novos padrões de consumo e novos hábitos e padrões de vida, típicos de sociedades industrializadas quer através da colonização e, conseqüentemente, a urbanização, quer agora através dos programas de industrialização e desenvolvimento desencadeados pelos novos regimes nacionalistas, aliados aos Programas de Ajustamento Estrutural impostos pelas instituições de Bretton Woods para o saneamento das crises económicas de muitos países, muita coisa tem mudado e a velocidades jamais vistos. Meagher (1995:278) cita vários autores⁷ como tendo argumentado que as crises económicas fizeram com que em muitos países Africanos o sector informal se expandisse, facto que veio a ser intensificado com a implementação dos ajustamentos estruturais que desinstitucionalizaram e descentralizaram a economia. Para Meagher (1995:278), tal liberalização económico eliminou as instituições que outrora respondiam à procura de trabalho deixando assim muita gente a sua sorte no sistema informal. Tudo isto faz com que milhares de pessoas se defrontem com novas realidades e rapidamente se adaptem nelas quer seja para o "objectivo primário de geração de auto-emprego e rendimentos" ou simplesmente para "puras estratégias de sobrevivência empreendidas por indivíduos com falta de empregos e protecção social", ou mesmo porque desejam independência e modelos flexíveis de trabalho, e as vezes "a esperança de oportunidades completamente lucrativas de ganhos de rendimento, ou a continuação de actividades tradicionais" (Hussmanns 1995:1).

Em Moçambique, as actividades informais remotam desde o tempo colonial, altura em que as práticas mais frequentes eram "a prostituição feminina ilegal e a

confeição de bebidas alcoólicas de fabrico caseiro” para além da prática ilegal de jogos de azar, vulgo batota, entre os homens mais jovens (Monteiro 1997:1)⁸. As actividades de venda de produtos em pequena escala estavam confinadas em locais próprios (mercados locais) e eram minimamente controladas. Após a independência, o Estado assumiu-se o grande empresário (estado providência) e a crise⁹ que se instalou levou a que muitas pessoas abandonassem as actividades produtivas fundamentalmente agrícolas (até então obrigatórias) e migrassem para os centros urbanos e vilas a procura de melhores ocupações e condições de vida. O que se seguiu, entretanto, foi uma queda de produção em quase todas áreas económicas agravada pelas guerras (participação de Moçambique na libertação do Zimbabue e envolvimento com as tropas do ANC, e depois a guerra civil), calamidades naturais, sanções económicas impostas por algumas potências ocidentais, e pela África do Sul em particular, e uma super povoação das cidades (devido a migração campo-cidade). Já durante a guerra civil, e com a carência alimentar que se instalou principalmente nas áreas urbanas, surgiram oportunistas, vulgo “*candongueiros*” que vendiam diversos bens trazidos de outras zonas do país, ou resultantes do roubo e contrabando. Estes vendedores normalmente praticavam preços mais altos que os do mercado que entretanto eram fixados e controlados administrativamente. A *candonga* era fortemente combatida a partir de estruturas locais nos próprios bairros.

Com o início da liberalização económica, após o início da implementação dos Programas de Ajustamento Estrutural em 1986, a reestruturação e reorganização de empresas que, dentre outras medidas, visava a redução da mão-de-obra excedentárias das empresas então estatais, e depois com o fim da guerra em 1990 e a desmobilização maciça de soldados dos dois beligerantes, com a privatização de empresas então estatais por um lado, e a paralisação ou encerramento de outras, o número de desempregados aumentou, assim como aumentou a população desprotegida e vulnerável (principalmente mulheres e crianças). Como o programa de reajustamento económico não estava a resolver os problemas de alívio a pobreza, pelo contrário, veio agudizar o problema com o fim do sistema de educação e saúde gratuita (do então sistema socialista e de planificação centralizada), muita população procurou adaptar-se à conjuntura corrente envergando pelo caminho da prática de pequenas actividades de venda e prestação de serviços, que muito cedo se alastraram e tornaram prática comum para muitos cidadãos incluindo outros bem posicionados. Empregados do sector privado e funcionários públicos, muitas vezes insatisfeitos com a sua situação económica caracterizada pelo aumento do custo de vida que foi caracterizando o período da implementação dos programas de reajustamento estrutural começaram a entrar e a dominar o comércio em mercados informais que iam nascendo em locais abertos, e a abrir pequenos quiosques (vulgo *take-aways*), oficinas piratas, entre outras actividades. O cenário que hoje se vê é auto-evidente: pratica de actividades informais em tudo quanto é esquina tomando a situação incontrolável e as entidades oficiais impotentes e sem meios para travar e muito menos para arranjar melhor alternativa para os milhares de praticantes muitos dos quais, desempregados (Monteiro 1997).

Mesmo na área académica o cenário não é dos melhores. Os estudos feitos em Moçambique sobre o sector informal ainda são insatisfatórios do ponto de vista de abrangência e muitos dos quais são pioneiros e cingem-se ou à estudo de casos (como a maior parte dos trabalhos que constituem as teses de defesa, os referentes à concessão de crédito à mulher no sector informal, e outros, de pouco impacto devido a sua restrição territorial, e outros feitos por encomenda por organizações não-governamentais e alguns organismos governamentais, como é o caso do Ministério do Plano e Finanças e o Ministério da Agricultura e Pescas). Sente-se ainda a falta dum estudo mais alargado e sistemático, e fundamentalmente, a não existência duma

definição clara do universo a ser estudado e dos objectivos a atingir, e a falta de definição duma metodologia de estudo padronizada que produza dados fiáveis e úteis para o conhecimento da dinâmica, do real peso e importância do sector informal tanto na vida particular dos indivíduos, como para as contas nacionais e política macro-económica do país.

Objectivos a Atingir

O presente trabalho tem como principais objectivos responder a duas premissas:

1. Premissa subjectiva

A economia informal é um fenómeno novo que carece não só de uma definição consensual e universalmente aceite, como também é característico de países em desenvolvimento. Como tal, que relevância tem, do ponto de vista do seu contributo para o crescimento económico, no quadro da teoria económica vigente?

Objectivos gerais:

- Contribuir para o fortalecimento dum campo teórico-metodológico que sirva como referência a próximos estudos ligados com a área de economia informal em Moçambique, através da sistematização das principais ideias já estabelecidas na literatura.
- Mostrar a vastidão de opiniões a volta do tema e os diferentes enfoques e formas de abordagem dadas pela literatura, e a tentativa de se chegar a uma definição consensual.
- Sistematizar as diferentes metodologias empregues no estudo e na avaliação da economia informal e analisar o contributo e importância do sector informal no contexto estatístico e das contas nacionais.
- Mostrar e enfatizar a importância que a economia informal está desempenhando tanto no meio académico, e o seu futuro em cadeiras como as de Desenvolvimento Económico, como também para os fazedores de política interessados em levar a sério as realidades económicas actuais.
- Finalmente, para contribuir para a literatura académica e para avançar algumas recomendações práticas que eventualmente não sejam tão evidentes para aqueles que só agora começam a tomar contacto com as questões ligadas com a economia informal.

2. Premissa básica

Será verdade que o sector informal é um fenómeno temporário que tendem a desaparecer no tempo a medida que o dinamismo económico do sector formal se impõe no mercado, e as empresas capitalistas em modernização e expansão absorvem a força de trabalho excedentária?

Objectivos específicos:

- Procurar, na literatura, a ligação entre o problema da proliferação das actividades informais com o desempenho económico do sistema capitalista moderno.
- Procurar explicações históricas ou económicas que apontem as razões da predominância do sector informal (e sua ligação com o sector formal) de acordo com as características específicas que lhe são inerentes.
- Sistematizar opiniões quanto ao futuro das actividades económicas informais nos países em desenvolvimento e nos países desenvolvidos.

Estrutura do Trabalho e Metodologia

Tratando-se de uma revisão de literatura, a principal fonte de informação foi a leitura. Não obstante, foram feitas algumas consultas a especialistas na área de economia informal e instituições que, pela posição que ocupam, exercem alguma actividade directamente ligada com questões relativas a esta área. A informação aqui compilada é resultado dum cruzamento de ideias, comparação e exposição de diferentes modos de ver o sector informal, ou o tratamento deste assunto com base em diferentes abordagens.

Porque não era pretensão modificar o modo de pensar dos outros autores, a crítica foi usada apenas onde se julgou necessário (recorrendo, basicamente, à opiniões expressas noutros trabalhos), ou simplesmente se fez uma recomendação para um outro modo de ver o mesmo assunto, ou então, mostrar a existência de diferentes modos de se tratar o mesmo assunto. Entretanto, as ideias de consenso não deixaram de ser descritas.

Deste modo, o trabalho tem cinco secções principais:

- A primeira que irá apresentar os diferentes contextos em que a economia informal se encontra inserida, ou seja, as definições operacionais adiantadas por diversas fontes e de acordo com as realidades de cada caso. Enfoque especial será dado a discussão a volta dos motivos que originam a difusão do sector informal e a definição da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e o modo como diferentes autores procuram encontrar uma definição positiva e consensual sobre o assunto. Serão ainda analisadas questões relacionadas com as características do sector informal, sua relação com o sector formal, e ainda as medidas propostas para a sua promoção.
- A segunda parte será reservada para a caracterização do sector informal no contexto africano, onde a dinâmica e o contexto histórico serão os pontos mais salientes. Particular realce será dado para o caso do sector informal moçambicano: definições, características, dinâmica e peso nas contas nacionais são os pontos mais salientes.
- A terceira parte será relativa à questões de metodologia de pesquisa da economia informal. Nesta parte serão revistas diferentes formas e abordagens de se estudar a economia informal com o objectivo de conhecer não somente as suas características (como tem sido hábito nos muitos estudos de caso levados a cabo por diversos pesquisadores), mas também o peso das actividades aí desenvolvidas para as economias nacionais. Também é contemplado nesta parte a discussão sobre a importância do sector informal em termos estatísticos.
- Finalmente, a quarta e última parte é o culminar do trabalho e apresenta as implicações das análises feitas neste trabalho e as respectivas conclusões e recomendações.

Gil (1989:72-3), embora reconhecendo a não existência de regras fixas para a efectivação duma revisão de literatura, aponta para algumas tarefas importantes para se levar a cabo uma pesquisa desta natureza. Tais tarefas foram neste trabalho razoavelmente seguidas e consistiram na:

- exploração de manuais académicos, revistas científicas, teses, relatórios de pesquisa e consultas a especialistas na área;
- leitura selectiva do material;
- elaboração de fichas contendo resumos dos tópicos relativos a questões sobre a economia informal;
- ordenação e análise desses mesmos resumos segundo o conteúdo; e
- elaboração das conclusões.

As Razões por detrás da difusão e da expansão do sector Informal

Várias razões são apontadas como estado na origem da difusão do sector informal. Estas razões variam desde factores extra-económicos, ou seja, políticos, ideológicos e culturais, até factores de natureza económica. Estudos realizados na América Latina revelam que cinco factores económicos estiveram na origem da difusão do sector informal. Embora com algum cuidado, tais razões podem ser generalizáveis para o caso de África (como será mais tarde evidente). As razões:

- A primeira razão apontada diz que a pesar do alto dinamismo económico, a redução da participação do sector informal na força de trabalho não agrícola é lenta contrariamente ao número de trabalhadores no sector que subiu em 55% durante a última década (década de 80).
- A segunda razão diz que a expansão do emprego informal¹⁰ foi devido a crise dos anos 80 que foi caracterizada por uma contracção na criação de empregos pelas grandes firmas que tentavam, desse modo, ajustar-se a recessão. Isto é o que também tem acontecido nos países africanos que implementam os programas de ajustamento estrutural.
- A terceira razão tem a ver com a crescente percepção da ligação entre a pobreza e o emprego no sector informal, ou seja, que a grande maioria dos pobres está envolvida em actividades informais. Isto é o que caracteriza a maior parte das economias africanas. Não obstante, Colman e Nixon (1994: 135) citam¹¹ Bromley (1978) como tendo chamado a atenção para o facto de existir uma tendência de considerar como sinónimos 'o sector urbano informal' e 'os pobres urbanos'.
- A quarta razão é resultado dum consenso segundo o qual o crescimento económico esperado não será tão rápido para reverter a situação dos mercados internacionais que não estão bons, e os problemas das dívidas agravam a situação. O crescimento lento não irá permitir uma rápida e desejável transferência dos empregados no sector informal para o sector formal.
- A quinta e última razão económica tem a ver com os poucos recursos requeridos para mobilizar e canalizar apoios ao sector informal. Este sector é mais trabalho intensivo e requer menos capital do que aquele que é canalizado na assistência ao

sector formal. A assistência técnica, a formação e revisão de regulamentos legais também não requerem relativamente menores recursos (Tokman 1988:67-8).

As razões extra-económicas apresentadas são:

- **Culturais.** O principal argumento apresentado diz que há uma tendência de importação de conceitos dos países desenvolvidos onde são feitos vários estudos que, embora os factos não sejam perfeitamente encaixáveis às realidades dos países em desenvolvimento, tais conceitos são cada vez mais adoptados.
- **Políticas.** A democratização de muitos países e a restabelecimento de normas eleitorais faz com que os partidos políticos cacem votos junto do sector informal cujo potencial de votantes é grande, daí a indiferença quanto sua proliferação. A reacção (as vezes violenta) por parte da população e a crescente capacidade de exercer pressão são factos também a considerar.
- **Ideológicas.** Diz-se que posições neo-liberalistas argumentam que os trabalhadores do sector informal é que são os verdadeiros empresários nos países em desenvolvimento mas que o seu crescimento em termos de capacidade produtiva é travado pela excessiva e inadequada intervenção do estado (Tokman 1988:69). Colman e Nixon afirmam que a OIT observou desde o princípio a negligência e discriminação contra o sector informal por parte dos governos e sugeriu, pelo contrário, pela sua promoção porque “era este sector que providenciava uma larga gama de bens e serviços de baixo custo usando tecnologia de trabalho intensivo para a sua produção e estimulando o desenvolvimento de habilidades empresariais indígenas” (Colman e Nixon 1994:132).

Embora com diferentes contextos, as razões aqui apresentadas podem ser, até certo ponto, válidas para a popularização do conceito em muita literatura africana e sobre a África. Por exemplo, Fall (1997), num estudo sobre o sector informal em África, e no Senegal em particular, afirma que o número de migrantes para as cidades e, conseqüentemente de desempregados e empregados com múltiplos trabalhos “estão se tornando cada vez mais comuns como resultado da crise, ajustamento estrutural e o declínio do poder de compra” (Fall 1997:5). Aliás, como foi dito, foi a partir de estudos feitos em cidades africanas (Quênia, Dakar, e outras) que a OIT adoptou o termo “sector informal”. Contudo, parecem ser as razões económicas (como será mais adiante evidenciado) as que mais similaridades apresentam com a situação que se vive em África: crescente número de trabalhadores no sector informal, crises económicas (muitas vezes caracterizadas por ciclos viciosos de pobreza, desemprego e crise), ligação entre condições de pobreza e o sector informal. As duas últimas razões, nomeadamente, os baixos índices de recuperação económica e de criação de empregos no sector formal, aliadas as novas políticas de contenção de gastos públicos sob capa dos programas de ajustamento estrutural estão na origem do alargamento do sector informal em África e, conseqüentemente, da sua popularização. Marrengula (1997) afirma que “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 a abordagem por parte de todas as correntes interessadas no desenvolvimento sócio-económico” não obstante verificarem-se alguns fenómenos negativos tais como a fuga ao fisco (não pagamento de impostos) e a exploração da mão-de-obra (Marrengula 1997:1).

Mas os factores económicos não são os únicos a estabelecerem a similaridade. Os três factores extra-económicos também são aplicáveis para o caso de África porque ocorrem os mesmos fenómenos como a predominância de literatura ocidental sobre a economia informal em África, e consequentemente a adopção dos seus termos no seio académico local. A democratização de muitas nações africanas é uma realidade assim como é crescente a preocupação dos políticos de não marginalizar o voto dos que estão no sector informal, e dos pobres em geral; e, finalmente, cresce a consciência de que as habilidades empresariais no sector informal devem ser promovidas daí que hoje em dia estejam na moda programas de promoção e apoio à micro e pequenas empresas, muitas delas com características tipicamente informais (unidades individuais ou familiares que usam recursos indígenas, ou seja, requerem pouco capital e dependem da força de trabalho humana e com pouco educação formal).

Quanto ao facto dos trabalhadores serem os “verdadeiros” empresários do sector informal e o estado ser o “bloqueador”, o Banco Mundial parece inclinado a concordar com a posição de tais neo-liberalistas ao afirmar que “os fabricantes com base no sector informal usam a mão-de-obra doméstica e as matérias primas mais intensamente do que as empresas para-estatais e transnacionais, que dominam a fabricação em grande escala” (Banco Mundial 1990:174). Esta instituição aponta a falta de capital de giro e outras restrições à produção em pequena escala como constrangimentos do sector informal e dedica grandes elogios a forma como o sector resolve muitos problemas de populações locais através da distribuição de produtos. Também reconhece que os comerciantes do sector “são muito habilidosos no uso das suas redes informais para superar dificuldades”, mas que “as suas iniciativas com frequência entram em conflito com regulamentações governamentais a respeito de preços, venda ambulante, câmbio de moeda e comércio através de fronteiras” (Banco Mundial 1990:174)¹².

Por sua vez, Tokman (1988:70-2) aponta fundamentalmente problemas estruturais como sendo os motivos que originaram o surgimento do sector informal:

1. A importação de tecnologias que não vão ao encontro das reais necessidades da população e a conseqüente mudança de vida e dos padrões de consumo. Diz-se também que a incorporação da tecnologia tem lugar dentro de diferentes contextos, nomeadamente: (a) num ambiente de grandes desigualdades na distribuição da riqueza e, consequentemente, do rendimento; (b) num ambiente de acelerado crescimento da força de trabalho. Os novos padrões de consumo não são traduzidos em progresso tecnológico que beneficie a maioria da população porque a estrutura do mercado não está concebido para tal e o emprego gerado não é suficiente para absorver a força de trabalho. Mabogunje (1992) é um dos defensores desta ideia e afirma que mesmo o financiamento para a formação profissional de indivíduos provenientes de países em desenvolvimento em sociedades desenvolvidas não é solução ideal porque estes voltam para “operar um aparelho que esta numa variação acentuada com as tendências da sociedade local”, e adianta, como solução, a “promoção dum sentido de comunidade e autoconfiança” (Mabogunje 1992:201). Por sua vez, Dedecca e Baltar (1997:67) afirmam que neste processo de industrialização muita população foi excluída dos novos padrões de consumo e deixados a margem, com suas formas de vida modificadas e, mesmo assim, sem poderem usufruir dos benefícios criados.
2. O grande crescimento da força de trabalho acompanhado pela relativamente baixa taxa de criação de emprego moderno origina um número crescente da população envolvida em actividades de baixa produtividade.

3. A tardia industrialização resultou num nível baixo de investimentos em termos de criação de emprego e numa absorção baixa da força de trabalho, ou seja, que o progresso técnico ocorre num contexto estrutural diferente em que há excessiva oferta de trabalho e uma baixa produtividade.
4. O progresso técnico através da segmentação do mercado de trabalho com aumentos de capital ao invés da força humana como uma solução dos problemas levantados pela força sindicalista alterou a estrutura da demanda no sector moderno fazendo com que se procurasse qualificações formais mais altas.
5. Em conclusão, afirma-se que o sector informal "apareceu como uma consequência da incorporação de diversas ondas de modernização num contexto estrutural caracterizado por desigualdades do mercado e um rápido crescimento da força de trabalho" (Tokman 1988:72).

Estas razões podem ser simplificadas em duas perspectivas socio-económicas diferentes no quadro conceptual do sector informal: (a) Primeiro, que o sector informal é um motor dinâmico de crescimento económico e aparece como uma alternativa aos modelos estatistas de desenvolvimento económico, mas que é vítima da excessiva intervenção do estado (Meagher 1995:259, citando Chazan 1988; de Soto 1989; Diamond 1988 e Banco Mundial 1989). Um dos apologistas desta abordagem é Mabogunje que argumenta que o sector informal (especialmente o urbano) "é um produto das actividades dinâmicas da sociedade civil e as fracas capacidades do estado" (Mabogunje 1992:197). (b) Segundo, que o seu surgimento é resultado não do sucesso do empresariado informal, mas sim "uma tentativa do capital do sector formal agir com a cumplicidade do estado, para reduzir custos salariais e reforçar a flexibilidade através do uso dos trabalhadores não protegidos do sector informal" como acontece na América Latina (Edmunds 1997:2, citando Meagher 1995). No primeiro caso o governo deveria encorajar o crescimento providenciando acesso à formação, crédito e outros recursos e retirar o seu envolvimento directo na economia. Meagher (1995:259) afirma mesmo que o Banco Mundial e a OIT têm encorajado países Africanos a promoverem activamente as actividades do sector informal ao mesmo tempo que acelera o afastamento da intervenção directa do estado na economia. No segundo caso, o governo deveria também providenciar formação, crédito e ajuda a comercialização ao sector informal que o mercado livre não fornece (Edmunds 1997:5). Contudo, Mabogunje distancia-se da solução que preconiza a retirada do governo do seu envolvimento directo na economia. Ele argumenta que longe de se retirar, o estado deve ser um agente económico produtivo para além de promotor das iniciativas empresariais principalmente quando se trata duma transição duma economia pré-capitalista para a economia de mercado livre (Mabogunje 1992:203).

Embora reconhecendo-se os diferentes contextos que caracterizam o surgimento do sector informal respectivamente na América Latina e na África, tal como foi dito anteriormente, pode-se afirmar, com certa cautela, que alguns dos factores (estruturais) acima referidos são também relevantes na abordagem do sector informal em África. A título de exemplo, o nível de assimilação dos novos padrões de consumo, dos investimentos em novos empreendimentos formais e geradores de emprego e do progresso técnico alcançados em África, estão muito aquém de satisfazer as necessidades da população. A força de trabalho fora do sector moderno e formal é também bastante grande e, "quando a força de trabalho relativamente excedentária não consegue encontrar emprego no sector moderno, ela gera suas próprias modalidades de emprego", ou seja, cresce o sector informal (Tokman 1988:72).

O quarto ponto argumentado acima sobre o “mercado de trabalho segmentado” (ou fragmentado) é apresentado como uma abordagem alternativa para o sector informal. O emprego no sector formal é tido como sendo protegido de tal modo que o nível de salário e condições de emprego não são acessíveis à força de trabalho excedentária porque tanto a intervenção do governo como a dos sindicatos asseguram que os trabalhadores no sector formal (e protegido) beneficiem de melhores condições de trabalho. Argumenta-se que um jogo livre das forças do mercado pode criar um sector protegido e que “as distorções no mercado de trabalho deveriam ser removidas de modo a melhorar a eficiência alocativa do curto prazo, e fundamentalmente, deve haver um movimento para fora na curva de demanda para trabalhadores menos habilitados, surgindo dum aumento no *output* de mercadorias e serviços que a força de trabalho não habilitada produz” (Colman e Nixon 1994:132-3, citando Mazumder 1976:656 e Squire 1981:iii).

Para enriquecer a vastidão de opiniões a volta dos factores que catalisam o crescimento e difusão do sector informal, Sunny e Babikanyisa (1995:28-9) apontam para cinco razões que, embora alguns tenham sido já referidos, merecem ser mencionados. Tais razões são:

- **Movimentos na demanda.** Quando há um rápido crescimento do sector formal cria-se uma procura pelos serviços prestados pela força de trabalho no sector informal, determinando, eventualmente, a sua expansão. Guisinger e Irfan (1980) são citados como tendo confirmado este facto para o caso do Paquistão.
- **Pobreza nos centros urbanos.** Quando há uma grande concentração de pessoas com baixo rendimento nos centros urbanos que por diversas razões não encontram emprego no sector formal, então elas recorrem ao sector informal.
- **Imperfeições do mercado no sector formal.** Quando no sector formal ocorrem imperfeições¹³ que resultam em escassez e preços altos dos bens, o sector informal surge como uma alternativa fornecendo bens extras a baixo preço que, doutro modo, não estariam disponíveis.
- **Dicotomia entre os mercados financeiros organizados e desorganizados.** Há dois argumentos apresentados para fundamentação desta preposição. Por um lado, é verdade que o sector informal não tem tido facilidade em obter crédito em condições razoáveis (i.e. crédito barato) das instituições financeiras formais (organizadas). Consequentemente, a graduação das unidades do sector informal não irá resultar na diminuição do sector informal mas, pelo contrário, irão aumentar porque, como Hofmann (1986) é citado a afirmar, actividades como a venda de produtos de pequeno valor e serviços domésticos dificilmente se podem mudar para sectores económicos como o formal. Por outro lado, Thomas (1992) é ainda citado como tendo observado que o sector informal tem uma sua dinâmica interna e, como tal, não basta vê-lo apenas como uma plataforma que leva necessariamente a sua graduação para o sector formal porque tanto há indivíduos que não desejam abandonar o sector informal, como há aqueles que tendo iniciado como empregados no sector formal, mudam-se para o sector informal.
- **Efeitos adversos dos Programas de Ajustamento Estrutural.** Embora Sunny e Babikanyisa se tenha escusado de comentar, é sabido que muitos países em desenvolvimento que passaram por sérias crises económicas estão agora a tomar os ‘remédios’ das instituições multilaterais de Bretton Woods. Como resultado, as

transformações estruturais que se operam nas economias (e.g. estrutura da produção e da distribuição do rendimento) não têm tido impactos directos e rápidos sobre o bem estar social e melhoria de vida das camadas sociais de baixo rendimento. Deste modo, esta camada majoritária, diga-se, têm uma elevada propensão a migrar para as áreas urbanas e encontra no sector informal a sua alternativa de sobrevivência. Bender (1994:227), comentado sobre a expansão do sector informal no Brasil, reconheceu que as políticas monetárias e fiscais restritivas¹⁴ (que acompanham tais programas), que elevam os impostos e as taxas de juro são factores poderosos na explicação do fenómeno, como ocorreu nos anos 80.

- **Êxodo rural.** Um dos assuntos muito debatidos na literatura¹⁵ relativa a questões de desenvolvimento económico no Terceiro Mundo é, sem sombra de dúvida, a questão sobre a migração campo-cidade e a sua ligação com o aumento do desemprego urbano. Vários autores¹⁶ enfatizam esta questão e consideram-na como uma razão a não menosprezar. Por exemplo, Todaro observa que a promoção do sector informal pode ser desvantajosa porque existe uma “forte ligação entre a migração rural-urbana e a absorção da força de trabalho no sector informal” (Todaro 1989:271). Por seu turno, há uma constatação de que a pesar dos postos de trabalho criados pelo sector moderno industrial houve uma desarticulação com as formas tradicionais de produção prevaletentes em muitos países em vias de desenvolvimento, e em face do grande crescimento populacional resultou num processo migratório campo-cidade. Este movimento resultou num aumento da força de trabalho urbana mais do que o sector formal pode absorver fazendo com que essa força de trabalho excedentário e sem quaisquer protecção social se ocupasse em actividades atrasadas e de baixa produtividade “como o comércio ambulante, os serviços de reparação e conservação domiciliar e o serviço doméstico” (Dedecca e Baltar 1997:67-8).

Como se pode depreender, muita da discussão a volta do sector informal baseia-se na ligação entre a crise económica, o ajustamento estrutural e a disseminação das actividades sector informal. Um trabalho de investigação bastante profundo sobre este assunto e abarcando estudos dos anos 70 até 90 foi feita por Meagher (1995). Pela importância deste estudo e vastidão de obras literárias citadas, vale a pena reservar-lhe aqui algum espaço, e até porque, doutra forma, não me parece que fosse possível reunir tanto material para chegar a tamanhas constatações. Mas então que principais constatações tirou Meagher?

A Informalidade e a Informalização¹⁷: *Dois abordagens históricas sobre o sector informal*

No contexto histórico Meagher (mas também Roitman 1990:671 e Dedecca e Baltar 1997), constatou que haviam duas abordagens na interpretação do fenómeno “informal”: (a) a abordagem da informalidade; e (b) a abordagem da Informalização. Apologistas da informalidade foram os economistas neo-liberais dos anos 50 e 60, e mais tarde, nos anos 70 os novos neo-liberalistas sob duas frentes de influências diferentes: da OIT e do Banco Mundial que reavaliaram suas posições. E ainda na sonda da informalidade estiveram escritores Marxistas dos anos 70, que por sua vez também foram sucedidos por outros analistas das posições Marxistas já nos anos 80, tudo isto neste século XX em despedida.

Tanto os neo-liberais dos anos 50 e 60 como os Marxistas dos anos 70 argumentavam que o sector informal não era se não constituído de actividades tradicionais e indígenas destinadas a sobrevivência de muitas pessoas nos países em desenvolvimento e que não levavam a nenhum desenvolvimento. A mesma constatação foi feita por Dedecca e Baltar (1997:76) que afirmam que “a literatura latino-americana sempre tendeu a tratar o sector informal como produto de um crescimento económico incapaz de gerar postos de trabalho no sector [informal] organizado em volume compatível com a disponibilidade de força de trabalho”. Para tais autores, este sector: (a) era transitório e o seu modo de organização económica iria mudar a medida que o capitalismo moderno evoluísse; (b) compreendia actividades indígenas capazes de gerar rendimento somente suficiente para a subsistência; e (c) era característico de economias subdesenvolvidas. O que opunha as duas correntes era saber “se a penetração do ‘sector moderno’ era a solução ou a causa da pobreza do sector informal” (Meagher 1995:161). Contudo, a partir dos anos 70 o sector formal foi sendo abalado por crises tanto em países em desenvolvimento (onde a intervenção excessiva do estado para promover o desenvolvimento através da expansão do sector moderno fracassou) como nos países industrializados havendo, em contrapartida, um aumento de actividades informais o que levou a que ambas partes (neo-liberais e Marxistas) revissem as suas posições (Meagher 1995:161).

Assim, nos anos 70, a perspectiva neo-liberal cedeu lugar a uma nova interpretação (com conivência da OIT) do fenómeno da informalidade quando se descobriu que havia no sector informal “um dinamismo empresarial indígena sugerindo um potencial para a criação de emprego e crescimento” o que levou a que se considerasse o sector informal como “vítima de excessiva intervenção [do estado], que monopolizava recursos a favor dum pequeno e ineficiente sector formal, forçando a maioria da população a fazer face as suas necessidades fora do quadro regulador da economia formal” (Meagher 1995:262). A partir desta constatação, tanto a OIT como o Banco Mundial passaram a ter uma nova postura: O Banco Mundial passa a prescrever a economia de mercado livre apoiada pela provisão, por parte do estado, das necessárias infra-estruturas já que o sector informal era visto como tendo desenvolvido capacidades empresariais que permitiam o seu desenvolvimento; por outro lado, a OIT nutrindo da mesma ideologia distancia-se um pouco da ideia de ser o estado o grande obstáculo e foca os problemas das fraquezas derivadas da natureza do próprio sector informal (baixa produtividade, baixos rendimentos etc.) que não seriam resolvido mesmo com a economia de mercado livre mas sim pela remoção das restrições que impedem a promoção de melhores formas de acesso aos recursos requeridos para aumentar a produtividade do sector informal. Contudo, esta nova abordagem é criticada por não ter estabelecido explicitamente uma ligação económica entre os sectores informal e formal, assim como por não ter descrito as relações de classes dentro do sector informal (Meagher 1995:262).

A reinterpretção das posições dos Marxistas feita nos anos 80 tinha como intenção trazer um caracter de análise testável empiricamente daí que passaram a analisar questões como “o papel da actividade informal na acumulação capitalista na periferia” papel que é melhor interpretado pela abordagem da Informalização (Meagher 1995:263-4).

Na perspectiva estruturalista da Informalização¹⁸, o sector informal é visto como uma resposta económica mais alargada as crises em que não se atribui qualquer triunfo empresarial aos agentes económicos informais sobre a regulação do estado, mas sim vê-se o sector formal a agir com a cumplicidade do estado para reduzir os custos salariais e reforçar a flexibilidade das relações de produção através do uso de trabalhadores não protegidos no sector informal (Meagher 1995:260; Cacciampali e

Pires 1997:87; Dedecca e Baltar 1997:76). Contudo, a Informalização pode ocorrer em diferentes situações que não sejam, necessariamente, os duma recessão global, tais como: (a) quando há indústrias com bastante concentração de capital que não permitem uma fácil descentralização; (b) em face de determinadas características socio-económicas tais como a existência de força de trabalho marginalizada (que podem ser grupos étnicos ou outros); e (c) por culpa do estado que, na tentativa de reestruturar a economia, faz cortes em serviços sociais originando desequilíbrios sociais (Meagher 1995:264-5).

Segundo Meagher, a abordagem da Informalização é importante para a reavaliação do sector informal em África e como tal, reserve-lhe mais algum espaço para uma discussão neste sentido noutras secções deste trabalho.

A Economia Informa nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento: Terão os países desenvolvidos passado por uma fase de informalidade e Informalização?¹⁹

Segundo Dedecca e Baltar (1997), nos países desenvolvidos e industrializados, o processo de desenvolvimento foi acompanhado por uma forte intervenção reguladora do Estado e pelo aprofundamento da democracia. O desenvolvimento do Estado de bem-estar Social e do espírito de negociação colectiva (por parte dos trabalhadores fortemente sindicalizados) nestes países ajudaram a estabelecer uma estrutura em que a força de trabalho tanto a produtiva como a não produtiva foi protegida e assalariada. Esta estrutura permitiu uma crescente institucionalização e homogeneização das relações de trabalho de tal forma que integrou as massas num mesmo padrão de consumo, com nenhuma ou insignificante exclusão social. Tanto o sector privado como o público criaram actividades organizadas e a forte regulação não deixou espaço para o desenvolvimento de actividades precárias (não assalariadas) nas economias nacionais, pelo contrário, induziram à formalização mesmo do trabalho por conta própria dos pequenos negócios. A estrutura moderna de produção e distribuição dos sectores organizados garantia alta produtividade e, por essa via, sustentava os pequenos negócios.

Somente a crise económica, principalmente a partir dos anos 70, vem distorcendo a estrutura organizacional das economias desenvolvidas. O aumento dos níveis de desemprego têm reduzido consideravelmente os índices de protecção o que faz com que um número de assalariados passe a procurar emprego em ocupações 'não-protegidas'.

Contrariamente, nos países em desenvolvimento, a tentativa de industrialização e modernização não levou a homogeneização das condições socio-económicas e os fluxos de capitais provenientes dos países desenvolvidos a pesar de terem criado grandes empresas, estas não foram vinculativas: o segmento da população agrícola continuou a ser dominante e alheia ao processo ao mesmo tempo que as actividades não-agrícolas e de baixo rendimento proliferaram. A capacidade de criação de postos de trabalho pela indústria não foi capaz de responder a crise do campo e ao elevado crescimento da força de trabalho que, ao migrar para as cidades vem singrar na informalidade.

Por um lado, a crise económica e os programas de ajustamento estrutural encontram este cenário sombrio das economias dos países em desenvolvimento e fragilizam ainda mais a estrutura industrial e levam a redução do nível de emprego global e aumento do segmento da população não-protegida e, conseqüentemente, do sector informal ou da informalidade (expansão de actividades precárias). Por outro lado, a grande empresa, na perspectiva de sobrevivência, tende a reduzir os custos de

trabalho e recorre a “desverticalização das grandes plantas com externalização de parte de suas actividades, tornando-as importantes subcontratantes de produção, força de trabalho e serviços” (Dedecca e Baltar 1997:74). Este processo (a chamada Informalização) é visto como sendo positivo porque enquanto o sector formal continua com a sua força de trabalho, também passa a ociosidade para o sector informal. A desverticalização é um processo que também favorece a promoção das micro e pequenas empresas, num processo que é crítico para o desenvolvimento económico de muitos países em desenvolvimento porque, em face duma internacionalização das economias, cria-se um ambiente de maior competitividade em que a estratégia de redução de custos, flexibilidade na produção e no uso da força de trabalho, etc. requerem empresas menores e ágeis (Cacciamali e Pires 1997:89-93). Tal situação leva a um novo exame do papel do sector informal (e, naturalmente, das micro-empresas) no sistema de economia capitalista em que este sector passa a ser parte integrante.

Economia Informal: No encaço duma definição positiva

Tal como ainda não foi encontrada uma definição consensual sobre o conceito “sector informal”, parece também não haver clareza (embora discutível) sobre quem e quando se terá usado pela primeira vez o termo “sector informal” na literatura económica. Segundo Fidler e Webster (1996:5), Fall (1997:1) e ainda Tokman (1988:67)²⁰, o termo “sector informal” foi usado pela primeira vez nos princípios dos anos 1970 pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) para designar as “actividades económicas informais”. Segundo Meier (1987:150) e ainda Colman e Nixon (1994:131), foi Keith Hart²¹ quem em 1971 introduziu o conceito de “sector urbano informal” (ou sector desorganizado) que, baseando-se na distinção entre o emprego assalariado e o auto-emprego diferenciava os sectores formal e informal. Por seu turno, Meagher (1995:261) fala de economistas neo-liberais que já nos longínquos anos de 1950 e 60 reconheceram o sector informal como sendo um sector marginal da economia que albergava actividades tradicionais.

Uma outra falta de consenso verifica-se na própria designação que as actividades económicas fora da esfera formal recebem: “o outro caminho, a segunda economia, actividades subsidiárias, a economia invisível, sector informal, sector não-formal, sector das micro-empresas etc. entre outros” (Sunny e Babikanyisa 1995:1). Ou ainda, “subterrânea, paralela, oculta, não estruturada, autónoma, ilegal, não contabilizada, não observada (*unobserved*), informal, transitória, clandestina, submersa, ...” (Abreu 1996:1, citando Feige, Edgar L. 1989).

Todaro (1989:268), abstendo-se da questão de quem teria usado o termo em primeira mão confirma que a existência do sector informal e desorganizado (para usar o seu termo) foi formalmente identificada nos princípios dos anos setenta a partir de observações empíricas de diversos países onde um grande número de força de trabalho não aparecia nas estatísticas oficiais sobre o desemprego. Essa força de trabalho entretanto criava o seu próprio emprego e estava envolvida em diversas actividades tais como venda nas estradas, afiação de facas, recolha de ferro velho, venda de fogo-de-artifício, e venda ambulante de drogas. Outros trabalhavam em actividades (mais prestigiadas) como mecânicos, carpinteiros, artesãos, barbeiros e empregados domésticos. O termo “segmento não-organizado” também é empregue por Dedecca e Baltar (1997:71) para designar o sector que se reproduzia em dependência do espaço deixado pelo sector moderno, em actividades que não ofereciam perspectivas de lucro e acumulação.

Na tipologia de Hart, as actividades do sector informal (uma vez distinguidas das actividades formais), eram divididas em duas categorias:

(a) legítimas, que por sua vez eram subdivididas em:

“(i) actividades primárias e secundárias (jardinagem do mercado, auto-emprego em artesanato, fabrico de bebidas alcoólicas tradicionais);

(ii) empresas terceárias (habitação, transporte, especulação de mercadorias);

(iii) distribuição de pequena escala (vendedores ambulantes e de ninharias);

(iv) outros serviços (sapateiros, barbeiros);

(v) pagamentos de transferencias privadas (presentes, empréstimos, esmolas)”;

(b) ilegítimas que incluíam o recebimento de bens roubados, drogas, prostituição, contrabando, roubo de bens de pequeno valor, furto, e jogos de azar (Colman e Nixon 1994:131-2).

Actualmente, o termo “sector informal” tem conhecido diferentes usos dependendo do contexto espacial ou mesmo da sua natureza. Na América Latina, o termo é mais usado no contexto jurídico legal onde o sector informal é visto como compreendendo actividades praticadas fora da esfera formal com o fim de evadir a tributação ou o quadro oficial regulador (Lagos 1995:111-2; Fidler e Webster 1996:5). Ou ainda para se referir a actividades de subcontratação de empresas no sector informal como forma de baixar os custos salariais, evitar custos inerentes as obrigações de segurança social e entre outros custos (Meagher 1995:264-5; Wilson 1998:1; Dedecca e Baltar 1997:73). Nos países desenvolvidos, este fenómeno, embora de natureza e dimensão diferente, é conhecido como “economia subterrânea”. Na maior parte dos casos (especialmente em África) o sector informal refere-se àquelas actividades que usam modos de produção de baixa tecnologia, requerem pouco capital e habilidades, têm, em média, baixo rendimento, entre outras características, e não se referem ao estatuto legal (Fidler e Webster 1996; Todaro 1989; Meier 1988).

Não obstante, os modos de produção podem servir para distinguir as economias formal e informal, e ainda a economia doméstica e subterrânea. Séruzier (1993:12-3) faz uma distinção entre estes quatro principais campos²² em que a produção é levada a cabo por unidades institucionais:

- a economia formal,
- a economia doméstica,
- a economia informal, e
- a economia subterrânea.

Segundo esta distinção, a economia formal é aquela que inclui todas as unidades institucionais que constituem os sectores governamental, as corporações e as instituições com fins não lucrativos. Por outro lado, a economia doméstica compreende toda a produção levada a cabo pelas famílias para fins próprios, incluindo serviços domésticos. Aqui levantam-se problemas quando a economia agrícola de subsistência é tida em conta uma vez que “as estatísticas agrícolas muito frequentemente referem-se às áreas sob cultivo, independentemente da produção ser ou não destinada para a venda” (Séruzier 1993:12). A economia subterrânea é mais associada a países desenvolvidos (onde é mais expressiva) e refere-se a qualquer actividade que não vai de acordo com as regras determinadas pelas autoridades, ou seja, fuga deliberada ao fisco e a outras obrigações legais. A economia informal está mais associada aos países menos desenvolvidos²³ em parte devido às fraquezas política e administrativas por parte dos seus Estados. Por essa razão, muitas pessoas

podem desenvolver suas próprias actividades económicas sem que isso signifique estar a praticar acções ilícitas ou a evitar o registo e controlo (Séruzier 1993:12).

Da comparação acima salta a vista que poderá haver distinção entre a economia subterrânea e a economia informal baseando no factor (a) registo e legalidade; (b) visibilidade, e consequentemente transparência estatística. As evidências mostram que as pessoas no sector informal estão mais expostas e dispostas a colaborar em casos de estudo para fins estatísticos do que àquelas envolvidas em actividades subterrâneas, principalmente pela razão da ilegalidade destas últimas actividades. A visão da OIT, citada por Séruzier (1996:13) é de que estes dois conceitos devem ser distinguidos e que a economia informal não existe somente nos países subdesenvolvidos e que, dadas suas características, ela deveria ser considerada como sendo “benéfica, uma vez que ela providencia algumas soluções para problemas sociais” principalmente nos países em desenvolvimento (Séruzier 1996:13).

Segundo Tokman (1988:74-5), o sector informal é um fenómeno universal que “não é definido apenas pela organização do trabalho num nível macro-económico, mas também pelo contexto estrutural onde ele ocorre”, ou seja, (a) pela presença ou ausência de excedente da força de trabalho; (nos países em desenvolvimento, a existência duma força de trabalho excedentária é uma característica típica ao passo que nos países desenvolvidos esse fenómeno ou é inexistente, ou é meramente restringido a zonas ou grupos especiais); (b) pelo modo como está ligado com o resto do sistema de produção (nos países desenvolvidos as unidades produtivas pequenas têm uma ligação dinâmica com o resto da economia o que lhes permite ter maior acesso aos mercados, ao capital e à tecnologia (Tokman 1988:75).

A falta de consenso a volta da definição é notória mesmo também no caso de Moçambique. Vletter reconhece que “universalmente, o sector informal provou até agora ser de tal modo complexo e amorfo que não permite qualquer definição simples e significativa” (de Vletter 1996:1). Por sua vez, Ikiara afirma que é difícil ter uma definição para o sector informal porque ele “varia altamente com a localização, estatuto legal, e tipo e tamanho dos estabelecimentos”, para além de ocorrer tanto em áreas rurais como urbanas. (Ikiara 1991:310). Não obstante, as tentativas são vastas. Séruzier (1996:13-5), Ardeni (1998b:3-4), Roubaud (1997:2), Saeed (1995:9-12), e Ardeni (1997:4) fazem um quadro resumo sobre o que é sector informal a partir de extractos das resoluções da OIT que, pela sua simplicidade e, ao mesmo tempo, abrangência, passo a transcrever (Quadro 1)²⁴.

Quadro 1: Extractos das resoluções da OIT sobre o sector informal

1. CONCEITO

- 1.1. O sector informal é dum modo geral caracterizado como consistindo de unidades envolvidas na produção de bens e serviços com o principal objectivo de gerar emprego e rendimento. As unidades operam normalmente com baixo nível de organização, com pouco ou nenhuma divisão entre os factores de produção trabalho e capital e numa pequena escala. As relações de trabalho, quando existem, são maioritariamente baseadas em emprego casual, parentesco ou em relações pessoais ou sociais ao invés de arranjos contratuais com garantias formais.
- 1.2. As unidades de produção do sector informal têm características de empresas familiares onde os activos fixos e outros não pertencem [não necessariamente] às unidades de produção em si mas sim aos seus proprietários. As unidades como tal

não podem se envolver em transações ou entrar em contratos com outras unidades, nem incorrer responsabilidades, em seus próprios benefícios. Os proprietários devem reunir o dinheiro necessário com risco próprio e são pessoalmente responsáveis, sem limite, por quaisquer dívidas ou obrigações incorridas no processo de produção. A despesa para a produção muitas vezes não se distingue da despesa familiar. Do mesmo modo, os bens de capital tais como edifícios e veículos poderão ser usados de um modo indistinguível para fins de negócio ou familiares.

- 1.3. As actividades levadas a cabo neste sector não são necessariamente executadas com a intenção deliberada de evadir o pagamento de impostos ou contribuições de segurança social ou infringir provisões de trabalho ou outras legislações ou administrativas. Por conseguinte, o conceito de actividades de sector informal deveria ser distinguido do conceito de actividades a economia oculta ou subterrânea.

2. DEFINIÇÕES OPERACIONAIS

Sector Informal

- 2.1. Para fins estatísticos, o sector informal é considerado como um grupo de unidades de produção que, de acordo com as definições e classificações fornecidas no Sistema das Contas Nacionais das Nações Unidas, formam parte do sector familiar como empresas familiares ou, de modo equivalente, empresas não incorporadas detidas por agregados familiares.
- 2.2. Dentro do sector familiar, o sector informal compreende: (i) "empresas informais de conta própria" como vem definido no parágrafo 3; e (ii) a componente adicional que consiste de "empresas de empregadores informais" como vem definido no parágrafo 4.
- 2.3. O sector informal é definido independentemente do tipo do local de trabalho onde as actividades produtivas são levadas a cabo, a dimensão de activos de capital fixo usados, a duração da operação da empresa (contínuo, sazonal ou casual), e a sua operação com uma actividade principal ou secundária do proprietário.

3. Empresas informais de conta própria

- 3.1. Empresas informais de conta própria são empresas familiares detidas e operadas por trabalhadores a conta própria, sozinhos ou em sociedade com membros da mesma ou de outra família, que poderão empregar trabalhadores familiares contribuintes e empregados em regime ocasional, mas não empregam empregados numa base contínua e que têm as características descritas nos parágrafos 1.1 e 1.2.
- 3.2. Para fins operacionais, empresas informais de conta própria poderão consistir, dependendo das circunstâncias nacionais, ou de todas as empresas de conta própria ou apenas aquelas que não são registadas sob formas específicas da legislação nacional.
- 3.3. O registo poderá se referir ao registo sob actos de fábricas ou comerciais, leis de imposto ou de segurança social, actos reguladores de grupos profissionais, ou

actos similares, leis, ou regulamentos estabelecidos por corpos legislativos nacionais.

- 3.4. Trabalhadores em conta própria, trabalhadores familiares contribuintes, empregados e o emprego de empregados numa base contínua são definidos de acordo com a versão mais recentemente adoptada da Classificação Internacional do Estatuto de Emprego (CIEE)

4. Empresas de Empregados Informais

- 4.1. Empresas de empregados informais são empresas familiares detidas e operadas por empregadores, ou sozinhos ou em associação com membros da mesma ou de outras famílias, que empregam um ou mais empregados numa base contínua e que têm as características descritas nos parágrafos 1.1 e 1.2.
- 4.2. Para propósitos operacionais, empresas de empregados informais poderão ser definidas, dependendo das circunstâncias nacionais, em termos de um ou mais dos seguintes critérios:
 - (i) Tamanho da unidade abaixo dum nível de emprego específico;
 - (ii) Não-registo da empresa ou dos seus empregados.
- 4.3. Enquanto o critério de tamanho deveria preferivelmente referir-se ao número de empregados empregues numa base contínua, na prática, poderá também ser especificado em termos do número total de empregados ou do número total de pessoas envolvidas durante o período em referência.
- 4.4. O tamanho limite superior na definição de empresas de empregadores informais poderá variar entre países ramos da actividade económica. Poderá ser determinado na base de requisitos de tamanho mínimo como vem corporizado nas legislações nacionais aplicáveis, onde eles existem, ou em termos de normas determinadas empiricamente. A escolha do tamanho limite superior deveria ter em conta a cobertura dos inquéritos estatísticos de unidades maiores nos correspondentes ramos da actividade económica, onde elas existem, de modo a evitar uma sobreposição.
- 4.5. No caso de empresas que levam a cabo as suas actividades em mais de um estabelecimento, o critério do tamanho deveria em princípio, referir-se a cada um dos estabelecimentos separadamente ao invés da empresa como um todo. Do mesmo modo, uma empresa deveria ser considerada como satisfazendo o critério do tamanho se nenhum dos seus estabelecimentos excede o tamanho limite superior especificado.
- 4.6. O registo da empresa poderá se referir ao registo sob formas específicas de legislação nacional como vem especificado no parágrafo 3.3. Empregados poderão ser considerados registados se estiverem empregados na base dum contrato de emprego ou aprendizagem que compromete o empregador a pagar impostos e contribuições de segurança social pertinentes em benefício do

empregado ou que faça a relação de emprego sujeite a legislação de trabalho padrão.

- 4.7. Empregadores, empregados e o emprego de empregados numa base contínua são definidos de acordo com a versão mais recentemente adoptado da Classificação Internacional do Estatuto de Emprego.
5. Para propósitos analíticos particulares, definições mais específicas do sector informal poderão ser desenvolvidos ao nível nacional através da introdução de mais critérios com base nos dados recolhidos. Tais definições poderão variar de acordo com as necessidades de diferentes utilizadores das estatísticas.
6. Empresas familiares, que estão exclusivamente envolvidas na produção não destinada ao mercado, i.e. a produção de bens e serviços para o consumo final próprio ou a formação de capital fixo próprio como definido pelo Sistema das Nações Unidas das Contas Nacionais, deveriam ser excluídas do âmbito do sector informal para os propósitos de estatísticas de emprego no sector informal. Dependendo das circunstâncias nacionais, poderá ser feita uma excepção com respeito à famílias empregando trabalhadores domésticos.

Como Sérurier (1993:15) afirma, o modo como a OIT define o sector informal é flexível e não tem a intenção de limitar o debate a volta do conceito mas sim: (a) propor soluções que sejam estatisticamente viáveis; (b) permitir uma arbitragem do debate ao mesmo tempo que deixa espaço para definições mais específicas a serem elaboradas de acordo com os dados obtidos nas pesquisas nacionais (Ponto 5 do quadro acima).

Algumas interpretações sugeridas são de que (a) o sector informal deverá incluir apenas àquelas actividades que seja destinadas ao mercado; (b) que o sector informal, ao contrário do formal, é "mais ou menos para além do espaço da regulação pública"; (c) que não há uma relação específica entre a administração e as actividades no sector informal (Sérurier 1993:15-6).

Edmunds, fazendo comentários sobre o modo como a OIT define o sector informal, afirma que a pesar da definição ser tecnicamente precisa e específica, ela descarta-se de enfatizar que o sector informal "não é um grupo homogéneo mas um grande número de pessoas fazendo o que podem para viver" (Edmund 1997:2). Entretanto, enquanto esta é uma ideia patente na maior parte da literatura, não parece que a OIT tenha se descuidado de observar tal facto. Ela faz, isso sim, é uma tentativa de eliminar alguns aspectos que poderiam dificultar as medições estatísticas. Um desses aspectos tem a ver com a dificuldade de distinguir o sector informal rural das actividades agrícolas aí praticadas. Para evitar este problema, a OIT sugere que "a definição do sector informal deveria incluir apenas actividades levadas a cabo num ambiente urbano" (Sérurier 1993:18).

O problema de se considerar o conceito de "sector informal" como um fenómeno exclusivamente urbano é uma das nove dicotomias já identificados e que existem entre este sector e o sector formal:

1. "A divisão de todas as actividades económicas em duas categorias é crua e simplista.
2. Não existem linhas mestre adequadas para classificar todas as actividades económicas como pertencendo sem ambiguidade a um sector ou a outro.

3. Muitas investigações assumem que os dois sectores são separados e independentes um do outro, quando este não é claramente o caso.
4. É muitas vezes erradamente acreditado que a prescrição duma única política pode ser aplicada para o sector informal como um todo.
5. Existe uma tendência de se ver o sector informal como sendo exclusivamente urbano.
6. Existe alguma ambiguidade sobre que outros sectores são também partes consistentes do sistema nacional total (por exemplo, deveria existir um 'sector estatal').
7. O sector informal é muitas vezes visto como tendo um presente mas não futuro, i.e. muitas das recomendações políticas (e.g. reconhecimento e ajuda governamental), se adoptados, iriam com efeito converter o sector informal em sector formal.
8. Existe uma tendência de confundir vizinhanças, famílias, pessoas e actividades, com empresas. 'Apenas as empresas podem ser geralmente classificadas convenientemente em um ou outro dos dois sectores, e extrapolações de classificação de empresas para a descrição de actividades, pessoas, famílias e vizinhanças levam frequentemente à confusão e erro' (Bromley 1978: 1935, citado por Colman e Nixon 1994:134-5).
9. Existe uma tendência de considerar como sinónimos 'o sector urbano informal' e 'os pobres urbanos'" (Colman e Nixon 1994: 134-5)²⁵.

Antes de avançar mais no debate sobre a definição e critério adequados a usar, é oportuno tecer alguns comentários sobre estas dicotomias. Para começar, e sobre a simplicidade da divisão de todas as actividades económicas em duas categorias parece ser compreensível no sentido de que enquanto parece haver consenso sobre o que são as actividades económicas verdadeiramente formais, o mesmo não acontece com o sector informal. Para formar outras categorias seria preciso, na minha opinião, haver primeiro um consenso sobre onde começa e onde termina o sector formal, o sector informal e, por último, o que fica de fora para formar a(s) outra(s) categoria(s) económica(s). Em outras palavras quero dizer que deveriam existir critérios universalmente aceites que delimitassem claramente cada categoria de actividade económica de modo que, sem tal consenso, é conveniente tratar o sector fora da esfera legal (formal) por informal. Do mesmo modo, e sem querer refutar a possibilidade da existência de ambiguidade na classificação das actividades económicas num ou noutro sector, julgo ainda ser possível operacionalizar os conceitos desde que os critérios usados sejam universalmente aceites. Mas, de facto, tais critérios ainda estão por vir.

O facto de muitos considerarem os dois sectores como separados e independentes é evidenciado principalmente quando se faz a caracterização dum sector e doutro e se diz que, por exemplo, a distinção entre os dois sectores reside sobre "as características organizacionais das relações de troca e a posição da actividade económica *vis-à-vis* o estado"; ou seja, o factor legal que, consequentemente, determina as facilidades e dificuldades enfrentadas no relacionamento entre o sector informal e o sector formal (Colman e Nixon 1994:134, citando Weeks 1975:2-3). Por outro lado, afirma-se que "as actividades informais pouco se articulam produtivamente com o segmento moderno, sendo as vinculações existentes realizadas por meio dos segmentos menos avançados tecnologicamente, como o sector da construção civil, que lança mão de força de trabalho migrante de baixa qualificação, impondo-lhe contratos não formais de trabalho ... como forma de rebaixar seus custos" (Dedecca e Baltar 1997:73). Não obstante, há já muita literatura que estabelece a existência duma interdependência entre os dois sectores como é evidenciado por Todaro (1989:268-70) que afirma que existe uma ligação entre os

dois sectores caracterizado pelo benefício mútuo, por um lado, de insumos e bens baratos para o sector formal e seus trabalhadores, e por outro, do crescimento do sector formal que, conseqüentemente, gera maior rendimento e clientela no sector informal. Wilson (1998:1) e Meagher (1995:264) também afirmam que o sector informal é fonte de subsídios directo e indirectos às firmas capitalistas e ao sistema capitalista como um todo e tem a tendência de crescer durante as épocas de crise quando as firmas formais adoptam práticas de subcontratação que permitem mais baixos custos de trabalho. Contudo, a constatação de Wilson e de Meagher é conotada por muitos como sendo característica do que acontece na América Latina e em países desenvolvidos e será discutida mais adiante.

É também verdade que a prescrição duma política única não pode ser aplicada à todo o sector informal e, os que assim fazem, ignoram a heterogeneidade das actividades dentro deste sector. De facto, o sector informal é complexo e multi-dimensional e “não há prescrições simples ou acções particulares que podem produzir efeitos gerais suficientes para melhorar os padrões de vida das pessoas envolvidas no sector informal” (Tokman 1988:75). Contudo, não é menos verdade que muita da literatura procura identificar os principais constrangimentos de que sofre o sector informal e, genericamente, sugere moldes económicas de se resolverem tais problemas. Neste sentido, cabe a cada governo (central ou localmente, no município) encontrar melhores formas de fazer com que a política prescrita e adoptada seja aplicada de modo a abranger a diversidade de actividades que constituem o sector informal.

A tendência de se ver o sector informal como um fenómeno exclusivamente urbano é também justificada pela OIT como estando ligado a razões de dificuldade de medições estatísticas. Contudo, afirma-se que ela admite que “o sector informal deveria ser devidamente estendido às actividades levadas a cabo num ambiente rural” o que é visto como uma medida desejável do ponto de vista das contas nacionais (Sérurier 1993:18). Hussmanns (1995:6) também concorda que os dados preliminares deveriam ser confinados às áreas urbanas embora reconheça que o sector informal inclui unidades de produção localizadas não somente em áreas rurais mas também em áreas rurais. A dificuldade reside no facto de que nas zonas rurais pode ser difícil apanhar as posses agrícolas cuja principal actividade é prover as suas próprias necessidades através de estabelecimentos próprios (e esses estabelecimentos deveriam ser classificados como sendo destinados ao mercado e incluídos no sector informal num ambiente rural) mas, ao mesmo tempo, a parte da produção auto consumida deveria permanecer sob a classificação de não-comercializável e, então, não deveria ser incluída no sector informal (Sérurier 1993:18). A agricultura é excluída por razões práticas e não pela sua natureza, ou seja, o que se pretende saber é a população activa que pertence ao sector informal e que se encontra nas cidades, não obstante o facto de que, para a obtenção de resultados finais, a agricultura tenha que ser incluída (Gbossa 1997:3). Também, “as actividades não-agrícolas de empresas familiares que pertencem ao sector informal deverão ser incluídas desde que vão ao encontro dos critérios da definição do sector informal” (Hussmanns 1995:6).

Quanto a questão de se olhar para o sector informal como um fenómeno condenado a desaparecer no futuro através da concretização de recomendações políticas que iriam converter as actividades informais em formais parece haver evidencias ao contrário. Por uma lado, em países como os Estados Unidos, na Espanha e na Itália “a descentralização do processo de produção com o objectivo de fazer uso mais flexível dos factores de produção - particularmente o trabalho - tem sido acompanhado por uma expansão de empresas de pequena escala e até de escala familiar, geralmente ligadas por diferentes relações de subcontratação” (Tokman

1988:74). Por sua vez, Cacciamali e Pires (1997) e Dedecca e Baltar (1997) são também da opinião que actualmente há uma tendência a desverticalização²⁶ do processo de produção das grandes firmas em favor da contracção e subcontratação de micro e pequenas empresas como uma estratégia de redução de custos e ampliação de mercados. Por outro lado, dado que os países em desenvolvimento apresentam um sector formal com baixo nível de *output* e emprego, a OIT é citada como tendo estimado que "para se absorver futuros incrementos da força de trabalho urbana, o sector formal deve ser capaz de gerar emprego a uma alta taxa de pelo menos 10% por ano" o que requereria um crescimento do *output* ainda maior para superar o crescimento menos do que proporcional do emprego em relação ao *output*, uma missão quase impossível dadas condições de mercado prevalecentes (Todaro 1989:270).

É razoável considerar que haja uma tendência de considerar "o sector informal urbano" como sinónimo dos "pobres urbanos" porque, como considera Todaro (1989:271), muitos destes pobres estão concentrados no sector informal.

Para a resolução de algumas destas dificuldades (fundamentalmente 1 e 2) é sugerida o uso do conceito de 'produção de mercadorias de pequeno valor'²⁷ como uma forma de se evitar dividir as actividades num modelo de apenas dois sectores. A justificação baseai-se numa afirmação de Moser (1978:1058) que é citado como tendo afirmado que:

a produção de mercadoria de pequeno valor desempenha uma variedade de funções importantes dentro do modo de produção capitalista. Ao mesmo tempo, por causa da sua posição de dependência, existem constrangimentos e limitações no nível de acumulação de capital possível dentro dele. Por conseguinte, o sector urbano de mercadorias de pequeno valor, que inclui a produção e comercialização de artesanato, esta preocupada com a provisão de bens e serviços considerados não lucrativos pelo capital estrangeiros e de grande escala. Contudo, isto não implica necessariamente que a sua forma estática de produção usando técnicas tradicionais fazendo apenas bens de fraca qualidade, não competitivos com a produção da fábrica, ou famílias de baixo rendimento ... [ela] ... desenvolveu com o capitalismo moderno, com novos talentos e meios de produção continuamente introduzidos seguindo o desenvolvimento tecnológico (Colman e Nixon 1994:135).

Um outro problema não levantado na listagem acima tem a ver com a existência de diferentes critérios para a caracterização do sector informal. Para a OIT, o critério do tamanho seria ideal uma vez que as "empresas informais são muitas vezes não mais do que de pequena escala" (Séruzier 1993:16). Normalmente, este critério é empregue em alguma literatura que fala sobre micro e pequenas empresas. Contudo, é o factor "não-registo" que predomina na literatura que ostenta o título 'sector informal'. Enquanto no caso do tamanho a OIT deixa em aberto o limite superior na definição da empresa informal (o que pode ser compreensível dada as diferenças entre as características dessas empresas entre diferentes países), o que entretanto abre a possibilidade de desacordos dentro de cada país, o factor 'não-registo' leva facilmente ao consenso, como se pode deprender nas seguintes passagens:

- "O principal critério adoptado para definir o sector informal, nomeadamente, o facto de que pela sua natureza, ele não é regulado pelas normas do estado" (Tokman 1988:73).
- "O critério que nos parece mais relevante e mais prontamente operacional é aquele do não-registo administrativo, e em particular o não-registo fiscal" porque é por via

das fontes fiscais que se medem as actividades formais e daí que, após o processamento estatístico dessas actividades, podem se fazer ajustamentos para o que faltar, ou seja, determina-se o que pertence ao sector informal (Séruzier 1993:18).

- Uma das características do sector formal é a sua relação com o governo e, por conseguinte, tira benefícios directos: “benefícios directos de acesso ao crédito, concessões de divisas estrangeiras, permissões de trabalho para técnicos estrangeiros, e uma lista formidável de benefícios que reduzem o custo de capital em relação ao de trabalho” e indirectos através dos benefícios de “restrição de competição através de tarifas, quotas, ...” (Meier 1989:149). Por outro lado, o sector informal ou é ignorado (o que é mais frequente, e daí tira algum proveito ao perseguir actividades económicas similares às do sector formal), ou é prejudicado pelas autoridades porque, operando fora do sistema de benefícios e regulação governamental não tem acesso às instituições formais de crédito e da tecnologia estrangeira. Contudo, a ilegalidade aqui é geralmente não devido a natureza da actividade económica mas a uma limitação oficial de acesso para legitimar a actividade (Meier 1989:150; Colman e Nixon 1994:143).
- Sunny e Babikanyisa (1995:2) citam Diphuphu (1992) como tendo escrito que a ideia básica acerca do sector informal é de que são actividades de pequena escala destinadas a geração de rendimento mas que não estão sujeitas às regras ou regulamentações formais formalmente reconhecidas numa dada sociedade.

Muitos outros autores pactuam com esta abordagem. Colman e Nixon (1994:134), citam Weeks (1975) como tendo afirmado que a diferença entre o sector formal e o sector informal reside no carácter organizacional e relação e posição da actividade económica com o Estado. Assim, são consideradas empresas do sector formal as que são oficialmente registadas, criadas, estimuladas e reguladas pelo Estado. Ainda mais, há o argumento de que a natureza crescente do sector informal, a segurança social, salários mínimos e outras legislações com a finalidade de protecção não se podem aplicar uma vez que as empresas informais muitas vezes não reúnem os requisitos legais para o seu registo e, “por causa da maneira como funciona, a actividade informal é impossível de regular, mesmo se o governo tenha tanto a vontade como a força coerciva de assim o fazer” (Tokman 1988:73).

Para complementar a discussão a volta do conceito “sector informal” e melhor situar o fenómeno, é pertinente caracterizar o sector informal e diferencia-lo do sector formal. Este é assunto da secção seguinte.

Comparação das Características do Sector Informal e do sector Formal

Muitos autores, incluindo a OIT evitam dar uma definição única sobre o sector informal. Pelo contrario, preferem fazer uma lista de conceitos e definições onde procuram encaixar as diversas actividades que não caem dentro da esfera do sector de actividades económicas formais (entendidas como sendo àquelas actividades que são reconhecidas, protegidas e beneficiadas pela regulamentação do Estado). As razões são diversas e variam desde o problema da falta de consenso sobre o que incluir no sector informal até às questões de heterogeneidade das actividades dentro do sector que são susceptíveis de criar diversas divisões e subdivisões de actividades. Para contornar o problema, esses autores preferem apresentar os aspectos gerais que caracterizam o sector informal e, em alguns casos, as características específicas que o separam do sector formal. Entre as mais diversificadas características apresentadas, podemos encontrar aquelas que são mais habitualmente mencionadas, e outras que são

típicas de estudos mais aprofundados e, conseqüentemente, mais específicos e elaborados. Autores como Meier (1989:148), Colman e Nixon (1994:132), e ainda Fall (1997:3), preferem adoptar a caracterização da OIT que compreende sete critérios, e fazer uma comparação das actividades que tomam lugar no sector informal e formal, respectivamente (Tabela 1).

As diferenças ilustradas na tabela não implicam necessariamente uma falta de ligação entre os dois sectores (como aliás já foi referido antes). De facto, existe uma ligação do sector informal com (a) o sector rural caracterizado pela absorção da força de trabalho excessiva que escapa da pobreza e subemprego rural; (b) o sector urbano formal que se beneficia de insumos e bens baratos para si e para os seus trabalhadores, ao passo que o sector informal se beneficia do crescimento do sector formal para a geração duma boa parte do seu rendimento e clientela (Todaro 1989:268-70). Também cresce o reconhecimento de que "o sector informal fornece tanto subsídios directo e indirectos às firmas capitalistas e ao sistema capitalista como um todo" e que, tanto em países menos desenvolvidos como nos países desenvolvidos, o sector informal tem a tendência de crescer durante as épocas de crise em parte porque "as firmas do sector formal adoptam práticas de subcontratação que permitem mais baixos custos de trabalho e mitigam flutuações sazonais na demanda" (Wilson 1998:1).

Tabela 1: Comparação das Características do Sector Informal e Formal.

Sector Informal	Sector Formal
1. Facilidade de entrada	1. Dificuldade de entrada.
2. Confiança em recursos indígenas	2. Confiança frequente em recursos externos.
3. Propriedade familiar das operações (empresas)	3. Propriedade corporativa.
4. Pequena escala de operação	4. Grande escala de operação.
5. Trabalho intensivo e tecnologia adaptada	5. Capital intensivo e tecnologia muitas vezes importada.
6. Talentos adquiridos fora do sistema de escola formal.	6. Talentos obtidos formalmente, muitas vezes no estrangeiro.
7. Mercados não regulados e desorganizados.	7. Mercados protegidos (através de tarifas, quotas, licenças de comércio).

Fonte: Meier (1989:148), Fall (1997:3) e Colman e Nixon (1994:132)²⁸

Entre os autores preferem ser mais específicos (sem recorrer a comparações) na caracterização do sector informal temos Todaro. Segundo ele, o sector informal:

- "Emprega um grande número de actividades de produção e serviços de pequena escala que são propriedade individual ou familiar e usam trabalho intensivo e tecnologia simples.
- Os trabalhadores, geralmente auto-empregados neste sector, têm pouca formação formal, são geralmente pouco habilidosos, e têm falta de recursos de capital
- Como resultado, a produtividade do trabalhador e o rendimento tendem a ser mais baixos no sector informal do que no sector formal.
- Ainda mais, os trabalhadores no sector informal não gozam da medida de protecção fornecida pelo sector formal e moderno em termos de segurança de trabalho, condições de trabalho decentes e pensão de velhice.
- A maior parte dos trabalhadores que entram neste sector são recém migrantes de áreas rurais incapazes de encontrar emprego no sector formal.

- A sua motivação é geralmente obter rendimento suficiente para fins de sobrevivência ao invés de necessariamente para o lucro, confiando nos seus próprios recursos indígenas para criar trabalho.
- Maior número possível de membros do agregado familiar estão envolvidos em actividades geradoras de rendimento, incluindo mulheres e crianças; e muitas vezes trabalham durante longas horas.
- Muitos habitam em cabanas que eles mesmos constróem em bairros miseráveis, que geralmente têm falta de mínimos serviços públicos tais como electricidade, água, drenagem, transporte, e serviços de educação e saúde.
- Outros têm menos sorte. Muitos milhares não possuem casas e vivem nas ruas de grandes cidades” (Todaro 1989: 268. Veja-se, também, Saeed (1995:6-7) e Hussmanns 1995:1).

Outros autores enfatizam o facto das empresas e os indivíduos operam fora da esfera dos benefícios e regulamentações governamentais e, desse modo, não terem acesso as instituições formais de crédito e as principais fontes de transferência de tecnologia (Meier 1989:149; Colman e Nixon 1994:134; e Todaro 1989:270).

Características das empresas do sector informal

Poderá uma pessoa singular que vende cigarros a avulso, um vendedor ambulante, para citar alguns exemplo extremos, ser considerado uma empresa? Como foi antes referenciado, uma das nove deficiências quando se faz a classificação das actividades em formal e informal é a tendência de se confundir vizinhanças, famílias, pessoas e actividades, com empresas. Segundo Colman e Nixon (1994:134), apenas as empresas podem ser devidamente classificadas naquelas duas categorias porque, caso contrário, corre-se o risco de confundir famílias ou pessoas com empresas, o que pode levar a confusão e erro. Por sua vez, Séruzier argumenta que “é com referência aos estabelecimentos de produção que se podem delinear as fronteiras da economia informal” e que “estes estabelecimentos²⁹ pertencem necessariamente ao sector institucional ‘famílias’ uma vez que elas não podem ter uma personalidade legal” (Séruzier 1993:16).

Uma das críticas feitas à definição da 15ª Conferência Internacional de Estatísticos de Trabalho que diz que o sector informal é “um grupo de unidades de produção que formam parte do sector familiar como empresas familiares ou, de modo equivalente, empresas não-incorporadas detidas por famílias” é a falta de reconhecimento da diversidade do grupo de que se fala, constituído por um grande número de pessoas que empreende diversas actividades para fazer a vida (Edmunds 1997:2). Tomando isto em conta, e baseando-se na realidade sul africana, o que se julga também evidente noutros locais, Rogerson (1996) é citado como tendo conceptualmente dividido o sector informal em duas distintas categorias:

- **empresas de sobrevivência:** empresas que representam um conjunto de actividades levadas a cabo por pessoas incapazes de assegurar emprego salarial regular ou acesso a um sector económico da sua escolha. Dum modo geral estes têm muito baixo rendimento, pouco capital de investimento, virtualmente nenhuma formação talentosa e oportunidades de expansão do negócio muito constringidas. A maioria destas empresas são geridas por mulheres e as suas características principais são a pobreza e uma tentativa desesperada para sobreviver.

- **micro-empresas ou empresas de crescimento:** empresas que representam pequenos negócios, muitas vezes envolvendo apenas o proprietário, alguns membros da família e possivelmente uns poucos empregados pagos. Geralmente têm a falta de todas as armadilhas formais (tais como licenças de negócio ou permissões de operação) e têm limitado acesso ao capital e talentos. Contudo, tais empresas têm de facto o potencial de se desenvolver em negócios mais grandes dadas apropriadas circunstâncias (Edmunds 1997:2)

Independentemente do que poderá ser o consenso, as empresas do sector informal apresentam duas principais características: são de pequena dimensão (com relativamente pouco capital) e usam mais trabalho intensivo. As outras características incluem: Baixos custos fixos, dependência na força de trabalho familiar, uso de meios financeiros pessoais ou de crédito de fontes informais, reciclagem de bens e a falta de emprego salarial (Tabela 2), (Fidler e Webster 1996:5).

Ainda segundo um estudo do Banco Mundial sobre a África Subsaariana, as empresas do sector informal apresentam uma organização de base”, ou seja, baseiam-se em valores e tradições locais o que as permite manter um laço directo com as condições em mutação. O financiamento dessas empresas é por via de associações de poupança, banqueiros móveis e mutuantes, e familiares e amigos. Muitos dos empresários adquirem as suas habilidades no local do trabalho, começando como aprendizes o que constitui uma mais valia para a empresa uma vez que a sua remuneração é menos dispendiosa (Banco Mundial 1990:175-6).

Tabela 2: Características das Empresas do Sector Formal e Informal

<i>Características</i>	<i>Sector formal</i>	<i>Sector informal</i>
Barreiras de entrada	Altas	Baixas
Tecnologia	Capital intensivo	Trabalho intensivo
Gestão	Burocrática	Baseada na família
Capital	Abundante	Escasso
Horas de trabalho	Regulares	Irregulares
Trabalho salarial	Normal	Limitado
Inventários (estoques)	Grandes	Pequenos
Preços	Muitas vezes fixados	Muitas vezes negociáveis
Serviços financeiros	Bancos	Pessoais, informais
Custos fixos	Grandes	Negligenciáveis
Anúncios e publicidade	Necessária	Pequena a nenhuma
Subsídio do governo	Muitas vezes grande	Nenhum
Mercados	Muitas vezes exportam	Raramente exportam

Fonte: Fidler and Webster (1996:6)³⁰

Medidas Propostas Para a Promoção do Sector Informal

Muitas são as opiniões a volta das estratégias de promoção das actividades económicas informais. Mas, “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” (Marrengula 1997:1). São os resultados de alguns desses estudos que pretendo

ilustrar nesta secção. Antes de abarcar a vastidão de opiniões em redor das medidas políticas de promoção do sector informal talvez importe, primeiramente, mencionar alguns aspectos relativos ao papel das actividades económicas informais no contexto do desenvolvimento económico e social. Assim, e dum modo geral (mas não sem que algumas questões sejam controversas), o papel do sector informal para o desenvolvimento económico, principalmente no contexto africano³¹, pode ser resumido nos seguintes moldes:

O sector informal:

- Providencia sustento e emprego à um grande número de pessoas, especialmente a população urbana;
- Faz uso máximo de matérias primas locais, particularmente os de natureza agrícola;
- Cria postos de trabalho a custos de capital relativamente baixo (ou seja, é de trabalho intensivo);
- É altamente flexível na sua resposta às mudanças do ambiente económico;
- Contribui significativamente para a economia em termos de produção de bens e serviços;
- Contribui para a crescente participação de pessoas indígenas nas actividades económicas do país;
- Desenvolve um grupo de trabalhadores talentosos e semi-talentosos que são a base do futuro desenvolvimento industrial;
- É uma crescente fonte de captação de divisas estrangeiras;
- Apoia as políticas de industrialização que promovem o equilíbrio rural-urbano;
- Cria a procura assim como a oferta; e
- Reforça as ligações para atrás e para a frente entre os diversos sectores da economia (Mwinuka 1997:3; Veja-se, também, Ikiara 1991:311).

De notar que alguns dos pontos acima listados serão questionados ao longo do trabalho. A título de exemplo, muitos estudos³² citados por Meagher (1995:276) argumentam que a contéudo de importação das actividades dos informais é grande nalguns países, particularmente Africanos (mesmo para o caso dos desperdícios que são reciclados) o que põe em causa esta observação a observação segundo a qual o sector informal faz uso de recursos locais. Outro assunto questionado por muitos (como também será evidenciado mais adiante) é o facto de se considerarem os trabalhadores auto-empregados ou os pequenos proprietários do sector informal como a base do desenvolvimento futuro quando na realidade os que têm a possibilidade de acumulação são relativamente uma minoria devido, em parte, as barreiras de entrada em sub-sectores mais lucrativos e que requerem maior capital. (Veja-se, por exemplo, Meagher 1995:268).

Alguns dos argumentos apresentados para sustentar a necessidade da promoção do sector informal são:

- Diz-se que mesmo sob um ambiente político hostil que lhe nega acesso às vantagens oferecidas ao sector formal tais como a disponibilidade de crédito, moeda externa e redução de impostos, o sector informal consegue gerar emprego e rendimento para muitos e criar um excedente que poderia providenciar um crescimento na economia urbana. Como tal, e porque é mais trabalho intensivo,

este sector requer pouco capital para empregar um trabalhador constituindo uma fonte de poupança que muita falta faz aos países em desenvolvimento.

- Os custos requeridos para a formação são substancialmente baixos relativamente aos das instituições e estabelecimentos formais o que torna o sector informal numa importante fonte de formação do capital humano. Ainda mais, este sector gera uma demanda pela força de trabalho com menores habilidades que doutra forma não iria encontrar emprego no sector formal que procura cada vez mais trabalho qualificado.
- E como foi evidenciado antes, por usar recursos locais, o sector informal pode adoptar tecnologias apropriadas permitindo uma mais eficiente alocação de recursos e desempenhando um papel importante na reciclagem de desperdícios.
- Finalmente, vê-se no sector informal um grande potencial para a tão apregoada necessidade de redistribuição dos rendimentos em favor dos mais desfavorecidos e pobres concentrados nos centros urbanos, mas também nas áreas rurais (Todaro 1989:270-1).

Não obstante, são também identificados algumas desvantagens relacionadas com a promoção do sector informal: (a) Primeiro, há uma relação entre a migração campo-cidade e a absorção do trabalho no sector informal de tal forma que a promoção de oportunidades de rendimento e emprego urbano através da promoção de actividades do sector informal pode implicar um aumento de expectativas de emprego neste sector e, por conseguinte, agravar o desemprego urbano em ambos os sectores formal e informal. Para a solução deste problema Todaro propõe a promoção do sector informal fora das áreas urbanas (Todaro 1989:271). Para Mabogunje (1992:192-3) esta não é uma solução definitiva. Ele argumenta que soluções que tenta arranjar uma saída rápida dos problemas como a concentração de projectos nas áreas rurais não foram eficazes e o êxodo rural continua obrigando a que se volta-se para programas de "industrialização e infra-estrutura para melhorar a capacidade económica das cidades e vilas" que, não obstante, não param a deterioração das condições de vida, forçando as autoridades a dar prioridade a projectos urbanos que tende a satisfazer necessidades básicas, a promover actividades do sector informal, e a conceder assistência e transferências aos pobres (Mabogunje 1992:193). A segunda desvantagem tem a ver com o facto de muitas actividades do sector informal estarem na origem de problemas de poluição e degradação do meio ambiente, congestionamentos, problemas sanitários e de salubridade. A solução sugerida reside na delimitação de espaços e mercados próprios para instalar e controlar tais actividades (Todaro 1989:271; Gbossa 1997:5).

Para Mabogunje, a solução dos problemas que afectam as cidades (fundamentalmente as Africanas) passa pela adopção dum "novo paradigma" para o desenvolvimento urbano em substituição do paradigma que ele considera de "padrão"³³, num processo que designa por "radicalização institucional no sector informal". Para ele, a aceleração da urbanização é inevitável em face dos programas de ajustamento estrutural adoptados por muitos países Africanos porque, por um lado o sucesso de tais programas irá melhorar o PIB e, conseqüentemente, atrair mais gente para as cidades e, por outro lado, o seu fracasso irá significar mais miséria (especialmente nas zonas rurais) e, por conseguinte, mais migrantes para as cidades (Mabogunje 1992:192). Então, uma vez que o sector informal acaba albergando uma grande parte da força de trabalho, radicalização institucional neste sector será a

solução e, literalmente, isto significa que "a política de desenvolvimento deve mudar - ou radicalizar - as instituições que promovem o empresariado neste sector, e integrar gradualmente estas instituições na economia de mercado livre" (Mabogunje 1992:197).

Mabogunje afirma que este modelo já conseguiu trazer sucessos em muitos países, principalmente na área de mobilização de crédito (Camarões, Nigéria e Índia são alguns exemplos) e na distribuição de terra, num processo onde a população urbana é mobilizada a participar no desenvolvimento económico e social guiados através das suas próprias instituições indígenas (Mabogunje 1992:198).

No que diz respeito a intervenção do governo para a promoção do sector informal, a OIT é citada como tendo sugerido a adopção, por parte dos governos, de medidas tais como:

- "Dispensar as actuais atitudes de hostilidades com relação ao sector informal e manter uma postura mais positiva e simpática;
- registar estas pequenas empresas num esforço para obter mais informação a cerca delas para fins de planeamento;
- facilitar a formação naquelas áreas que são mais benéficas para a economia urbana" (Todaro 1989:271).

Além de mais, Mabogunje argumenta que o papel do estado deve ser a transformação das instituições indígenas com o propósito de facilitar o sector informal a melhorar a sua produtividade, o que não significa implica uma redução na intervenção do governo (Mabogunje 1992:202-3).

Outras medidas para permitir a expansão das empresas informais, aumentar seus lucros e gerar mais rendimento e emprego são:

- Fornecer crédito como forma de resolver o principal constrangimento, a falta de capital.
- Facilitar o acesso a tecnologia.
- Providenciar infra-estruturas e locais de trabalho apropriados (Todaro 1989:271).

Na opinião de Tokman (1988:75-80), as soluções propostas acima podem ser subdivididas em três medidas que visam: (a) Conceder assistência produtiva aos estabelecimentos informais; (b) assistir as pessoas envolvidas neste sector; (c) elaborar normas e regulamentos que governem estas actividades.

O pacote de assistência produtiva visa fundamentalmente eliminar o principal constrangimento do sector informal, o acesso restrito à recursos produtivos, ou seja, ao capital e habilidades. Para tal, e para reforçar a capacidade competitiva das empresas do sector, as medidas concretas seriam:

- "Rever o sistema através do qual o estado abre concursos de fornecedores, para eliminar as restrições que impedem as empresas do sector informal de participar em tais concursos.
- Facilitar o acesso das empresas informais ao investimento e capital de trabalho para lhes poupar das elevadas taxas de juro cobradas por canais de crédito paralelos quando lhes é negado o acesso aos canais oficiais.
- Formar os produtores informais em contabilidade e gestão" (Tokman 1988:76).

Contudo, e caso estas medidas sejam apenas direccionadas às unidades produtivas mais organizadas, os trabalhadores do sector informal serão beneficiados somente se há criação de novos postos de trabalho porque, caso contrário, só se beneficiarão os proprietários. Assim, são também necessárias medidas para melhorar o bem estar da população: focalizar os gastos em grupos especiais e fazer face as necessidades de educação e saúde, e cortar despesas que podem ser socialmente ineficientes (Tokman 1988:77).

Paralelamente as duas outras medidas, três questões ligadas com a "legalidade" devem ser resolvidas: (a) Reconhecer-se a existência legal do sector; (b) existir a legalidade tributária; e (c) existir a legalidade laboral. Para a resolução destas questões recomenda-se que:

- Se a ilegalidade é "resultado de se evitar um processo burocrático prolongado envolvido na concretização de múltiplos requerimentos legais", a solução será de "rever e simplificar tanto as normas como os procedimentos de modo a facilitar ao invés de impedir o progresso das actividades informais em direcção a legalidade" (Tokman 1988:78). Mas, se a ilegalidade é resultado da existência de regulamentos estatais (por exemplo, normas municipais) com o objectivo de disciplinar e preservar a estética urbana, será difícil encontrar solução única. A regulamentação poderá ser ineficaz se ela for ignorada, ou o crescimento do sector informal for uma realidade. Em ambos casos, a coerção não é uma resposta adequada porque pode provocar tensão social por parte da maioria não protegida. Não obstante, a policia urbana poderá ser solução para disciplinar alguns problemas como os de transporte ou de construções em zonas impróprias e dos vendedores ambulantes (para os quais só medidas transitórias podem ser aplicados). Estes sectores são do tipo permanente e a sua permanência é determinada pela "existência duma força de trabalho estrutural que irá decrescer apenas quando suficiente emprego produtivo for gerado" (Tokman 1988:79);
- Se a ilegalidade é de natureza tributária, é preciso distinguir os impostos directos dos indirectos. Os impostos directos não são importantes em face dos baixos níveis de rendimento e lucros na maior parte das actividades do sector informal (Tokman 1988:79). Quanto aos impostos indirectos, e dependendo das modalidades concretas de cada país, é desejável aconselhar aos produtores informais da natureza e modalidade desses impostos. Indiscriminadamente, Marregula afirma que o não pagamento de impostos é um dos constrangimentos ao desenvolvimento económico (Marregula 1997:1).
- Devido a natureza precária das actividades do sector informal, e porque raramente são actividades de caracter permanente ou de longo prazo, as regulamentações relativas a encargos com segurança social, protecção de trabalho ou contra doenças, e outras normalmente cobradas aos estabelecimentos formais deveriam ser simplificadas ou isentadas tendo em conta as suas características operacionais (Tokman 1988:79-80)³⁴.

O Sector Informal no Contexto Africano

O sector informal tem tido diversas interpretações ao longo do tempo e em diferentes contextos geográficos. Já foi enfatizado que o contexto que caracteriza este sector em países desenvolvidos ou na América Latina é diferente daquele da África. Foi evidenciado que a abordagem da Informalização (caracterizada pela

subcontratação), contrariamente a da informalidade (caracterizada pela precariedade das actividades praticadas), ilustrava melhor o modelo Latino Americano do que o da África, facto que demonstra que é preciso ter muito cuidado na análise teórica do sector informal em África com base em experiências doutros continentes.

Antes de passar para a análise do sector informal em contextos regionais dentro da África e a revisão de alguns estudos de caso, julgo oportuno fazer uma caracterização geral deste sector. Como prometera anteriormente, esta caracterização será feita, em grande parte, com base na análise do trabalho de Meagher (1995), que é o resultado duma síntese de vários estudos realizados por vários autores³⁵ nos anos 70 até aos anos 90, e que abarcam questões como: (a) diferenciação e as características da força de trabalho informal; (b) redes sociais informais; (c) ligações com o sector formal; e (d) o papel do estado (Meagher 1995:267).

Diferenciação e algumas características da força de trabalho informal. A crise económica e o ajustamento estrutural têm aumentado a diferenciação do sector informal em muitos países Africanos mesmo que em menor grau do que na América Latina. Esta diferenciação consiste na divisão da força de trabalho em empregadores, empregados, aprendizes, força de trabalho familiar, e ainda uma maioria de auto-empregados (de cerca de 80% do sector como um todo) envolvidos em actividades de sobrevivência, onde os rendimentos não dão qualquer possibilidade de acumulação. A realidade desta maioria é uma demonstração contrária a ideia dos neo-liberais que advogavam a existência de talentos empresariais potenciais para o arranque do sector informal. Os cerca de 20% de empresários com rendimentos razoáveis estão em actividades que requerem níveis mínimos de habilidades e capital (inacessíveis para os cerca de 80%), e que oferece algum potencial de acumulação: manufactura, serviços (ex.: reparação de carros, restaurantes) e comércio, com níveis de prestação mais exigentes (Meagher 1995:267-8).

Muitos estudos tem caracterizado o sector informal como sendo de acesso (ou entrada) fácil.³⁶ Contudo, a menos que este "fácil acesso" queira dizer o mesmo que Lopes (1996:9) designa por "acesso normalmente livre" no sentido de que esse acesso é isento da burocracia que normalmente acompanha a abertura duma firma formal, ele não é confirmado empiricamente quando se trata de entradas em determinados sub-sectores mais lucrativos do sector informal, facto confirmado pela OIT, citada por Meagher (1995:269) e pela PREALC³⁷, citada por Dedecca e Baltar (1997:70). Meagher (1995:268-9) cita também muitos outros autores como tendo constatado que não era inteiramente verdadeiro que o sector informal era originado somente através de desempregados (que originam a maior parte das actividades de sobrevivência), mas também através de trabalhadores do sector formal com mais habilidades, educação e capital.

Alguns grupos étnicos ou religiosos também tendem a dominar muitas actividades mais lucrativas restringindo assim a capacidade de absorção do sector informal em alguns sub-sectores e deixando a maioria a sua sorte nas actividades de fácil acesso caracterizados por muita competição, saturação, baixa produtividade e baixos rendimentos (Meagher 1995:269; Seppälä 1996). A restrição também existe em relação a educação e emprego formais com relação as mulheres o que faz com que muitas delas encontrem no sector informal o meio de gerar rendimentos. Este factor, aliado ao limitado acesso ao capital faz com que as mulheres se concentrem em actividades de baixo rendimento (confeição de alimentos e bebidas alcoólicas, comércio a retalho, etc.). O ajustamento estrutural faz aumentar o número de mulheres que procuram, no sector informal, rendimento adicional (ou principal) para a família (Meagher 1995:269-70; Monteiro 1997).

De acordo com a OIT (citada por Meagher (1995:270)), somente 25% da força de trabalho informal empregada recebe salário, sendo a maioria constituída de trabalhadores familiares. Uma outra categoria da força de trabalho é constituída pelos aprendizes que, apesar de trabalharem longas horas, auferem baixo ou nenhum salário. Contudo, eles são um factor importante no processo de acumulação informal (Meagher 1995:270-2).

Redes sociais informais. No que diz respeito as redes sociais o Banco Mundial é tido como tendo opinado que elas constituem “associações informais, organizações de raiz e redes comunais, ... independentes do estado, e capazes de responder mais eficazmente e democraticamente do que as instituições do estado às necessidades económicas e sociais da população” (Meagher 1995:273). Como foi dito na secção anterior, Mabogunje (1992:197-8) nutre da mesma opinião e chega mesmo a sugerir que o estado deveria mudar (ou radicalizar, para usar o seu termo) o seu modelo de desenvolvimento integrando gradualmente as instituições informais na economia de livre mercado. Ele aponta para exemplos de vários países (Nigéria, Camarões, Índia, etc.) em que as instituições informais conseguiram lograr grandes êxitos, nomeadamente nas áreas de mobilização de crédito, distribuição de terra e em vários serviços de bem estar comunitários.

A integração das instituições informais na economia formal requer uma análise em duas frentes: primeiro, a ligação do sector informal com a sector formal; e, segundo, a sua ligação com o estado.

Ligação com o sector formal. Os fenómenos que ocorrem dentro do sector informal (tais como a diferenciação e a acumulação) não podem ser separados do que acontece com o resto da economia. Por exemplo, o processo de subcontratação de produtores informais com a finalidade de redução de custos pode tirar os incentivos ao progresso técnico e a inovação dos contratantes (como acontece na América Latina), como também o sector informal pode se expandir com o aumento da demanda de seus bens e serviços. Na África, pelo contrário, as firmas formais receiam manter ligações como os produtores informais cujo mercado dos bens e serviços compreende os grupos com baixos rendimentos uma vez que a qualidade da produção é baixa e oferece pouca segurança (Meagher 1995:275). Contudo, Meagher cita alguns autores que afirmam ter evidências de haver distribuidores e fabricantes formais em alguns países Africanos (ex.: Nigéria e África do Sul) que usam o sector informal para expandir seus mercados principalmente em tempos de crise. Contrariamente, o sector informal em África tem ligações significativas com o sector formal no que diz respeito ao fornecimento de *inputs*, sobressalentes e bens acabados (Meagher 1995:276).

Ligação com o Estado. Na discussão sobre a ligação do sector informal com o estado há basicamente duas correntes de ideias: a dos neo-liberais, que afirmam que as actividades informais são resposta a excessiva regulamentação das actividades económicas por parte do estado e, como tal, o sector informal desenvolve-se fora desse quadro regulador; e a ideia segundo a qual as actividades informais existem com a cumplicidade do estado (defendida pelos defensores da Informalização). Segundo esta última abordagem (que actualmente, como já foi mencionado, é mais adequada ao caso Latino Americano), a falta duma política robusta capaz de criar um clima seguro e que proteja os agentes informais faz com que hajam lacunas na legislação e se abra um campo para a exploração da força de trabalho desprotegida. Este efeito também poderá resultar caso haja a marginalização de determinados grupos (étnicos, religiosos, mulheres, migrantes, etc.) (Meagher 1995:277-8)

Os sectores informais da África Ocidental³⁸

O Banco Mundial levou a cabo, em 1996, um estudo sobre o sector informal em onze países da África Ocidental, nomeadamente, Burkina Faso, Cabo Verde, Chade, Gambia, Guiné, Mali, Mauritânia, Níger, São Tomé e Príncipe, Senegal e Serra Leoa. No trabalho, ênfase foi dado às características do sector informal num contexto particular de cada país, e dum modo geral, assim como os principais constrangimentos que o sector informal enfrenta em cada um desses países. Políticas e programas de desenvolvimento do sector (basicamente das micro-empresas) também foram contempladas.

A região ocidental de África, e que congrega os onze países mencionados, insere-se num contexto macro-económico desolador como, aliás, acontece em muitos países da África Subsaariana. O desempenho económico tem se deteriorado com o PIB per capita a declinar ou, em alguns casos, a crescer numa taxa que não vai muito além dos 2 à 3%. Na região como um todo, o PNB médio de 1992 era de US\$ 440. Enquanto as condições de vida se deterioram, o crescimento da população ronda os 2,7% ao mesmo tempo que a migração campo-cidade altera as condições demográficas. Altos índices e taxas de analfabetismo, mortalidade infantil, a má nutrição são alguns dos indicadores sociais que caracterizam a região e colocam-na entre os primeiros no mundo. Factores exógenos, tais como o conflito civil e preços mundiais das mercadorias em declínio minam o progresso económico. As altas taxas de crescimento da população, a migração urbana de grande escala, os orçamentos públicos cada vez exíguos fazem com que a oferta de trabalho não seja correspondida pela procura de trabalho no sector formal, e o sector informal acaba albergando a enorme força de trabalho excedentária.

Características dos sectores informais

As principais características que os sectores informais da região ocidental de África apresentam não são distintas das características com que são identificados os sectores informais em muitas outras regiões de África, e podem ser assim descritas:

- Geralmente a unidade básica das empresas do sector informal é a família. Nas áreas rurais as actividades são mais caseiras e consistem do processamento de bens agrícolas e comércio de bens com pequeno valor, ao passo que no meio urbano elas se estendem ao comércio e serviços. Raramente se empregam trabalhadores assalariados e, os aprendizes (que constituem a maioria nos negócios do sector informal) pouco ou quase nada recebem.
- A entrada é fácil e como tal, há muitos participantes que competem agressivamente para os pequenos mercados servidos pelo sector informal. A saturação dos mercados é uma constante porque muitos dos novatos não possuem habilidades suficientes para enveredar por novas actividades. Enquanto os consumidores se beneficiam de produtos básicos de baixo custo devido a excessiva oferta, os produtores e revendedores não conseguem ir para além duma pequena margem de lucro.
- Não se nota uma integração económica entre as actividades dos sectores formal e informal mas sim, um funcionamento paralelo de tal modo que as ligações verticais com grandes empresas domésticas são poucas assim como são fracas as ligações horizontais entre as unidades de produção do sector informal. As ligações com mercados estrangeiros são quase inexistentes e, quando existem, cingem-se ao comércio fronteiriço.

- Muitos desempregados e subempregados estão envolvidos nos sectores informais tanto em regime temporário, como também, para a maioria, como a sua fonte básica de sobrevivência.
- Além de haver uma diversidade de actividades informais, a sua concentração por ramos de actividade varia de país para país.
- A participação da mulher no sector informal tanto nas zonas rurais como urbanas é bastante significativa e numa média acima dos 50% em parte devido a constrangimentos de ordem prático, cultural e legal. Não obstante, maior parte das mulheres são obrigadas a ir para as actividades menos lucrativas e, em alguns países estas somente podem trabalhar em empresas caseiras. Para além das normas sociais que vigoram nestes países e que obrigam as mulheres a tomarem os cuidados do lar como a sua principal responsabilidade e, em alguns casos as obrigam a não trabalhar sem a autorização do marido (quando casadas), há os problemas ligados com a relativa dificuldade que têm em aceder a educação formal, ao capital e ao crédito, aos contactos de negócio, ao transporte. A acrescer a estas dificuldades, há o facto de, por tradição, elas terem grande número de grávidas e filhos para além do seu envolvimento na produção agrícola e nos fazeres domésticos.

Constrangimentos que afectam os sectores informais da África Ocidental



Problemas de ordem financeiro e não-financeiros abalam os proprietários de negócios e de unidades de produção dos sectores informais da região ocidental da África e goram os esforços de gestão e expansão dessas mesmas actividades. Problemas relacionados com os mercados e com o *marketing* são a causa dum dos maiores constrangimentos não-financeiros: a falta de procura pelos produtos e serviços dos sectores informais. Por sua vez, esta falta de procura é causada por um lado pelo baixo rendimento dos clientes e então pouco poder de compra, e por outro pelo grande número de operadores informais que saturam os mercados com produtos e serviços com muito pouca diferenciação o que provoca uma depressão de preços e do rendimento. A falta de habilidades da maioria dos empresários do sector informal é a principal causa da fraca diferenciação e uma especialização iniciada por um tende a ser rapidamente assimilada por outros para além de que ela é normalmente posta em prática num mercado já altamente saturado ou quase saturado.

Um outro problema não-financeiro e não menos importante na região é a falta de infra-estruturas adequadas. Muitas estradas são apenas transitáveis somente à pé o que, para além de elevar o custo de transporte dos *inputs* e dos bens acabados entre os mercados, impedem, principalmente nas áreas rurais, a livre circulação de informação sobre os mercados e as tecnologias. Problemas de elevado custo e acesso à água e electricidade também limitam o progresso das micro-empresas e privam-nas de usar tecnologias e métodos de produção avançados.

A pequena escala de operação das actividades informais faz com que as micro-empresas da África Ocidental raramente identifiquem as questões legais e regulamentares como o licenciamento, o registo ou outros actos governamentais legais como seus problemas.

Do lado dos constrangimentos financeiros, a falta de dinheiro é a causa mais apontada seguida, quando estreitado o problema, da falta de capital e de fontes de crédito. Poupanças pessoais ou empréstimos de amigos ou familiares são geralmente a fonte do fundo inicial. A falta de dinheiro faz com que as unidades de produção mantenham poucos ou nenhuns *stocks* de matérias primas e o investimento adicional seja também raro.

Contudo, alguns empresários informais na região fazem poupanças através de depósitos. Para tal, existem meios apropriados (pessoas que giram o dinheiro depositado entre si, ou clubes de crédito) mas que não rendem juros. Pelo contrário, são os colectores e encarregados das poupanças que recebem juros mensais pelo serviço de segurança prestado.

Fontes de crédito para os sectores informais da África Ocidental

As fontes financeiras enumeradas a partir das mais acessíveis para as menos acessíveis para os sectores informais são: (i) família e amigos; (ii) indivíduos que emprestam dinheiro e colectores de poupanças; (iii) crédito de fornecedores, adiantamentos de clientes e créditos de comércio; (iv) *Esusus* e *tontines*; (v) organizações não-governamentais; (vi) associações de crédito; e (vii) bancos.

(i) A família e os amigos são considerados como sendo a mais importante fonte de crédito ao sector informal em todos os países desta região. Contudo, julga-se que ao longo do tempo, e a medida que a família vai ficando com menos recursos, o acesso ao capital de giro vão se tornando num problema cada vez mais sério.

(ii) Os indivíduos que emprestam dinheiro podem estar registados para tal efeito assim como não, e usam o seu próprio dinheiro para conceder os empréstimos. Eles também podem usar o dinheiro que resulta de seus negócios para conceder tais empréstimos. Por outro lado, os colectores de poupanças colectam um montante fixo diário de cada um dos seus clientes e, ao fim do mês, devolvem o valor que cada um consegue acumular deduzindo uma pequena taxa³⁹ que fica para si para pagar o seu serviço prestado.

(iii) O Crédito de fornecedores, o adiantamentos de clientes e o créditos de comércio são tidas como formas raras de ocorrer no início da actividade das empresas do sector informal mas que vão sendo práticas alternativas a medida que essas empresas se vão estabelecendo devidamente.

(iv) Os *Esusus* e *tontines* são formas de poupanças informais e clubes de crédito em que os membros contribuem regularmente com montantes fixos mas em que apenas um indivíduo de cada vez tem o direito de receber o valor total colectado.

(v) As organizações não-governamentais (nacionais e internacionais) prestam serviços financeiros a pessoas de baixo rendimento e, apesar de muitas delas sofrerem de insustentabilidade financeira, conseguiram lograr sucessos em muitos dos seus programas na África Ocidental. Um dos seus grandes apoios tem sido a provisão de crédito e serviços de poupança e têm tido programas de grande alcance no que diz respeito a supressão de alguns problemas que assolam os mais pobres.

(vi) Embora concedendo menos crédito do que as organizações não governamentais, as associações de crédito são consideradas como sendo as instituições financeiras formais que mais servem os membros do sector informal. Elas são mais conservadoras no que diz respeito à concessão de créditos e dedicam-se mais na mobilização de poupanças. O montante de empréstimo concedido aos membros e contribuintes da associação é normalmente menor que a poupança depositada e, por este motivo, os devedores sentem a obrigação de restituir o crédito porque, caso contrário, perdem o direito do valor remanescente e em depósito, para além do receio de sofrer uma pressão social dentro por parte dos membros maioritários.

(vii) Na África Ocidental, os bancos, por norma, não concedem créditos as unidades de produção do sector informal para além de terem uma fraca presença nas áreas rurais. Vários motivos são apontados para justificar a não concessão de créditos:

- Pequeno tamanho das transações
- Falta de colaterais
- Inexperiência, analfabetismo e falta de controlo do indivíduo que contrai o crédito
- Distanciamento físico de muitas empresas do sector informal
- Mobilidade de muitas empresas do sector informal
- Falta de registo das contas num modelo apropriado
- Falta de informação geral sobre o indivíduo que contrai o crédito e de predição em volta da transação (Fidler e Webster 1996:19)

Os sectores informais em alguns países seleccionados⁴⁰ da África Austral

Dum modo geral, o que se passa na região ocidental de África repete-se um pouco por toda a África Subsaariana. As poucas diferenças que se notam têm muito a ver com contextos culturais diversificados, como é o caso da participação da força de trabalho feminina que é menor em alguns países devido a restrições e imposições religiosas. A situação económica caracterizada por crises, e agora os programas de liberalização económica e as respectivas consequências reproduzem efeitos similares, como é evidenciado nos estudos de alguns países seleccionados da região austral.

A economia informal na Tanzania⁴¹

O desempenho da economia tanzaniana tem conhecido um declínio do seu *output* com consequências negativas sobre os ganhos de divisas estrangeiras bem como sobre o emprego e rendimento. Neste cenário, o sector informal aparece como uma alternativa para a maioria da população desfavorecida e contribui para a geração de emprego e rendimento e, em parte, minimizar os efeitos da crise da "economia oficial" (Seppälä 1996:257, e Mwinuka 1997:1). Não obstante, e como em muitos outros países da África, há falta de dados consistentes sobre o tamanho global e do crescimento deste sector na Tanzania (Mwinuka 1997:1).

Contudo, a pesar da falta de dados mais abrangentes, Mwinuka (1997:1-2) menciona três categorias de estudo realizados na Tanzania, na década de 80, por diversos autores⁴². Não obstante o esforço feito por estes autores, Mwinuka (1997:2) afirma que os dados por eles obtidos são fracos em parte porque procuravam estabelecer definições e metodologias estatísticas que faltavam de tal modo que os resultados não são adequados para a extrapolação interna, como também não são muito úteis para comparação com outros países. Somente com a intervenção da Comissão de Planeamento e do Ministério de Trabalho e Desenvolvimento da Juventude, financiado pelo PNUD/OIT e ASDI, a Tanzania logrou fazer um estudo digno de realce e mais abrangente sobre o sector informal rural e urbano (Mwinuka 1997:2).

Os resultados obtidos desse estudo, em 1991, mostraram que o sector informal albergava 2,369,380 pessoas (cerca de 10.2% da população total)⁴³ e que o grande envolvimento de pessoas nas actividades informais deve-se aos desequilíbrios provocados pela modernização e a sua consequência para a organização social e, neste contexto, o papel do sector informal é de "servir como uma reserva de excesso de força de trabalho deixada de parte pela fraca procura duma indústria moderna subdesenvolvida" (Mwinuka 1997:2). Os esforços empreendidos para uma recuperação do crescimento industrial moderno desde a década de 80 resultaram num crescimento do sector informal (Mwinuka 1997:2). Mas também, o surgimento das

actividades informais deveu-se a falta de capacidade tanto do sector estatal como do sector privado em providencia a população de bem estar e a sua expansão "é uma resposta emergente natural às dificuldades do trabalho moderno baseado no esforço das ligações da família básica e comunidade social" (Mwinuka 1997:6).

Principais características das actividades do sector informal

Segundo Mwinuka, o estudo realizado pelo governo tanzaniano revelou algumas das principais características das actividades do sector informal neste país:

- O sector informal usa habilidades e tecnologias indígenas, é de trabalho intensivo, e é bastante dinâmico na geração de emprego e rendimento. Seppälä também concluiu que o sector informal na Tanzania era competitivo porque os custos de trabalho eram baixos e a especialização era flexível do que muita gente depende dele para as suas necessidades diárias (Seppälä 1996:576).
- As actividades são heterogêneas⁴⁴ e abrangem diversos ramos. Contudo, sente-se a predominância dos seguintes grupos de actividades: (i) pequeno comércio a retalho; (ii) manufacturação informal; (iii) pequenos serviços; e (iv) pequenas indústrias rurais. Muitas destas actividades são exercidas como uma estratégia de sobrevivência ao contrário da maximização do lucro e apresentam raios de produtividade e capital/trabalho baixos. Algumas delas são actividades sazonais que servem para incrementar as fontes de rendimento numa outra ocupação formal ou informal.
- As relações de emprego não são devidamente reguladas e a maior parte da força de trabalho empregue no sector é familiar e não recebe salário.
- A falta de protecção aos múltiplos efeitos das mudanças conjunturais e estruturais na economia tornam as actividades informais bastante vulneráveis à fenómenos tais como a inflação e a recessão. Também sente-se a falta de protecção legal embora muitos dos intervenientes tentem legalizar as suas actividades a medida do possível e até onde os inúmeros constrangimentos regulamentares o permitem.
- Quanto a sua organização social, "as actividades informais são também entrelaçadas com acordos comunitários extensivos apoiados pela tradição local de reciprocidade e solidariedade" (Mwinuka 1997:6). Estes resultados são também evidenciados por Seppälä (1996) que afirma que há uma relação bastante significativa entre os hábitos tradicionais, culturais e religiosos com as actividades informais empreendidas sendo que, algumas comunidades são relegadas a actividades menos lucrativas que outras.

Principais Constrangimentos. A falta de capital e acesso ao crédito é o principal problema que o sector informal enfrenta e que mina o seu desenvolvimento. Os requisitos financeiros (colaterais e outros) exigidos pelas instituições de crédito fazem com que os empresários do sector informal recorram somente a fontes também informais, ou a seus próprios fundos. Isto, juntamente com a falta de habilidades de gestão e *marketing* fazem com que as unidades de produção informais não passem para além da produção de pequena escala.

Medidas Para a Promover o Sector Informal. Para o desenvolvimento do sector informal e maximização do seu potencial de emprego, Mwinuka (1997:7-9) apela para a necessidade da adopção de reformas políticas para se criar um ambiente

são e propício para a promoção do sector. O pacote de reformas por ele sugerido inclui:

(i) Criação dum ambiente conducente para o sector através de mudanças políticas, ou seja, através da participação directa das autoridades centrais do governo. Por exemplo, para o caso da Tanzania, Mwinuka recomenda a participação activa da Comissão do Planeamento. Os objectivos que o governo central deveria perseguir são:

1. assistir na estabilização do estatuto de emprego das pessoas já envolvidas no sector;
2. assistir na expansão da produção e emprego nas firmas existentes, através do acesso melhorado ao crédito institucional;
3. melhorar o nível de habilidades dos empregados através de programas específicos;
4. encorajar a formação de associações de operadores do sector informal e promover a criação ou o reforço das organizações não-governamentais orientadas para o sector informal;
5. remover os constrangimentos administrativos e legais desnecessários através da promoção de desregulação ao nível do governo nacional, regional e local;
6. introduzir políticas tributárias favoráveis aos operadores do sector informal e rever a legislação laboral para as empresas de pequena escala; e rever os procedimentos de procuração do sector público para facilitar a participação das empresas do sector informal e assim melhorar a procura dos seus produtos (Mwinuka 1997:8).

(ii) Aumento do acesso aos recursos financeiros através da fixação de esquemas de garantias que deverão ser usadas pelos empresários do sector informal como colaterais.

(iii) Formação da força de trabalho envolvida no sector informal para aumentar a sua produtividade. Também devem-se desenvolver serviços de ajuda principalmente no que diz respeito a disponibilização de informação sobre as oportunidades de negócio, facilidades de crédito, tecnologia e outros, através de centros de informação.

(iv) Estabelecimento de locais de trabalho apropriados com as mínimas condições de salubridade, disponibilidade de água e luz.

(v) Criação duma moldura institucional apropriada que tenha a missão de coordenar os esforços de todas as partes interessadas na promoção e desenvolvimento do sector informal (Mwinuka 1997:7-9).

A economia informal na África do Sul⁴⁵

O Serviço de Estatística Central da África do Sul realizou, em 1995, um estudo alargado sobre o sector informal naquele país, denominado *October Household Survey*, ou seja, um estudo sobre o agregado familiar realizado em Outubro de 1995. A definição do sector informal usada foi baseada no estatuto legal das unidades de produção e inclui trabalhadores de 15 ou mais anos de idade que não estão registados para efeitos de impostos de valor acrescentado. Tal como no caso tanzaniano, os estudos que antecederam ao *October Household Survey* baseavam-se em projectos de pesquisa à pequenas áreas do país e adoptavam, no que diz respeito as definições e medições do sector informal, uma das seguintes abordagens: (a) aspecto legal das actividades do sector; (b) o tamanho da unidade económica (i.e. da empresa); e (c) o

nível de intensidade de capital da empresa no sector informal. Jefferis cita Rogerson e Preston-Whyte (1991:7) como tendo afirmado que, actualmente, os problemas estáticos de definição e descrição tende a dar lugar à questões dinâmicas do sector informal, ou seja, ao processo e mudança.

Desempenho Económico da Economia Sul Africana. Em termos de desenvolvimento económico, a África do Sul é classificada como um país de rendimento médio, com o PNB de US\$ 3 040 e uma população de 40 milhões de pessoas em 1994. Não obstante o seu elevado PIB per capita relativamente aos outros países da região Subsaariana, e da África Austral em particular, as políticas do apartheid que vigoraram no país até as primeiras eleições multipartidárias e multirraciais de 1994 resultaram numa das mais desiguais distribuições de rendimento no mundo, sendo os brancos minoritários os mais beneficiados e a maioria negra entre os mais pobres, em condições de vida comparáveis a de tantos outros que habitam a região Subsaariana. Neste ambiente, o desempenho económico tem sido fraco desde meados de 1970, com o PIB a aumentar numa taxa média de 1.3% até 1995 contra uma taxa de crescimento da população de 2.4%, o que não surpreende que os padrões de vida tenha decaído substancialmente, com a taxa global de desemprego a rondar os 29.3% desde 1993.

Então, o sector informal na África do Sul surge num contexto histórico particular e num ambiente económico de sérias fraquezas estruturais⁴⁶. Tal como acontece em outras partes do mundo, o sector informal na África do Sul foi originado pela crise estrutural que por sua vez ditou o declínio do crescimento económico nos meados dos anos 1970 (época de crise internacional e conjuntural), para além do inadequado modelo de desenvolvimento económico de segregação racial. De facto, para o desenvolvimento do sector informal na África do Sul houve uma forte justificação económica que consistiu na contracção das oportunidades de emprego no sector formal, sobretudo porque no regime do apartheid a estrutura de negócio era altamente monopolística e dominada por poucas empresas pertencentes a brancos ao mesmo tempo que se negavam oportunidades de negócios aos negros majoritários através dum controlo por parte do governo racista que agia de três maneiras: "(i) como um empregador duma parte significativa da população economicamente activa; (ii) regulando as condições e prática do mercado de trabalho; e (iii) desenvolvendo e implementando políticas que afectavam as oportunidades de emprego na economia" (Jefferis 1997:7). Entre as razões extra-económicas são apontados problemas relacionados com a segregação racial não só no emprego como também no acesso a educação porque, como afirma Jefferis, "um fraco nível de alcance educacional faz com que muitas mulheres (e não só) procurem rendimento para a sobrevivência através das actividades do sector informal" (Jefferis 1997:25).

Características chave do sector informal na África do Sul

Jefferis afirma que "o tamanho do sector informal, e as características dos seus participantes são fundamentalmente ligadas com o nível de desemprego no país" (Jefferis 1997:8). Comparativamente, as mulheres e homens negros desempregados correspondem a 46.9% e 28.9% respectivamente contra apenas 7.8% e 3.7% das mulheres e homens brancos (Jefferis 1997:8).

Embora se reconheça que o sector informal providencia algumas oportunidades de emprego, na realidade Sul Africana tais oportunidades são limitadas e quando aparecem ocorrem basicamente em sectores como os de comércio, confeição

de alimentos, serviços pessoais, manufactura, transporte e armazenamento, serviços de autocarro, construção, agricultura, florestas e pesca, e ainda serviços financeiros.

Em 1995, o contributo do sector informal sobre o PIB foi de 7% do valor acrescentado, embora apenas 54% deste valor fosse a conta dos 78% dos negros que compõem o universo dos 100% dos trabalhadores do sector informal Sul Africano. Isto é uma prova de que os negros estão concentrados nas actividades informais menos pagas tais como o artesanato e a gestão de micro-empresas (maioritariamente homens) e ocupações classificadas como elementares (largamente dominadas pelas mulheres) (Jefferis 1997:9-13).

Relativamente ao sector formal, há mais gente velha a trabalhar no sector informal. O nível de educação no sector informal é fraco para além de ter uma forte tendência racial e de género com desvantagem para os negros e mulheres respectivamente. (Jefferis 1997:21-5).

Com o fim do regime de segregação racial, muitos negros vêm mais oportunidades de iniciar negócios produtivos. Não obstante a vontade e disponibilidade de trabalho, muito poucas empresas informais de pequena escala logram alcançar sucesso em termos de rendimento e expansão em parte porque elas tendem a concentrar-se em determinados sectores, muitos dos quais são pouco remunerados, e principalmente porque prevalecem constrangimentos de ordem financeiro e ao nível de habilidades (Jefferis 1997:25-6).

A Economia Informal em Moçambique

Não obstante a diversidade de opiniões à volta das causas que levam a proliferação das actividades do sector informal, muito se tem falado da ligação entre as crises económicas que assolaram muitos países em desenvolvimento com o surgimento e expansão dessas actividades económicas. Moçambique é também um país em desenvolvimento e que não se escapou das crises económicas e sociais que assolaram muitos destes países. Em Moçambique, e dum modo geral, a falta de recursos, de tecnologia e competências estiveram na origem do declínio tanto do sector agrícola como do industrial desde os primeiros anos da negociação e proclamação da independência nacional. Por um lado, o sector agrícola foi afectado por diversos factores: "a continuação do conflito interno que fez com que 2.9 milhões de Moçambicanos não trabalhassem a terra; a falta de força de trabalho habilidosa, seguindo o êxodo dos Portugueses do pós-independência; a baixa produção de sementes por parte das machambas estatais; o colapso do sistema de transporte e comercialização rural, devido à insegurança e desorganização geral; seca, inundações, ciclones e pestes de insectos que combinaram para a destruição de sementes alimentares em grandes áreas do país" (Europe Publication Limited 1990:714). Por outro lado, a indústria estabelecida no tempo colonial era orientada para a exportação e fortemente dependente de produtos industriais da África do Sul (Europe Publication Limited 1990:716).

Somente no período de transição (de economia colonial capitalista para a economia de planificação centralizada ou socialista) compreendido entre 1974 e 1977, "a produção agrária comercializada total decresceu em 43%⁴⁷" (Castelo-Branco 1994:46). No período compreendido entre 1977 até 1984, 70% do investimento nacional foi destinado a este sector. Não obstante, o volume de produção decresceu (Castelo-Branco 1994:54-5). Na indústria, a tónica foi a mesma: entre 1977 à 1984, o crescimento da produção foi irregular mas, "em termos globais para todo o período, a produção do sector decresceu em 64%" (Castelo-Branco 1994:116). No emprego, a taxa média de crescimento anual no período entre 1973 à 1987 era inferior a 1% ao

passo que a taxa média anual de crescimento populacional era de 2.6%⁴⁸ (Castelo-Branco 1994:115-6).

Um outro fenómeno a que se atribui a concentração das actividades informais nos centros urbanos é a migração rural-urbana. Em Moçambique isto é um factor relevante e as hipóteses apontam para diversas razões sendo de destacar a guerra, a concentração de investimentos em zonas urbanas, falta de infra-estruturas sociais nas zonas rurais, entre outras. Por outro lado nota-se uma tendência a resistência de retornar às zonas rurais por certa faixa da população ou por falta de incentivos suficientes para o efeito, ou por razões de "aculturação (alteração de hábitos e comportamentos), e até mesmo a pobreza aguda "que não permite a cobertura dos custos de regresso" (Abreu et al. 1994:183-4). Em 150 mulheres entrevistadas num inquérito nos arredores da cidade de Maputo, constatou-se que 30 eram deslocadas de guerra, mas somente 9 estavam dispostas a regressar às suas zonas de origem. Embora não tenham sido adiantados razões específicas para tal comportamento, concluiu-se que, por um lado, a guerra tinha sido a causa do afluxo de pessoas para as cidades e, conseqüentemente, do crescimento do sector informal, e doutro, que o fim da guerra não implicava, necessariamente, o fim do problema (Rodrigues 1994:12).

Na área empresarial, os Moçambicanos não beneficiaram de muitas oportunidades. No período antecedente a independência nacional, Moçambique "não conheceu experiências significativas na área de empresariado nacional devido à própria conjuntura sócio-política e económica do sistema, que não concedia espaço para a implementação dos nativos nesta área socio-económica, ..." e no período posterior a independência "a situação não se alterou, pois com a política de socialização adoptada pelo então novo governo, a cooperativização é promovida ou induzida em vários sectores da vida económica de Moçambique em detrimento de iniciativas privadas individuais" (Lopes 1996:4). Lopes afirma ainda que até a altura da introdução do Programa de Reabilitação Económica (nome com que ficaram conhecidos, em Moçambique, os Programas de Ajustamento Estrutural), o governo não tinha dado sinais de incentivar os moçambicanos a se tornarem empresários, e nem tinha montado instituições de apoio nesse sentido. Não obstante a apatia do governo, Lopes argumenta que a adopção da economia de mercado trouxe uma nova classe empresarial privada nacional que muito rapidamente vai aumentando o seu poder económico e político, contrastando com uma maioria de moçambicanos que ficam cada vez mais pobres.

Muitos estudos realizados no país enfatizam os argumentos acima apresentados. Por exemplo, Nhabinde (1997:1), após reconhecer o fracasso das estratégias económicas dos anos 80 que visavam a criação de grandes empresas estatais agro-industriais, defende que o Programa de Reabilitação Económica trouxe uma nova dinâmica que resultou na criação de muitas micro-empresas viradas para a geração de auto-empregos e rendimento para o atendimento das necessidades mais básicas da população. Por sua vez, de Vletter (1996:1) argumenta que mesmo após a introdução dos programas de ajustamento estrutural, os fazedores de política continuaram a ignorar o que se passava com um número significativo de cidadãos que têm o sector informal como o último recurso para levar uma vida 'miserável', um facto que ele considera de subutilização do capital humano, se se atender o facto de, actualmente, algumas sectores politicos considerarem o sector informal como uma solução dos problemas de desemprego, pobreza, e ainda para permitir alguma acumulação.

Numa tentativa de se compreender as verdadeiras razões que levam ao crescimento do sector informal (mais concretamente, a disseminação das micro e pequenas empresas), uma equipe de pesquisa do Ministério da Agricultura e Pescas e

da Universidade de Michigan State enfatiza o excesso de demanda por oportunidades de ganhar rendimento em relação a criação de novos empregos no sector moderno da economia (sector formal) como a principal razão das pessoas se virarem para o auto-emprego (MOA/MSU Research team 1997:1). Para outros, a falta duma melhor estruturação da economia moçambicana capaz de proporcionar oportunidades de emprego é uma das razões que levam os trabalhadores a aceitar empregos ocasionais e rudimentares, ou seja, a singrarem para o sector informal (Ardeni 1997:8; Sandhop 1994:22; de Vletter 1996:1). Citando Kostoris (1996), Ardeni argumenta que, sector informal não cresce apenas como resultado do "excesso da oferta de trabalho ou desemprego"; outros factores tais como a "introdução de novas tecnologias ou produtos, burocracia, vontade de escapar aos controlos administrativos e fiscais (podem ser mais convenientes)" (Ardeni 1997:11). Este último argumento de Ardeni encontra uma sustentação empírica em Abreu (1996) que, na sua tentativa de estimar o sector informal (ou melhor, parte da economia não registada e contabilizada nas contas nacionais), concluiu que "o alargamento do sector informal é essencialmente derivado do elevado nível de impostos" (Abreu 1996:13). A fuga ao pagamento de impostos é um dos fenómenos (para além da utilização de mulheres e crianças, a falta de licenciamento das actividades e uso intensivo de trabalho) que caracterizam as economias em vias de desenvolvimento, em especial, a Moçambicana (Rodrigues (1994:4). A mesma constatação, embora numa conjuntura e realidade diferente, foi considerada como sendo a mais pertinente para justificar a expansão do sector informal no Brasil:

... o número excessivo de impostos e elevadas alíquotas que incidem sobre uma reduzida base e, em particular, os impostos e direitos sociais sobre o factor trabalho, tornaram a administração de empresas ineficiente e custosa no sector formal e, em particular, tornam dispendiosa a contratação e manutenção legal do facto trabalho. Ou seja, a elevação da estrutura de custos, em particular do factor trabalho, provocada pela tributação crescente, gerou (e ainda gera), diante dos riscos e ineficiência do aparelho fiscalizador do Estado, incentivos económicos consideráveis para que empresas passem a operar na ilegalidade e não sigam a legislação trabalhista no que diz respeito à utilização de mão-de-obra (Bender 1994:226).

Gumeta (1994:26), embora reconhecendo a vastidão de ideais em redor dos motivos (jurídicos, sociais, políticos ou económicos) que originam o sector informal, prefere apontar os jurídicos que são caracterizados ou pela falta de legislação sobre todo o heterogéneo mercado, ou pela existência de leis económicas restritivas e que não incentivam os pequenos proprietários (tais como os elevados impostos, excessiva e onerosa burocracia para a legalização das actividades), entre outros. Para Gumeta, as principais razões que levam ao surgimento das actividades informais são de carácter social: desemprego, consequências nefastas da guerra (ex.: deslocados), exiguidade financeira para sustentar a família (incluindo a educação dos filhos), etc. (Gumeta 1994:26-7).

No contexto histórico e horizonte temporal, há quem sustenta que as actividades informais, ou seja, as actividades levadas a cabo a margem do sistema económico mais estruturado e regulado pelo estado, remotam desde o tempo da colonização portuguesa. Mas também há quem julga que este fenómeno surgiu na época da economia planificada (embora de forma clandestina) e se difundiu abertamente após a liberalização económica:

O sector informal em Moçambique varia com diferentes períodos da história. Por exemplo, durante o período colonial havia prostituição e confeitão de bebidas alcoólicas ilegais. No período pós independência, o governo da Frelimo tentou melhorar a vida das mulheres [dos

moçambicanos no geral]. Com o início da guerra, combinada com a seca, a situação piorou, as pessoas rurais (a maior parte delas mulheres e crianças) foram forçadas a fugir para Maputo (a capital) e para países vizinhos a procura de protecção económica, política e social. Com a assinatura do acordo de paz e a implementação do ajustamento estrutural (PAEs) em Moçambique, o sector informal precisa ser redefinido. Uma das primeiras condições que Moçambique teve que concordar de modo a ser elegível para os PAEs foi cortar os programas sociais implementados pelo governo socialista, tais como educação e saúde gratuita. Os programas de ajustamento estrutural (PAEs) são uma sugestão política das instituições internacionais de empréstimo aos países do Terceiro Mundo para reduzirem as suas despesas do estado o que corta os gastos sociais assim como desvaloriza a moeda. Isto aumenta o empobrecimento dos pobres, especialmente nas cidades onde o declínio no poder de compra é mais sentido uma vez que é difícil encontrar rendimento alternativo para comprar alimentos. A liberalização do mercado abriu a possibilidade para a importação de bens, contudo, o poder de compra dos cidadãos Moçambicanos é ainda muito baixo. Há muito mais carros; há magníficos restaurantes e clubes nocturnos, onde é fácil para uma pessoa gastar o equivalente a um salário mínimo mensal num jantar. Os mercados informais alastraram-se até as esquinas das ruas em todo o lado; mulheres sentam-se atrás de pequenos montes de carvão vegetal, montes de repolho, bandejas de ovos, caixas de cerveja Sul Africana, ou fugões a carvão com poucas espigas de milho assado. PRE impôs uma disciplina financeira em ambos sectores público, privado, formal e informal. (Monteiro 1997:1-2).

Por sua vez, de Vletter (1996) afirma que o sector informal em Moçambique talvez tenha sido o que registou um dos mais rápidos crescimento em África, tendo sido a forma que os Moçambicanos encontraram de se adaptar à liberalização económica do programa de ajustamento estrutural mas que “surgiu de actividades clandestinas obscuras conhecidas por *candonga* durante a época da economia planificada e passou para uma cultura económica aberta e alargada, frustrando as tentativas do Conselho Executivo de controlar a sua disseminação” (de Vletter 1996:i). O problema da prostituição a que Monteiro se refere é também enfatizado por de Vletter que, sem querer contestar a sua prática no tempo colonial, afirma que a proliferação da “indústria do sexo” foi uma das consequências mais notórias da liberalização económica (de Vletter 1996:34). De modo similar, e sem querer negar ou confirmar sobre quando o sector informal teria se originado, Abreu (1996) constatou empiricamente que “o sector informal, em Moçambique, ‘floresce’ a partir de 1987” (Abreu 1996:13). Não obstante, o estudo de Abreu mostra que o sector informal já existia (embora em declínio) mesmo antes da implementação do programa de ajustamento estrutural em 1987, com o seguinte peso no PIB: 32% (1985); 30.5% (1986); e 30% (1987) (Abreu 1994:36, gráfico 2).

Em termos de delimitação do conceito “sector informal” em Moçambique, as opiniões divergem. Embora a maior parte dos trabalhos sobre o sector informal em Moçambique afirmem partilhar da abordagem da OIT sobre o conceito “sector informal”, alguns destes beneficiam-se da prerrogativa que aquela abordagem concede a cada país para adequar e delimitar as fronteiras do que é considerado informal para operacionalizar realidades concretas e específicas. Em Moçambique, muitos são os trabalhos que estudam o sector informal com referência ao tamanho da empresa informal (ou seja, sob título de micro ou pequenas empresas). Contudo, mesmo na delimitação do conceito de “micro-empresa” permanecem pequenas divergências. Por exemplo, de Vletter (1996), no seu ‘Estudo sobre o sector informal em Moçambique’ adopta a definição da OIT (1991) mas acrescenta que para efeitos do seu relatório, o que a OIT designa por ‘unidades de pequena escala’ ele considera-as de “micro-empresa com um número máximo de 5 trabalhadores” ao mesmo tempo que reconhece que estas têm sido consideradas, em Moçambique, “como tendo até 10 trabalhadores” (de Vletter 1996:6). Além do mais, de Vletter recomenda que as empresas com mais de 5 trabalhadores⁴⁹ deveriam ser consideradas como fazendo parte do sector formal porque, segundo ele, é assim em muitos outros países. Mas tal

não parece ser o caso, por exemplo, do Botswana onde as micro-empresas são definidas como sendo “aquelas unidades de negócio informais não incorporadas que não são reguladas e que produzem ou fornecem bens e serviços e empregam não mais de 10 trabalhadores incluindo o proprietário” (Sunny e Babikanyisa 1995:22). Dez ou menos trabalhadores também foi o critério usado por vários autores que escreveram sobre os sectores informais da África Ocidental (Fidler e Webster 1996:5). No estudo da MOA/MSU antes referido, diz-se que “para efeitos deste relatório, Micro e Pequenas Empresas são definidos como actividades e negócios empregando 50 ou menos pessoas envolvidas em actividades geradoras de emprego não-agrárias, não de criação de gado, i.e., qualquer actividade económica que não seja a venda de força de trabalho assalariado, produção de sementes e gado ou venda da produção própria de semente e gado” (MOA/MSU Research team). Facto interessante neste último trabalho é que 98,5% do universo de micro-empresas cobertas têm até cinco trabalhadores apenas (das quais, 58,2% têm um trabalhador e 28,7% têm dois trabalhadores e 11,6% têm entre três à quatro trabalhadores), caindo dentro da categoria de empresas informais, segundo a definição de de Vletter.

Uma posição assumida em outros trabalhos é aquela que evita a problemática do tamanho e cinge-se somente no critério de não-registo da actividade. Não obstante, há críticos desta definição, principalmente no contexto Moçambicano onde se diz que ela “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” através dum regulamento legal que prevê a atribuição de licenças transitórias (Marrengula 1997:2). Dentre os autores apologistas da abordagem do sector informal sob o ponto de vista legal há a mencionar Ardeni (1997, 1998a e 1998b), Sandhop (1994), Lopes (1996), Monteiro (1997), Muendane (1997), Inroga (1997), para citar alguns. Para exemplificação, vejamos algumas passagens de alguns estudos sobre o sector informal em Moçambique:

- “Economia informal refere-se àquelas actividades geradoras de rendimento que ocorrem fora do quadro regulamentar do estado que são análogas dentro desse quadro” (Monteiro 1997:2)
- “Numa situação económica, social e institucional como a que se vive em Moçambique, o problema de falta de registo para muitas actividades económicas é tão grave como o problema da informalidade no sentido próprio. É por isso que se considerarmos como *informais* todas as actividades económicas *não registadas* do ponto de vista administrativo e estatístico a economia *informal* em Moçambique resulta particularmente importante” (Ardeni 1997:3).
- “São várias as definições de “sector informal”, mas cabe para este contexto [economia informal no âmbito das contas nacionais em Moçambique] a que considera aquelas actividades que se desenvolvem a margem do controle oficial instituído e regulação económica” (Muendane 1997:2).
- Por sua vez, Lopes afirma que “cientes da polémica em redor deste conceito [sector informal] ... consideramos sector informal de uma esfera económica, àquela: “Cujo acesso normalmente é livre, i.e. ‘isento’ de toda a burocracia necessária para abrir um empreendimento formal; ...” (Lopes 1996:9).
- Sandhop, citando a OIT (1991) diz que “o sector informal é composto de unidades económicas que funcionam fora do quadro administrativo, legal ou estatístico”. Ele depois interpreta isto dizendo que se refere as “unidades económicas sem licença, que não pagam impostos, não são registadas e cujo

resultado económico não conta para o PNB e cuja força de trabalho não entra nas estatísticas sobre o mercado do trabalho” o que, em Moçambique, compreende “vendedores ambulantes de todo o tipo de mercadoria, produtores e vendedores de bebidas caseiras, carregadores de mercadoria (utilizando o *txova-xita duma*⁵⁰), engraxadores, sapateiros, lavadores e guardas de carros, produtores de carvão, curandeiros, feiticeiros, carregadores de lenha, a indústria doméstica alimentar, pequenas oficinas e carpintarias não licenciadas, transportadores piratas, para só mencionar algumas actividades” (Sandhop 1994:21).

A posição de de Vletter (1996) quanto a esta questão pode ser clarificada:

É importante mencionar logo de início que o termo ‘informal’ possui conotações ambíguas no contexto moçambicano e não serão feitas distinções rígidas em relação ao facto de uma actividade ser ou não ser licenciada, de modo a separar o informal do formal. Para efeitos deste relatório, as micro-empresas e vendedores licenciados são, para todos os efeitos e fins, parte do sector informal, muito embora o acto de licenciamento possua implicações económicas claras. Contudo, devido ao que pode ser visto como a crescente “Informalização” do sector formal, já não é válido pensar em tal diferenciação em termos fiscais (de Vletter 1996:2).

E são as “implicações económicas claras” que parecem preocupar Ardeni (1998a) que argumenta que “a análise e os desenvolvimentos da pesquisa sobre a economia informal em Moçambique compreende o problema da definição da *economia informal e não registada*, os aspectos propriamente ligados a abordagem estatística, com referência futura a contabilidade nacional e as medidas do tamanho do sector informal nas contas nacionais de Moçambique” (Ardeni 1998a:3). Ou seja, que embora possa se possa admitir a “independência” entre o factor registo e o ser ou não ser informal, há que ver os benefícios que se obtêm da suposição (ou assunção) de que o informal é o não registo principalmente no que tem a ver com as questões de contabilidade e contas nacionais. Uma micro ou pequena empresa devidamente registada e, por hipótese, mas não necessariamente, com bons índices económicos (produtividade, rendimentos, lucros, etc.), pode estar devidamente licenciada e a reportar oficialmente seus rendimentos e a pagar a tributação inerente e a contar para as estatísticas oficiais. Contudo, esta mesma micro ou pequena empresa é considerada como fazendo parte do sector informal e, por conseguinte, é avaliada para efeitos de cálculo do peso do sector informal nas contas nacionais. O resultado parece simples: uma dupla contagem.

Por seu turno, uma terceira abordagem alternativa é aquela apresentada por Abreu (1996) e que enfatiza o que nos países desenvolvidos se designa por “economia subterrânea”. Para ele, e por questão de simplicidade e conveniência, o sector informal “é o produto nacional bruto que, por causa da sua não declaração ou declaração abaixo da realidade, não é medido pelas estatísticas oficiais” (Abreu 1996:3). A conveniência desta definição resulta do facto de que ele toma como pressuposto que a disseminação das actividades informais é devido, entre outras coisas, dos “altos níveis de impostos e de restrições governamentais sobre os negócios dos agentes económicos” (Abreu 1996:3-4).

Mas então o que cai na esfera de economia informal em Moçambique? Ou seja, qual é o conceito⁵¹ de “sector informal” que deve ser usado a nível nacional? A resposta não é simples, tanto mais que não é meta deste trabalho produzir uma definição nova mas, simplesmente, trazer juntas a diversidade de opiniões em redor do tema em debate. Não obstante, não me parece que com os poucos trabalhos feitos na área de economia informal é Moçambique seja possível, ou melhor, viável produzir uma definição única sobre o que é o sector informal em Moçambique. Seria ideal e

razoável pensar-se num trabalho muito mais amplo e abrangente (a nível nacional) que fizesse um levantamento mais exaustivo e detalhado das actividades segundo os ramos, estatuto legal, tamanho (numero de trabalhadores, mas também a dimensão do capital empregue), e se tomasse em conta a dinâmica dessas mesmas actividades (evolução ao longo do tempo) para se ter um conceito mais aproximado à realidade do que é o sector informal e qual é a sua dimensão e tendência. O aspecto evolutivo é também importante porque os aspectos relativos a novas entradas, saídas e graduação são fundamentais para o controlo temporal da dimensão do sector informal. Abreu (1996) reconhece este facto e afirma que "o mérito do exercício de medição do tamanho do sector informal reside mais no facto de conferir ao analista uma ideia sobre a evolução e tendências do sector informal do que na perspectiva de quantificar o nível exacto do produto ou do emprego nele gerado ou por ele absorvido" (Abreu 1996:3). Neste âmbito, seria também importante tomar sempre em conta as recomendações da OIT saídas da QCIET de modo que a definição não fugisse daquela que muitos países que subscreveram na Conferência e para que os dados obtidos sejam comparáveis com os dos outros países.

Características do sector informal em Moçambique

A caracterização sobre o sector informal que se segue tem algumas vicissitude que requerem atenção especial. Uma dessas vicissitude é o facto de não haver, em alguns casos (por exemplo, no estudo da MOA/MSU), uma explicação clara que diga que o conceito "micro-empresa" é sinónimo de sector informal ou se é parte integrante desde sector. Não obstante, alguns autores fazem essa compatibilização daí que, para efeitos deste trabalho, as opiniões que apontam para as micro-empresas como sendo parte do sector informal foram mantidas.

Em Moçambique, embora o fenómeno 'informal' não seja novo, a falta de consenso é uma realidade e nota-se ainda uma carência de estudos mais elaborados que espelhem a realidade sobre a economia informal a nível nacional tanto em termos de características como em termos da sua dinâmica e real dimensão e peso nas contas nacionais. Este facto pode estar a dificultar os *policy makers* na elaboração de estratégias macro-económicas de desenvolvimento económico. Ardeni (1997:12) nutre da mesma opinião e afirma que os estudos feitos para além de serem parciais são de carácter sociológico e cinge-se as grandes urbes (como seja Maputo e Sofala). Contrariamente, Abreu (1996:3) é de opinião que a evolução e tendência do sector informal são os indicadores mais importantes na análise económica. Por sua vez, de Vletter reconhece que "o sector informal tornou-se um tema de debate importante nos meios de comunicação mas, até agora, não foi sujeito a praticamente nenhum estudo sistemático" (de Vletter 1996:i). Não obstante esta lacuna, é possível deslumbrar um quadro (mesmo que simbólico) que mostra as tendências do que pode ser o fenómeno de economia informal a nível nacional. Deste modo, e na ausência dum estudo mais alargado à nível nacional, a caracterização sobre o sector informal aqui apresentada baseai-se em estudos feitos principalmente nas grandes urbes de Maputo e Beira (de Vletter 1996), mas também em áreas rurais e urbanas da região Norte e Centro do país, nomeadamente, Nampula, Zambézia, Manica, Sofala e Tete (distrito de Mutarara) (MOA/MSU Research team 1997), e numa zona rural da região Sul, Vilankulos (Ardeni 1997). Um outro estudo saliente é aquele relativo ao comércio fronteiriço não registado (e, então, considerado no estudo como sendo informal), que foi levado a cabo nas 10 maiores zonas fronteiriças de entrada/saída no período de 12 meses compreendido entre Dezembro de 1995 e Novembro de 1996. Os outros estudos que tive disponíveis são do tipo "estudo de caso" em que, embora os

resultados sejam indicativos da dinâmica e estrutura do ramo estudado, são pequenos em abrangência territorial, pelo que reservo-lhes outro tratamento.

Referindo-se especificamente ao seu trabalho, de Vletter afirma que "devido à pequena dimensão destas amostras, é importante ter em mente que os resultados devem ser tidos como indicativos" (de Vletter 1996:i). Este raciocínio é válido para todos os resultados retirados dos outros estudos referenciados nesta secção. De notar que a estrutura de apresentação dos resultados (que tem muita componente de parafraseamento) é devido por um lado para não deixar escapar, no leitor, a grande diferença entre a forma como os dados são obtidos pelas fontes, e por outro, pela exiguidade ou ausência de melhores fontes alternativa.

Assim, embora os dois primeiros estudos mencionados acima tenham sido feitos na óptica de micro-empresa, ou seja, com respeito ao tamanho das empresas informais, eles acabam abarcando as mesmas actividades que as do terceiro estudo (que se baseia na óptica do registo), e fundamentalmente, há alguma similaridade⁵² na maneira empregue para a análise dos resultados. As diferenças são também evidenciadas. Assim sendo, para além daquelas já mencionadas, algumas das diferenças metodológicas (e não só) que *devem ser tidas em conta na leitura dos dados a apresentar na caracterização do sector informal* são:

- Em Maputo, de Vletter inquiriu 20 micro-empresas produtivas entre licenciadas e não licenciadas (com não mais do que cinco trabalhadores) para além de 200 pessoas residentes nos bairros urbanos e peri-urbanos de Maputo, 20 indivíduos envolvidos em actividades informais de venda e serviços, 100 operários fábriis não qualificados, em fim, um grupo heterogéneo de indivíduos e personalidades influentes, participantes e analistas da vida quotidiana no sector informal e formal da economia Moçambicana. Na Beira foi feito o mesmo procedimento mas com algumas pequenas diferenças em termos numéricos.
- O estudo da MOA/MSU cobriu um total de 2,176 famílias em 34 distritos (cobrindo oito vilas em cada distrito, escolhidos ao acaso). Não ter mais do que 50 trabalhadores e estar envolvido numa actividade não agrícola de geração de rendimento foi o critério usado para a elegibilidade no inquérito. Contudo, como referenciei anteriormente, somente 1% das empresas tinham entre 6 à 10 trabalhadores e 0.5% entre 11 à 50 trabalhadores.
- O estudo de Ardeni teve duas fase: na primeira fase foram entrevistadas 2496 pessoas (mais de 12 anos foi o critério de elegibilidade por se considerar como sendo a faixa da população economicamente activa); e na segunda fase, somente as pessoas que trabalham em conta própria (informais ou formais) foram estudados. Os trabalhos preliminares basearam-se no censo populacional piloto de 1996.

Resultados⁵³

Segundo os estudos que tenho vindo a citar, os resultados mais salientes indicam para alguns factos bem conhecidos e especulados por muitos: Muita população Moçambicana envolvida em actividades económicas de baixo rendimento, com pouco capital, tecnologia rudimentar (basicamente tradicional), com pouco ou nenhum crédito das instituições formais, condições de vida razoáveis para alguns e miseráveis para muitos, para não mencionar as condições higiénicas precárias em que muitas dessas actividades são levadas a cabo. Em fim, uma heterogeneidade de comportamentos que se justificam pela necessidade de adaptação às realidades do quotidiano caracterizada por uma luta renhida para a sobrevivência. Eis algumas constatações empíricas:

1. Estrutura Global do Sector Informal em Moçambique

Localização rural-urbana. Em termos de localização rural urbana, 82,1% das actividades estão nas áreas rurais e empregam 81,1% dos trabalhadores inquiridos, enquanto as remanescentes 17.9 ficam nas áreas urbanas empregando 18,9% dos trabalhadores inquiridos (MOA/MSU Research team 1997:3).

Localização Física. Tanto nas áreas rurais como nas urbanas, a maior parte das actividades informais têm lugar nos domicílios dos proprietários, 61.3%, e 16.7% em mercados locais. Outros locais incluem a rua (num determinado local ao longo da rua ou em regime ambulante), com 11,1%, entre outros locais (MOA/MSU Research team 1997:4). Esta tendência é confirmada por de Vletter que afirma que constatou que muitas das micro-empresas encontram-se a funcionar em instalações próprias ou em parcelas adjacentes (de Vletter 1996:28). Constatações idênticas foram encontradas noutros estudos de casos: (a) Marrengula (1997:25), que em 30 carpintarias informais na cidade de Maputo encontro que 20 delas se encontravam em quintais e 9 estavam localizadas próximo dum mercado; (b) Rodrigues (1994:5-6), em 150 mulheres num bairro dos arredores de Maputo constatou que a maioria trabalhava em casa, sendo os mercados informais (vulgo *dumba-nengues*) os locais logo imediatamente preteridos.

Tipos de Actividades. Existe uma diferença na distribuição sectorial das actividades entre as zonas rurais e urbanas mas (Tabela 3). No total, a manufactura predomina (com 54.4%), sendo a confeição de bebidas alcoólicas e de alimentos as actividades mais predominantes, seguida do comércio (com 31.5%) maioritariamente o comércio a retalho. No que diz respeito ao sub-sector de comércio a retalho (ou de pequenas quantidades) e de prestação de pequenos serviços as actividades são diversas e variam desde a venda (de fruta e vegetais, produtos não perecíveis, peixe, etc.) até ao transporte de mercadorias com recurso a carroças, escultura, cabeleireiros, etc., actividades estas que, segundo de Vletter, florescem nas cidades de Maputo e Beira (de Vletter 1996:17-8). Por outro lado, as micro-empresas localizadas nas cidades de Maputo e Beira também são diversas e incluem carpinteiros, fabricantes de blocos, estofadores, sapateiros, latoeiros, etc. (de Vletter 1996:27). Ardeni (1998a:19) e Rodrigues (1994:7-8) também constataram que o sub-sector de comércio era o mais popular e florescia, ao contrário do que acontecia da agricultura.

Tabela 3: Tendência da Concentração do Tipo de Actividades nas Áreas Rurais e Urbanas

Sector	Subcategorias	Localização		Total
		Rural	Urbano	
		----- % de todas as empresas-----		
Pesca e Extracção	Recolha de lenha	1.0	0.5	0.9
	Pesca	4.2	1.1	3.6
	Extracção mineral	0.6	0.3	0.6
Manufacturas	Comida/Bebidas/Tabaco	30.1	27.9	29.7
	Produtos têxteis	2.8	3.2	2.8
	Madeira, capim e cana	14.1	3.4	12.2
	Não-metals	5.2	2.9	4.8
	Produtos metálicos	1.4	2.1	1.6
	outras manufacturas	2.4	7.7	3.2

Construção	Construção	2.3	1.9	2.3
Comércio e Restaurantes				
	Comércio a grosso	2.6	1.6	2.4
	Comércio a retalho	27.5	34.2	28.7
	Restaurantes	0.2	1.1	0.4
Serviços				
	Transporte/Armazenamento	0.4	1.1	0.6
	Serviços sociais/comunidade	2.4	1.6	2.3
	Outros serviços	2.8	9.6	3.9
Total		100	100	100

Fonte: MOA/MSU Research team 1997:5. (Tabela simplificada).

Tamanho das empresas. A maior parte das micro-empresas são actividades de auto-emprego, ou seja, consistem de uma única pessoa (58.2%), ou de duas pessoas (28.7%). 11.5% delas entre 3 à 5 trabalhadores, 1% e 0.5% respectivamente com 6-10 e 11 - 50 trabalhadores (MOA/MSU Research team 1997:6-7). Tomando em conta a definição de de Vletter (1996), 98.5% das empresas estudadas por aquela equipe pertencem a classe de micro-empresas do sector informal. No seu estudo, de Vletter confirma também que “estas empresas possuem uma média de 3 trabalhadores” (de Vletter 1996:10).

Idade das empresas. A maior parte das empresas são novas e até a altura do estudo em 1997, 44.0% delas tinham menos de dois anos, 22.1% tinham entre dois a cinco anos, o que perfaz uma maioria de 66.1% (MOA/MSU Research team 1997:7-8). Este facto é confirmado no estudo de de Vletter que embora reconheça que algumas carpintarias, oficinas de soldadura, de bate-chapas, etc., vêm funcionando desde o tempo colonial, “a maior parte iniciou as suas actividades nos últimos 5 anos” (de Vletter 1996:10). Por sua vez, Ardeni também constatou que contrariamente ao estado de estagnação em que se encontra a área formal, “a área informal parece encontrar-se em crescimento” e absorvendo a maioria das mulheres e jovens (Ardeni 1998a:19). Este crescimento é também confirmado por Marrengula (1997:18) que constatou que das 30 carpintarias por si estudadas, 22 tinha menos de 5 anos de idade e somente duas tinha acima de 10 anos de existência.

Género e tipo de actividades. No global, os homens superam as mulheres em posse de empresas em 75.7% contra 22.0% sendo as restantes 2.3% empresas detidas por múltiplos donos. Nas zonas rurais, esta diferença é mais acentuada (80.4% contra 17.1%) e a maior parte dessas mulheres aparece envolvida em actividades manufactureiras (principalmente na confeição de bebidas alcoólicas) (MOA/MSU Research team 1997:8-9). No caso de Maputo, de Vletter, citando a Direcção Nacional de Estatística (1991), afirma que cerca de metade das mulheres trabalhadoras são vendedoras (de Vletter 1996:10). Constatções a partir das cidades de Maputo e Beira no sub-sector da venda, especialmente no comércio de alimentos perecíveis, indicam que há um domínio de mulheres. Contudo, dum modo geral “o envolvimento dos homens aumentou até ao ponto de estes dominarem muitas áreas do comércio e serviços” como pode ser o caso do sub-sector do comércio e prestação de serviços (de Vletter 1996:17).

2. Emprego

Estrutura do Emprego. O número de trabalhadores proprietários é comparativamente maior e conta com 61% contra 19% de trabalhadores empregues mas que não são pagos (maioritariamente membros familiares), 15% de trabalhadores que são pagos e somente 5% de aprendizes, num total de 1.4 milhões de pessoas cobertas no inquérito da MOA/MSU (MOA/MSU Research team 1997:10). de Vletter constatou que muitas das micro-empresas funcionam mais numa base familiar e os empregados são também maioritariamente membros da família (de Vletter 1996:31). Por sua vez, Ardeni encontrou que 84.7% das empresas têm um trabalhador e 3.2% têm mais que 5 trabalhadores (Ardeni 1998a:18). O número menor de aprendizes encontrado pela equipa da MOA/MSU não é verificado para o caso do sub-sector de carpintarias na cidade de Maputo eventualmente porque na maior parte das actividades está envolvido apenas o proprietário. Em 30 carpintarias existiam 52 mestres e 52 aprendizes e somente 4 proprietários-gestor (Marrengula 1997:18). Por sua vez, Rodrigues (1994:11) encontrou um número significativo de mulheres (42% e 33% nas actividades principal e secundária, respectivamente) que empregavam trabalhadores (em média de 2).

Características da Força de Trabalho. Contrariamente ao que acontece em muitos países da região, as mulheres moçambicanas representam apenas 23% de toda a força de trabalho inquirida, e é mais alta nas áreas urbanas. A força de trabalho com menos de 15 anos representa apenas 5%. Por outro lado, o nível de educação entre a força de trabalho inquirida é bastante baixo. Não obstante, entre os proprietários, foi encontrado que 66% nas áreas rurais e 75.8% nas áreas urbanas tinham tido alguma instrução académica embora as mulheres figurassem entre as que menos instrução tinham recebido (MOA/MSU Research team 1997:11-2). Por seu turno, de Vletter constatou que nas cidades da Beira e Maputo, os jovens (com uma média de 30 anos) dominam o comércio informal em parte devido as facilidade de entrada neste sub-sector comparativamente aos trabalhadores das micro-empresas produtivas informais que tinham uma média de idade de 38,4 anos. Ele também encontrou que 70% dos trabalhadores no sub-sector de comércio tinham concluído a quarta classe, sendo que a mesma tendência ocorria entre os proprietários das micro-empresas, 80% dos quais tinham a quarta classe (de Vletter 1996:19). Os resultados encontrados por Ardeni também mostram a mesma tendência. As mulheres com emprego informal perfazem 36.2% do total. Maior parte dos trabalhadores do sector informal são jovens (Ardeni 1998a:10-1). Na cidade de Maputo, nas 30 carpintarias estudadas por Marrengula constata-se a mesma tendência de escolarização: somente 2 dos proprietários não tinha qualquer formação académica (e por conseguinte, não fazem o registo das suas contas) e, 15 (a maioria), tinham até a 4ª classe (Marrengula 1997:26). Das 150 mulheres inquiridas por Rodrigues, 69% tinham menos de 4ª classe ou não eram escolarizadas (Rodrigues 1994:10).

Emprego a Tempo Inteiro/Tempo Parcial. Muitas das micro-empresas funcionam sazonalmente como indicam os dados das empresas de menos de um ano de existência que foram inquiridas: 24.5% trabalhavam durante todo o ano; 20.5% entre 7 à 11 meses e 54.8% operavam durante seis ou menos meses (MOA/MSU Research team 1997:12). Nas actividades informais tais como a venda, os trabalhadores normalmente têm muito poucas folgas ou férias e até trabalham aos fins de semana. de Vletter cita Abreu 1994 como tendo também constatado este facto (de Vletter 1996:22). No inquérito de de Vletter as micro-empresas ele constatou que apenas 20% dos trabalhadores é que estavam a trabalhar em tempo parcial (de Vletter 1996:28). No sub-sector das carpintarias factores como a urgência do trabalho, disponibilidade de energia, ou as condições físicas da infra-estrutura (se tem paredes, tecto, etc.) determinam as horas de trabalho (Marrengula 1997:24).

Modelos de Mudança no Emprego. Há muito pouca tendência de expansão das micro-empresas existentes contrariamente ao número cada vez mais crescente de novas micro-empresas abertas. 90% das empresas inquiridas mantiveram o seu tamanho desde a sua criação enquanto apenas 8% conseguiram expandir-se graças a inclusão de trabalhadores não pagos ou aprendizes, e 2% sofreram uma redução no tamanho (MOA/MSU Research team 1997:14). Enquanto o grande número de novas empresas em criação se deve a “pressão para encontrar rendimento para a sobrevivência”, a expansão ocorre quando há uma determinada oportunidade de negócio “que reflecte um uso mais produtivo de recursos, a resultar em rendimentos mais altos e em trabalhos mais prováveis de perdurar” ((MOA/MSU Research team 1997:15). Uma significativa parte dos novos negócios incide sobre o comércio a retalho e na confeição de bebidas alcoólicas, muitas vezes em regime de *part-time* (MOA/MSU Research team 1997:15). Marrengula (1997:22) constatou que, para o caso das carpintarias em Maputo, não tem havido muita mudança para a melhoria das empresas mesmo entre as mais antigas (5 anos ou mais) e não parece haver graduação das micro-empresas para pequenas empresas e muito menos para empresas de média dimensão. Do total de 30 carpintarias, apenas 1 nova tinha a maquinaria mínima necessária. Por seu turno, Rodrigues afirma que a muitas mulheres (de facto a maior parte das inquiridas no seu trabalho) praticavam actividades de venda depois de terem desenvolvido actividades agrícolas (embora muitas tenha declarado a agricultura como sendo a sua actividade secundária) (Rodrigues 1994:7-8).

3. Rendimento

Parte do Rendimento que Provem das Micro e Pequenas Empresas. Dum modo geral, tanto para as áreas rurais como urbanas, 65.7% das empresas fornecem menos do que metade do rendimento familiar, facto que é mais acentuado para os casos em que a empresa pertence a uma mulher. Em termos de fonte de rendimento, a agricultura constitui a principal fonte com 69.4%. Embora essa estimativa seja relativamente maior para as áreas rurais, nas áreas urbanas também é a principal fonte eventualmente porque as áreas cobertas são peri-urbanas. O facto das cidades secundárias apresentarem a agricultura como sendo a mais importante fonte de rendimento do que as capitais provinciais é visto como uma razão para justificar aquele resultado (MOA/MSU Research team 1997:16-8). de Vletter constatou que 65% dos indivíduos inquiridos na sua pesquisa revelaram que “dependiam inteiramente da actividade que exerciam para o seu sustento” e somente “10% contavam com a contribuição financeira de outros membros da família para agregar a receita mensal” (de Vletter 1996:28). Por seu turno, Ardeni encontrou que somente 40% dos informais (com empresas não registadas) é que dependiam do seu rendimento de trabalho como o principal recurso e concluiu que estes eram “os mais ‘precários’ em termos de segurança económica derivada do emprego” (Ardeni 1998a:10). A actividade agrícola é também confirmada como sendo a actividade secundária mais importante (Ardeni 1998a:10).

4. Crédito e Capital

Acesso ao Crédito. O número de empresas que, no global, conseguiu obter qualquer tipo de crédito foi de 13.6%, mais frequentemente nas áreas urbanas e em empresas que se dedicam ao comércio e manufacturas. A principal fonte de crédito são os parentes seguida de pessoas especializadas em emprestar dinheiro ao passo que somente 2% desse crédito veio de instituições formais. O crédito de Associações de

Crédito foi de somente 0.2%. O nível de educação do proprietário conta para o acesso ao crédito. Do total de empresas que receberam crédito, 89.3% empregam entre um a dois trabalhadores (MOA/MSU Research team 1997:21-2). No estudo de Vletter ele contactou que nenhum tinha logrado obter empréstimo bancário e dos que tinham tentado (8%) ou ainda aguardavam a resposta ou então não reuniam os requisitos necessários (de Vletter 1996:28).

Capital Inicial. A maior parte das empresas começa com capital muito baixo quer seja na área rural como urbana. Muitas empresas começaram com valores abaixo de 300,000 Meticais, embora nos últimos anos, provavelmente por causa da inflação, esse valor tenha andado entre 300,000 à 1,000,000 de Meticais (MOA/MSU Research team 1997:23-4). de Vletter encontrou que os fundos médios para o início das actividades (especificamente no sub-sector do comércio e pequenos serviços) eram de 400,000 Meticais (de Vletter 1996:21).

Principal Fonte de Capital Inicial. As fontes de crédito não são a principal fonte do capital inicial tanto nas áreas rurais como nas urbanas. De facto, apenas 12.4% das empresas depende de fontes de crédito; 77.5% não usam fontes de crédito (dos quais 69.7% usam poupanças pessoais), e 10.1% usam outras fontes (MOA/MSU Research team 1997:26-9). de Vletter também constatou que tanto para as actividades comerciais e prestação de serviços como para as micro-empresas produtivas o capital inicial vinha principalmente de fundos próprios (poupanças ou pensões). Poucos indivíduos tinham recebido ajuda financeira de membros familiares, enquanto apenas um vendedor tinha tido crédito a partir dos fornecedores. Do lado das micro-empresas, de Vletter afirma ter encontrado algumas que tinha resultado da graduação a partir de actividades de venda ou tinham começado por vender um artigo pessoal. Nenhum tinha logrado obter empréstimo bancário e dos que tinham tentado (8%) ou ainda aguardavam a resposta ou então não reuniam os requisitos necessários (de Vletter 1996:21-2; 27-8). Em 30 carpintarias informais em Maputo, 19 delas tinha usado poupanças próprias como capital inicial; 6 usaram herança, 3 obtiveram empréstimo de amigos e 2 receberam apoio da ONUMOZ (força de interposição das Nações Unidas em Moçambique no período de cessar fogo (1992) até a realização das primeiras eleições multipartidárias no país (1994)) (Marrengula 1997:24).

Activos Correntes. Os activos das empresas (matérias primas, mobiliário, ferramentas, terra, etc.) estão de acordo com o capital inicial declarado, ou seja, os que avaliam os seus activos entre 100,000 à 300,000 Meticais correspondem a uma maioria de 72.9%, e somente 6.1% declaram um valor superior a 2,500,000 Meticais. As mulheres e as pessoas com menos instrução académica tende a estar entre os que têm activos com menor valor. As fontes para além do crédito são as que são mais usadas na compra dos activos correntes possuídos (MOA/MSU Research team 1997:26-9). Por seu turno, de Vletter constatou que o capital das empresas era muito baixo e reflectia a fraca capacidade de arrecadação de receitas, e que “40% equipamento avaliado em menos de 1,000,000 Meticais” e “apenas 13% tinha capital acima de 7,000,000 Meticais”, isto na Beira (de Vletter 1996:29).

5. Assistência Não-financeira Recebida e Desejada

Assistência Não-financeira Recebida. Apenas 6.3% das empresas lograram obter alguma assistência não financeira, com uma ligeira tendência ascendente para as zonas rurais do que as urbanas, e para os homens comparativamente as mulheres, e mais em serviços e comércio. Os que possuem maior grau de educação têm relativamente mais facilidade em receber tal assistência. A mesma tendência ocorre para os casos em que as empresas são de tamanho menor. Entre os tipos de assistência

que mais têm sido recebidos destaque vai para a assistência ao *marketing* (26.3%), seguida de assistência técnica e aconselhamento (18.8%), e ainda outros tipos de assistências não especificadas (18%) (MOA/MSU Research team 1997:30-2).

Assistência Desejada. Todas as empresas situadas nas áreas rurais desejam obter assistência não financeira comparativamente a 48% das empresas em áreas rurais, principalmente na área de *marketing* eventualmente devido “a falta de infra-estruturas de *marketing* e procura efectiva dos consumidores, especialmente nas áreas rurais, juntamente com pressões inflacionárias” (MOA/MSU Research team 1997:34). Da assistência não financeira é mais desejado a formação na área de gestão (MOA/MSU Research team 1997:33-4).

Vontade de Pagar pela Assistência Não-financeira. O número de pessoas que não estariam dispostos a pagar é significativo, 35% contra 40% que estariam dispostos a pagar para receber uma assistência não financeira. Os remanescentes são indecisos (MOA/MSU Research team 1997:35).

Ligações Rural-Urbano através dos Mercados de *Inputs* e *Outputs*. Enquanto nas áreas rurais as empresas usam basicamente *inputs* locais (essencialmente agrícolas, uma vez que abundam actividades como a confeição de bebidas alcoólicas, recolha de madeira, capim e cana), nas áreas urbanas o comércio é a fonte principal. Contudo, os centros comerciais são a segunda principal fonte de *inputs*. O comércio a retalho também é a principal ponte de ligação entre as áreas rurais e urbanas. Não obstante, adverte-se que a informação recolhida não é, de modo algum, suficiente para se inferirem conclusões generalizáveis para este aspecto da ligação rural-urbano (MOA/MSU Research team 1997:36-7).

Principais Constrangimentos

Problemas Gerais. Os principais problemas tanto do lado dos bens e serviços destinados para o mercado como do lado dos *inputs* são os financeiros seguidos da falta de mercados para os bens e serviços destinados a venda, transporte e infra-estruturas (vias de acesso), entre outros males menores. Do lado dos produtos e serviços finais as dificuldades são atribuídas à “limitada gama de actividades que estão em perigo de serem saturação, e que crescem bastante lentamente”, e do lado dos *inputs* os problemas parecem mais sérios nas áreas rurais devido a “sistemas de distribuição pouco credíveis para os *inputs* a comprar” (MOA/MSU Research team 1997:39). Os problemas financeiros são mais sentidos pelas empresas envolvidas em actividades de comércio ao passo que os problemas de mercado (de *inputs* e *outputs*) são mais comuns entre as empresas de manufacturas (MOA/MSU Research team 1997:40). O estudo de Vletter confirma estas constatações ao afirmar que “os principais problemas levantados pelos inquiridos foram primeiro a disponibilidade de matérias primas e ‘inputs’, seguida de limitações de ordem financeira que inibem a expansão e a aquisição de equipamento” (de Vletter 1996:10). Citando um outro estudo seu sobre as actividades ligadas ao mercado em Maputo, de Vletter afirma que o sector informal era fonte de receitas suplementares que, a pesar da sua importância, padecia de falta de financiamento para a expansão das actividades aí desenvolvidas (de Vletter 1996:9). Dois relatórios⁵⁴ (um elaborado por um independente e outro pela IDIL) confirmam o problema de mercado como sendo o segundo maior constrangimento para desenvolvimento das actividades informais, atrás do problema financeiro. Por sua vez, Marrengula (1997:27-9) constatou também que no caso das carpintarias de Maputo, os grandes constrangimentos residem no mercado de insumos (sendo de destacar os altos custos da matéria-prima e do transporte), e no mercado do produto final (constrangimentos de procura) devido a concorrência, localização, entre

outros factores. Marrengula (1997:29-30) observou também que a política do estado relativamente a concessão de terrenos (principalmente nas áreas urbanas) envolve procedimentos morosos e caros muito aquém das possibilidades de muitos proprietários.

Questões de regulamentação Governamental. Enquanto nas áreas rurais, no que diz respeito as questões administrativas, as pessoas apontam mais para o problema da obtenção duma licença, nas urbanas o problema é a importunação por parte do governo. Não obstante, o número de queixoso é bastante pequeno (quase insignificante) e, dum modo geral, menos de 2% responderam que a regulamentação constituía algum constrangimento e somente 4% dos empresários disseram que a regulamentação oficial era um problema para as suas empresas, mesmo entre as empresas mais grandes (MOA/MSU Research team 1997:41). As constatações de de Vletter são similares e apontam para uma probabilidade muito fraca das micro-empresas poderem se licenciar. Os motivos apontados vão desde a não satisfação dos requisitos burocráticos exigidos até a demora inerente ao processo de licenciamento. Algumas razões que levariam ao licenciamento também foram apontados: fundos adicionais, clientela mais regular, regularização do título de propriedade das instalações. Dum modo sistemático foram apontadas razões que têm a ver com a melhoria das oportunidades de negócio através de ligações formais com os fornecedores de matérias primas. Os subornos são o meio que muitas micro-empresas em Maputo e Beira encontram quando lhes é exigido a documentação (de Vletter 1996:29-30). Para o caso das 30 carpintarias estudadas por Marrengula, 22 delas não estão licenciadas e as respostas dos proprietários indicam a natureza de subsistência das suas actividades (19 deles) como a razão que os leva a não se licenciarem, enquanto uns poucos (três) desconheciam os procedimentos para o licenciamento e outros (14) queixavam-se de sofrer mau tratamento (confiscação de bens e cobrança de multas) por parte da polícia urbana (Marrengula 1996:31). Uma constatação interessante relativa ao sub-sector do comércio e prestação de pequenos serviços informais é de que muitos dos envolvidos nesta actividade "são tributados mais do que os pequenos produtores" (de Vletter 1996:23).

A tendência de se considerarem as actividades do sector informal como sendo ilegais porque operam sem licença é desdramatizado por de Vletter que argumenta que "existem poucas actividades sem algum elemento formal de controlo" porque todos os vendedores são submetidos a "uma variedade de pagamentos oficiais", e mesmo actividades como a venda ambulante (que ocorre principalmente nas ruas das áreas urbanas) são fortemente controladas (de Vletter 1996:12). Este facto, como já foi evidenciado, foi também constatado por Marrengula que afirma haver mecanismos legais para "o enquadramento administrativo de empresas informais"⁵⁵ (Marrengula 1997:2). O uso de propriedade também acarreta o pagamento de obrigações, especialmente rendas fixas (Rodrigues 1994:8).

O Crédito e Mecanismos de Apoio ao Sector Informal em Moçambique

Um dos grandes problemas que os operadores do sector informal apontam como sendo a razão principal da sua não expansão é a falta de fundos. Contudo, muito se tem falado sobre a possibilidade de apoio financeiro a tais empreiteiros através de muitas fontes, fundamentalmente a partir de organizações não-governamentais e outras instituições especializadas no ramo de crédito. Porém, os resultados não aparecem, ou se aparecem, são pouco visíveis contrastando assim, como a crescente importância que se atribui ao sector informal:

O reconhecimento da importância do sector na promoção do emprego e para o amortecimento das tensões sociais, contudo, parece ter conduzido o governo a adoptar uma atitude de tolerância 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 conhecimento profundo sobre o seu grupo alvo para garantir estratégias viáveis à transformação das empresas informais (Marrengula 1997:14).

Actualmente é difícil falar alargar e abranger todo o sector informal em termos de apoio financeiro pelas razões inerentes ao funcionamento e organização deste sector que, para além de ser vasto, alberga uma diversidade de actividades muitas das quais são demasiado precárias para merecerem a confiança de quem concede crédito ou qualquer outro tipo de apoio (Sandhop 1994:23). Assim, muito do apoio têm sido canalizado para aquelas actividades que normalmente se designam de micro e pequenas empresas, excluindo-se assim as actividades que, por exemplo, não têm uma localização física fixa.

Em termos de projectos de apoio ao sector das micro-empresas os resultados ainda não são muito satisfatórios e alguns dos problemas que afectam o acesso ao crédito por parte dessas micro-empresas são:

- a exigência de participação e de garantias tradicionais;
- os altos custos com estudos de viabilidade a serem apresentados às instituições pelos clientes;
- a centralização da análise e decisão dos pedidos de crédito na sede das instituições;
- a demora das decisões sobre os pedidos de financiamento;
- a pouca presença de representações das instituições em todo o território nacional; e
- a quase nula divulgação da existência das instituições alternativas de crédito, seus critérios, procedimentos e facilidades avaliada pela falta de conhecimentos dos pequenos empresários sobre as alternativas face às dificuldades em obter créditos bancários (Nhabinde 1997:36).

Os “procedimentos de licenciamento complicados não estão atingir nenhum dos objectivos de protecção a que se destinam” (de Vletter 1996:v). Embora reconhecendo “o sucesso de programas de crédito recentes destinados às actividades do sector informal...” muito ainda há que ser feito, principalmente por parte da banca (de Vletter 1996:v). de Vletter exemplifica que o Banco Popular de Desenvolvimento conseguiu financiar somente cerca de 100 empréstimos em parte porque concede montantes elevados de dinheiro à micro-empresas produtivas quando poderia alargar a sua base e conceder pequenos montantes a muito mais operadores informais (de Vletter 1996:51). Por sua vez, Marrengula (1996) constatou que nas carpintarias da cidade de Maputo por si estudadas, havia um grande desconhecimento (pelo menos em 15 empresas) da existência de instituições de apoio à micro pequena empresa; 13 tinham conhecimento do facto mas desconheciam os procedimentos requeridos; duas carpintarias tentaram obter crédito mas fracassaram devido a burocracia e exigências de participação (Marrengula 1997:33).

Mesmo para o caso das instituições a que Vletter reconhece algum mérito, como são os casos do GPE/GTZ e World Relief, muito tem que ser feito para se melhorar o serviço prestado. Algumas soluções incluem a aceitação da comparticipação e de garantias não tradicionais, rapidez na elaboração dos estudos de viabilidade dos candidatos, assistência na implementação dos projectos e divulgação das facilidades existentes (Nhabinde 1997:36).

Numa perspectiva de promover o apoio ao sector informal recomenda-se ao governo e às organizações afim a tomarem algumas medidas, entre as quais:

- Governo: melhoria da legislação e regularização do estatuto das unidades económicas do sector informal, dos mecanismos de financiamento, redução dos impostos para as actividades de baixo rendimento, criação de incentivos fiscais para que as pessoas se virem mais para as actividades produtivas ao invés de se concentrarem no comércio, garantia de acesso a pequenos créditos, estimular as grandes empresas a subcontratar as micro e pequenas empresas, etc. (Rodrigues 1994:8-9; Sandhop 1994:23-4).
- ONGs: promoção de programas de pesquisa e investigação, formação, apoiar as instituições financeiras informais a se formalizarem, etc. (Rodrigues 1994:9).

O Comércio Informal Fronteiriço⁵⁶ entre Moçambique e os Países Vizinhos

Por um lado, as importações e exportações não oficiais tanto para bens agrícolas como para bens industriais cresceram devido a factores como: “instáveis taxas de crescimento do PIB; condição instável da inflação de dois dígitos; declínio e estagnação do *output* agrícola e industrial e uma pobre rede comercial; um desempenho não satisfatório a moderado das exportações; uma crescente e insustentável dívida externa; crescente desemprego, rendimentos em declínio e crescente pobreza; e insustentável dependência sobre a ajuda externa”, e por outro, barreiras tarifárias e não tarifárias aumentaram o comércio regional informal (Macamo 1998:v). Não obstante o grande volume e valor de mercadorias transaccionadas na região, Macamo afirma que este trabalho (e outros similares na região) é pioneiro.

Algumas características do comércio informal fronteiriço

- Os homens dominam o comércio transfronteiriço entre Moçambique e os seus vizinhos, e que a maioria dos comerciantes é escolarizada.
- O câmbio é normalmente feito nas redondezas da fronteira uma vez que pelas fontes oficiais o processo era moroso e tinha limitações legais.
- As cargas são normalmente transportadas a mão, ou por meio de bicicletas como forma de se evitarem os custos tarifários. O manuseamento de pouca carga e uso de muitas pessoas para o seu transporte também é frequente como forma de se evitarem tais custos.
- O armazenamento de mercadoria é devido a não venda imediata da mercadoria e não com intenção de especular o preço. A informação e também disseminada por através de canais informais (transmissão boca-a-boca).
- Basicamente, Moçambique exporta produtos agrícolas de que possui vantagem comparativa em níveis de produção, principalmente a partir das provinciais do Centro e Norte do país que oferecem melhores condições climatéricas, e importa bens com maior valor acrescentado (quer agrícolas como industriais) dos países limítrofes que possuem melhores redes de comercialização, armazenamento e

processamento de alimentos, assim como uma maior capacidade industrial e desenvolvimento em infra-estruturas.

No que diz respeito aos determinantes do comércio informal fronteiriço destacam-se: (a) os efeitos dos programas de ajustamento estruturais que ditaram o empobrecimento de muita população vulnerável; (b) a interacção e reforço mútuo entre excessiva oferta de mão-de-obra barata e a crescente demanda de pessoas de baixo rendimento por bens mais baratos; (c) diferenças nas vantagens comparativas na produção, processamento e armazenamento de bens agrícolas e industriais; (d) elevadas taxas de direitos alfandegários emparelhados com fraquezas na administração das alfândegas; e (e) políticas agrícolas e macro-económicas desfavoráveis tais como a fixação de preços mínimos, e falta de coordenação regional em matérias de preços e reformas alfandegárias.

Do lado positivo, o comércio informal fronteiriço contribui para: (a) garantir a segurança alimentar⁵⁷; (b) gerar emprego, rendimento, e ainda aliviar os mais pobres; e (c) complementar a rede comercial e a abertura de novos mercados. Do lado negativo, nota-se: (a) perda de grande volume de receitas por parte do Estado; (b) uso de comerciantes informais por parte de comerciantes formais, para além da cobrança ilícita de rendas aos comerciantes quer formais como aos informais por parte de agentes oficiais oportunistas; e (c) não cumprimento e respeito pelas normas de saúde e protecção do meio ambiente (por exemplo, com a exportação ilegal de recursos florestais, mas também marítimos e faunísticos).

No meio disto tudo, o estudo citado conclui que a repressão não seria a solução ideal porquanto não só iria por em causa o lado positivo do fenómeno, como também iria piorar o lado negativo na presença dum sistema administrativo inoperante e ineficiente.

Dum modo geral, a região Sul de Moçambique depende muito da importação de bens alimentares dos países vizinhos. Contudo, esta tendência decresce à medida que se avança para as províncias do Norte onde se chega a exportar esses bens. O valor total de mercadorias agrícolas trocadas foi estimado em 77 milhões de dólares americanos dos quais, 55 milhões foram em importações. Tanto no Norte como no Sul do país predomina a importação de bens de valor acrescentado. O valor total de bens não agrícolas trocados comercializados foi avaliado em 58 milhões de dólares, tendo 43 milhões daquele valor ido para as importações.

Então, o valor total de exportações de Moçambique para os países vizinhos foi de cerca de 37 milhões de dólares contra 98 milhões de dólares americanos em importações. Contudo, independentemente da sensibilidade que estes números possam criar, é preciso se ter em mente que eles precisam duma reavaliação em parte porque houve uma remodelação na gestão dos serviços alfandegários que resultou na sua privatização, mas também porque uma das características do sector informal é o grande dinamismo e grande capacidade de adaptação a novas realidades.

A Economia Informal no Âmbito das Contas Nacionais em Moçambique⁵⁸

Enquanto os círculos académicos e intelectuais no geral debatem sobre o sector informal e procurem chegar, por um lado ao um consenso sobre o que dever ser considerado de actividade informal, e por outro, tentam especular ou mesmo estimar o seu peso e dinâmica como um mero exercício académico, há quem tem a obrigação de estar constantemente atento não somente a volta do debate, como também quanto aquilo que acontece efectivamente na economia do país (incluindo no chamado sector informal). Tal é a vocação, entre outras instituições, do Departamento das Contas

Nacionais do Instituto Nacional de Estatística de Moçambique. Contudo, uma pequena reflexão a volta do debate sobre o sector informal mostra que a falta de consenso resulta, em parte, da falta duma metodologia clara adoptada pela instituição afim, que possa produzir dados fiáveis e compatíveis com os resultados que muitos outros países em desenvolvimento têm vindo a conseguir nos últimos anos. A falta de estudos sistemáticos e de cobertura nacional é um indicativo de quanto trabalho ainda há por se realizar.

O Departamento da Contas Nacionais prefere considerar-se apologista da definição da OIT e, dentro desta, agarra-se ao conceito "produção familiar" para situar o seu foco de análise do que é formal e informal, abstendo-se, deste modo, dos problemas que se levantam quando se debate o sector informal do ponto de vista do registo ou do tamanho das unidades de produção. Não obstante a vantagem que esta abordagem concede de se incluir a produção agrícola "com um contributo de cerca de 60% do sector familiar" (cujos dados são disponíveis através do Inquérito as Famílias), há a grande desvantagem dos resultados estarem aquém da realidade porque "uma parte da produção não registada ainda permanece subestimada como é o caso das bebidas tradicionais, o tabaco para o autoconsumo, a produção mineira não registada (pequenos garimpeiros), entre outros" (Muedane 1997:6).

Usando a família como a unidade de produção aquele departamento calcula as despesas de consumo das famílias deduzido a parte não registada da produção nacional o correspondente a produção que é efectivamente registada. Como resultado desta metodologia conclui-se que o sector familiar contribui de forma significativa no PIB, e que "há um grande contributo da agricultura na produção familiar" independentemente se esta produção é ou não considerada como sendo proveniente do sector informal (Muedane 1997:6).

Por seu turno, Ardeni (1997), usando uma abordagem relativamente diferente mas também baseada na unidade 'família' (e a partir de dados das Contas Nacionais, dados da força de trabalho do Inquérito Demográfico Nacional e dados do Ficheiro Central das Empresas), e assumindo que o sector informal seria toda a produção familiar chegou a conclusão de que "o PIB oficial em Moçambique pode-se encontrar subestimado em 70%, e que o peso do sector informal na produção total encontra-se subestimado em 44%" números que afirma não estarem muito longe dos encontrados noutros estudos (Ardeni 1997:19).

Abreu (1996), usando uma abordagem monetária⁵⁹ concluiu que o "(i) em Moçambique, o sector informal floresce a partir de 1987; e (ii) e o seu peso na economia tem vindo a subir, variando de 30% (1987?)⁶⁰ a 51% (1994)" sugerindo que "o PIB oficial em Moçambique encontra-se subestimado, no mínimo em 33.7%" (Abreu 1996:12). Ele também afirma que embora as suas estimativas possam merecer críticas, elas não fogem dos resultados encontrados noutros estudos e como exemplo, cita Silvina de Abreu que estimou o peso do sector informal em Maputo em 36% (Abreu 1994:36).

Questões Metodológicas sobre a Pesquisas no Sector Informal

Husmanns (1995:7) afirma que no passado dizia-se que era quase impossível recolher dados sobre o sector informal porque tanto as actividades como as unidades envolvidas eram de difícil medição. Porém, ele afirma que muitos países conseguiram demonstrar que é possível obter tais dados. Este facto é demonstrado na prática pela literatura existente actualmente, sendo de destacar o trabalho de Knop (1997) apresentado no seminário sobre o sector informal que teve lugar em Bamako em 1997. O trabalho de Knop consiste na descrição da experiência dos países da África do Leste

sobre actividades recentes respeitantes a recolha de dados sobre o sector informal. Os países cobertos são a Tanzânia, Uganda, Quênia, Etiópia, Eritreia, Seicheles e Maurícias. Outras regiões da África, Ásia, Europa Central e do Leste, o Pacífico, América do Norte e do Sul e os Estados Árabes também têm equipas multidisciplinares especializadas em várias áreas sob cobertura da OIT e que podem intervir com ajuda técnica em caso de solicitação.

Actualmente, a questão pode ser posta no sentido de clarificação e unificação dos conceitos relativos ao sector informal e, para tal, é preciso saber que métodos podem ser usados para se conseguir tais objectivos. Segundo Saeed (1995:16), os métodos mais apropriados para recolher dados sobre o sector informal podem ser divididos em dois grupos: (a) os métodos directos; (b) os métodos indirectos. Não obstante, ele afirma que outros métodos foram usados em muitos países para a medição de actividades económicas não registadas. Tais métodos consistiam em: "micro *versus* macro-económicos; os que produzem um único agregado e outros que produzem informação sobre componentes dum agregado; os que produzem informação para pontos específicos no tempo e outros que produzem séries temporais" (Saeed 1995:16)⁶¹.

Roubaud (1997:3), embora reconhecendo que os métodos indirectos de estimação do sector informal não são novos, afirma que a medição directa deveria ser preferida da indirecta porque tem se demonstrado viável, principalmente se produz dados confiáveis e que não acarretam custos proibitivos. A diferença básica entre os dois métodos reside no facto de que enquanto os métodos directos se baseiam no contacto com as pessoas ou na observação dessas mesmas pessoas envolvidas nas actividades informais, os métodos indirectos baseiam em alguns indicadores ou traços dessas mesmas actividades.

Métodos Directos⁶²

Os métodos directos são caracterizados pela observação directa ou contacto com as pessoas envolvidas nas actividades do sector informal. Estes métodos usam dados de fontes primárias na estimação do sector informal através duma abordagem micro, e fornecem informação sobre a composição das actividades informais em determinados ocasiões ou pontos de tempo. Geralmente a cobertura não é compreensiva e usa-se uma amostra pequena. Um dos métodos directos mais usados é a pesquisa (que pode ser de vários tipos). Outros métodos directos podem consistir de informação seleccionada sobre tributação e estudos de revisão da tributação.

As pesquisas baseiam geralmente em entrevistas directas com as pessoas envolvidas no sector informal e têm como finalidade obter informação não declarada ou registadas sobre a produção, rendimento, gastos e horas de trabalho nos diferentes segmentos da economia. As pesquisas apresentam algumas vantagens: são uma fonte de informação detalhada (que os métodos indirectos que usam agregados não poderiam fornecer) sobre o sector informal não apenas do ponto de vista económico, mas também para a tomada de decisão política; os dados recolhidos deste modo também permitem que se testem hipóteses com respeito ao modo de organização, funcionamento e razões por detrás das actividades informais. Não obstante, os métodos directos também apresentam algumas desvantagens: são normalmente limitados à algumas actividades selectivas, algumas cidades e num dado ponto no tempo; requerem um desenho de inquéritos mais sofisticados para permitir superar as dificuldades ligadas com a recolha de certo tipo de declarações, como as relativas ao rendimento; são onerosos e requerem uma actualização constante dos dados o que torna as pesquisas compreensivas menos práticas para muitos países quem não tem

fundos suficientes, como é o caso de muitos países africanos; também, a causa pilar da actividade do sector informal requer uma nova abordagem no desenho da pesquisa e na sua implementação, por exemplo, que seja específico ao país respectivo (Saeed 1995:16-8).

Tipos de Pesquisa

Gbossa (1997:6-8) identifica cinco tipos de pesquisa necessários para uma melhor integração do sector informal nas contas nacionais:

- **O censo da população e habitação.** Este censo, quando acompanhados de estudos demográficos, tornam possível capturar variáveis que ocorram na altura do censo. Dentro do censo, as características da população que mais interessam sob o ponto de vista das contas nacionais são a idade e sexo, o rural e urbano; emprego, ou seja, a população activa a trabalhar por ramo de actividade (de acordo com os detalhes requeridos para os propósitos das contas nacionais), e pelo estatuto de ocupação. Quanto a habitação, interessa obter dados sobre as condições habitacionais tais como o tipo de habitação por estatuto de ocupação e o tipo de habitação pela natureza das paredes, telhados, chão, sistema de iluminação, etc. Estes dados estão razoavelmente padronizados nos questionários dos censos e são também úteis para a estimação de dados para os anos que separam os censos (Gbossa 6-7).
- **O censo da agricultura.** Esta é uma operação tida como difícil e, talvez por isso, a OIT (e muitos outros autores)⁶³ preferem separar as actividades rurais das actividades informais urbanas. A informação a recolher contempla o nível de produção de cada semente, os meios de produção, instalações fixas, a população envolvida, as redes de comercialização, a produção para consumo próprio e preços do campo. Os censos populacionais também devem ser acompanhados de estudos de pesquisa agrícolas (Gbossa 1997:7).
- **Pesquisa sobre a criação de gado.** Este é um tipo de pesquisa sobre a demografia animal e cuja informação é muitas vezes inexistente. Ela visa obter informação sobre a estrutura da idade da manada, parâmetros zootécnicos e movimentos das manadas, assim como a rede de comercialização de gado e carne (Gbossa 1997:7).
- **Pesquisas sobre consumo-orçamento.** Embora seja tida como uma das operações que deveria fornecer muita informação útil do ponto de vista das contas nacionais, ela é também considerada das mais onerosas tarefas. Estas pesquisas apresentam a vantagem de cobrirem todo o ano e uma larga gama de dados quantificados, por conseguinte, dão bons dados sobre as despesas das famílias, a demanda satisfeita, assim como sobre o rendimento e fontes das famílias para além de auxiliarem a obtenção de informação sobre emprego e habitação. Contudo, tal como acontece com os censos, elas não são fontes seguras para se inferir sobre a tendência nas variáveis observadas ou formas de as monitorar ao longo do tempo (Gbossa 1997:7-8).
- **Pesquisas específicas sobre o sector informal.** Este é o tipo de pesquisa mais difundido e visam obter informação sobre estabelecimentos ou famílias que revelem a "estrutura da produção e uma ordem da magnitude para o rendimento *per capita* dividido por tipo de actividade e a tendência nestas variáveis" (Gbossa 1997:8). Normalmente, elas são levadas a cabo em pequena escala numa determinada área (localidade, distrito, numa determinada área urbana, etc.), pelo que os seus resultados raramente reflectem a realidade na escala nacional. Um dos

grandes constrangimentos que limita a sua extensão e cobertura territorial é o problema financeiro (Gbossa 1997:8).

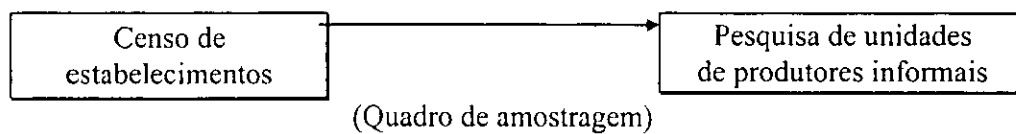
Embora as pesquisas, os censos sobre a população, famílias, estudos específicos sobre o sector informal e outros, sejam úteis para as contas nacionais e para o conhecimento da economia informal, “elas precisam ser devidamente coordenadas e devem usar os mesmos conceitos e definições, mais classificações que deveriam ser aquelas usadas nas contas nacionais para os dados relevantes à contabilidade nacional” (Gbossa 1997:8). Muitas vezes, a informação obtida nesses processos “é nada mais do que as pessoas dizem de si mesmas ou sobre as suas famílias e amigos” de tal modo que, “para um profundo conhecimento da economia informal, a mira deve ser apontada aos estabelecimentos⁶⁴ e a informação deve ser obtida das suas funções de produção” (Séruzier 1997:23)⁶⁵. Para este propósito, Séruzier e Roubaud argumentam que há duas abordagens que especificamente permitem às pesquisas fornecer informação sobre o sector informal tal como é recomendado pela OIT, e que são:

- pesquisas direccionadas directamente aos estabelecimentos na base duma lista de locais de trabalho (normalmente o método areal);
- o método de dois estágios (ou fases), que é baseado na pesquisa sobre o agregado familiar onde a informação é requerida a todos aqueles que detêm empresas não incorporadas sobre as actividades dessas empresas. Este método é tido como sendo o mais relevante porque permite obter dados de estabelecimentos que não são fisicamente visíveis, para além de ser menos dispendioso principalmente se já existirem outras pesquisas sobre as famílias (Séruzier 1997:23).

Censos de Estabelecimentos e Pesquisas de Amostra⁶⁶

Segundo Roubaud (1997:3), uma das fontes de informação sobre o sector informal é a pesquisa desenhada especificamente para o sector informal através do método convencional que combina o censo dos estabelecimentos e as pesquisas a partir de amostras. Este método tem sido largamente usado na África com exemplos vindos da Tunísia (1980), Guiné (1987), Níger (1987/88), Zaire (1989), para mencionar alguns. O processo de pesquisa pressupõe a existência dum quadro de amostragem para estabelecimentos do sector informal, ou seja, que “a pesquisa dos estabelecimentos das unidades do sector informal pode ser conduzida somente em conjunção com censos de estabelecimentos do sector informal, ou, preferencialmente, censos económicos ou de estabelecimentos gerais que cobrem todos os estabelecimentos nos ramos relevantes da actividade económica e contém os itens requeridos para a identificação das unidades do sector informal” (Husmanns 1995:8). Na primeira fase a meta é a recolha da informação essencial através da listagem de todos os estabelecimentos. Os procedimentos envolvem a cobertura, por parte dos funcionários envolvidos do censo, “das ruas da cidade ou cidades em questão e registar os locais físicos onde as actividades de produção são exercidas”, mas “as actividades móveis não são tidas em conta duma forma sistemática” (Roubaud 1997:3-4). A informação colhida serve para o desenvolvimento, na segunda fase, de procedimentos de amostragem estratificada (Diagrama 1).

Diagrama 1: O Método Convencional: *Censo de estabelecimentos/Pesquisas de amostra*



Fonte: Roubaud (1997:6)

Entretanto, é preciso notar que há distintos tipos de censos de estabelecimentos dependendo do foco e amplitude da cobertura: censo de todos os estabelecimentos, censo de estabelecimentos informais, e ainda censos que somente fazem a listagem sem recolher outros dados específicos (Roubaud 1997:4).

Não obstante, este método padece de alguns problemas. Primeiro, as actividades levadas a cabo nas residências e nas ruas não permitem que se faça um censo que abranja todas as unidades de produção informais⁶⁷ e que sirva como base para outras pesquisas. Em parte, isto deve-se a grande dificuldade de localizar as unidades informais muitas das quais são simplesmente omitidas. Para se ultrapassar o problema da visibilidade e levar a cabo um verdadeiro censo exaustivo seria necessário fazer não somente uma listagem sistemática de estabelecimentos com localização específica como também as residências suspeitas de albergar unidades informais. Uma outra alternativa seria fazer este censo conjuntamente com o censo populacional incluído perguntas relativas a estabelecimentos caseiros nos censos populacionais.

Contudo, uma tentativa de localizar exactamente as actividades através da listagem exaustiva das residências e das propriedades usadas estritamente para fins económicas pode levar ao problema da dupla contagem porque, o indivíduo operando no sector informal poderá guardar o seu material em cada e fazer negócio a partir daí enquanto possui, ao mesmo tempo, sua própria propriedade onde normalmente leva esse material para empreender as suas actividades. Poderá também haver dupla contagem motivada pelo facto da informação ser recolhida separadamente para cada estabelecimento porque, por exemplo, podem ocorrer casos em que "alguns membros duma família produzem bens num pequeno posto de trabalho, ou em casa, e outros membros da mesma família vende os mesmos bens num mercado ou em estantes na rua" (Husmanns 1995:9). Também não é fácil administrar um inquérito a indivíduos ambulantes ou espalhados na rua, passíveis de mudar de esquina quando bem o entenderem. A inexistência dum modelo sobre a criação e encerramento das unidades económicas informais torna infrutífera a tentativa de se criar uma base de dados computadorizada uma vez que a sua monitoração ao longo do tempo torna-se irrelevante e, "quanto mais longo o tempo que passa entre o censo e a pesquisa detalhada dos estabelecimentos informais, mais distorcida é o quadro apresentado pela amostra" (Gbossa 1997:5).

Por último, processo de listagem económica tem um carácter amplo e oneroso e, como muitos países enfrentam constrangimentos de recursos (financeiros, humanos e materiais), ele tem lugar apenas nas grandes áreas urbanas ou, simplesmente, não tem lugar.

Para contrariar estes constrangimentos, Gbossa afirma que a OIT enfatizava estudos sobre a parte 'moderna' do sector informal, ou seja, as micro-empresas⁶⁸ (normalmente actividades manufactureiras) elegíveis para políticas promocionais o que, até certo ponto, levava a que se concluísse que o sector informal era capaz de gera trabalhos lucrativos. Husmanns (1995) também é da opinião que apesar destas

dificuldades, “as pesquisas aos estabelecimentos continuam sendo um método útil e eficiente de recolha de dados referentes ao segmento ‘mais elevado’ do sector informal (estabelecimentos identificáveis), que são muitas vezes o principal grupo alvo de programas de desenvolvimento de pequenas empresas” (Husmanns 1995:9).

*O Método de Pesquisa de Duas Fases*⁶⁹

Para resolver os problemas de amostragem que surgem na medição do sector informal pode se recorrer ao método da pesquisa de duas fases. A primeira fase, consiste na recolha de informação sobre a actividade das pessoas a partir dum estudo das famílias, que também é resultado duma amostragem que pode vir dum censo populacional ou de estabelecimentos (componente da pesquisa sobre a família). O estudo é tanto mais consistente se a base de amostragem vier dum censo mais exaustivo, como é o caso do censo habitacional (que normalmente é incluído no censo populacional) do que se vier dum censo de estabelecimentos. Na segunda fase, selecciona-se uma amostra contendo unidades de produção que depois são submetidas a um questionário específico relativo as actividades informais (componente da pesquisa sobre a empresa)(Diagrama 1). (Roubaud 1997:5-6), (Husmanns 1995:9). O questionário é aplicado à aqueles indivíduos que satisfaçam a condição⁷⁰ de membros do sector informal e que façam parte da população activa no trabalho⁷¹ com o estatuto de auto-empregados ou que possuem uma unidade de produção informal. Finalmente, as características da pesquisa são usadas como filtro para se obterem as propriedades estatísticas dos estimadores, geralmente, através de estudo areal estratificado e de vários níveis.

Embora existam alternativas para a escolha do filtro, a pesquisa sobre o emprego é tida como a melhor do ponto de vista de pesquisa sobre o sector informal porque ela fornece a informação requerida para a identificação de todas as unidades informais. Tanto o critério do tamanho como o de não registo são escolhas certas para a identificação dos estabelecimentos informais e o filtro deve ser capaz de fazer isto quer estas unidades sejam geridas como actividades principais ou como secundárias pela indivíduo encarregado. E, o uso da pesquisa sobre o emprego como filtro é das opções mais divulgadas na Ásia e na América Latina enquanto em África ainda persistem problemas. Não obstante, existe necessidade de se fazer o mesmo nos países africanos porquanto, é aqui onde as recentes políticas de ajustamento estrutural estão a resultar em grandes transformações na estrutura do emprego e onde é imperioso acompanhar essas novas tendências. Alguns países africanos que já embarcaram neste método são os Camarões (1993), o Madagascar (1995), o Níger (1995) e a Tanzania (1995).

A propósito do uso da pesquisa sobre emprego como o filtro necessário para o fornecimento da informação necessária para se identificarem as unidades informais Husmanns afirma que “se o objectivo é monitorar a evolução do sector informal em termos do número e características das pessoas envolvidas e as condições do seu emprego e trabalho, é suficiente incluir periodicamente⁷² nos estudos existentes sobre a família ou força de trabalho poucas perguntas adicionais referentes à definição do sector informal e as características do emprego do sector informal” (Husmanns 1995:7). Ele argumenta ainda que:

- Para que a informação recolhida seja compreensiva, as perguntas deveriam ser dirigidas a todas as pessoas que no período em referência estejam empregues independentemente do seu estatuto no emprego.

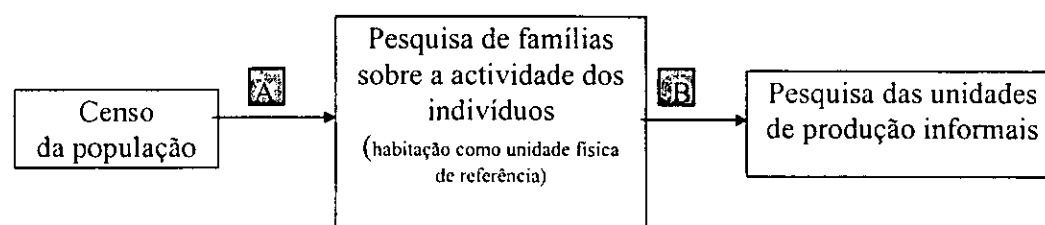
- Especial atenção deve ser dada àquelas actividades que doutra forma poderão ser omitidas, tais como trabalhos não pagos em pequenas empresas familiares, trabalhos levados a cabo por mulheres nas suas próprias casas, negócios informais tomados como trabalhos extras ou secundários por camponeses, funcionários do aparelho do estado ou de empresas privadas do sector formal.
- Para que o trabalho das crianças seja devidamente coberto será necessário reduzir a idade mínima usada nas pesquisas para a medição da população economicamente activa (Husmanns 1997:7).

Husmanns também identifica algumas limitações ligadas com o uso da força de trabalho ou outras pesquisas que incidem sobre a família para medição do emprego do sector informal, que são:

- Quando o emprego do sector informal é medido por um espaço de tempo curto, por exemplo, uma semana, os dados obtidos serão provavelmente pouco representativos uma vez que muitas actividades deste sector são sazonais ou sofrem outras variações temporais.
- É difícil, se não mesmo impossível, estimar o número de empresas do sector informal.
- Trabalhadores para além dos próprios proprietários têm pouco conhecimento sobre as características das empresas e podem constituir um problema na aplicação da definição do sector informal.
- O tamanho e o desenho da amostra podem desagregar os dados recolhidos (Husmanns 1995:7-8).

Uma outra alternativa ao estudo de desemprego resulta do uso de outro tipo de pesquisas que Gbossa (1997:6-8) se referiu e mencionamos atempadamente: pesquisa de orçamento-consumo, pesquisas que incidem sobre as famílias, etc., que dum modo geral, têm uma cobertura nacional. Mas, o uso de censos populacionais requer alguns cuidados. Primeiro, o tempo entre o censo e a pesquisa do sector informal deve ser mínimo. Segundo, os questionários devem conter questões pertinentes e capazes de fornecer dados sobre o sector informal.

Diagrama 2: A Pesquisa de Duas Fases



Legenda

- A: Quadro da amostragem, Fase 1.
B: Pesquisa de filtro, Fase 2.

Fonte: Roubaud (1997:6)

A Precisão dos estimadores

O registo dos estabelecimentos informais com as características de representatividade estatística é possível graças ao facto do procedimento para escolher a amostra dos estabelecimentos a partir da pesquisa de filtro sobre as actividades das pessoas se basear na relação directa entre trabalhadores auto-empregados e os respectivos estabelecimentos que gerem. Mas, no que diz respeito a exactidão do estimador desejado, o número de estabelecimentos registados através deste método poderá se mostrar insatisfatório por duas razões possíveis:

Seja $N_D =$ o número de estabelecimentos informais desejados para o propósito da pesquisa,
 $N_F =$ o número de estabelecimentos identificados na pesquisa de filtro.

Se $N_D < N_F$, o que ocorre quando a pesquisa que incide sobre as famílias é resultado duma grande amostra e/ou quando o nível de actividade informal na economia é alto, a solução é fácil e consiste em extrair de N_F (registados na pesquisa de filtro) uma amostra de estabelecimentos com o tamanho N_D . O produto entre os coeficientes de extrapolação alocados a trabalhadores dependentes e o transposto da probabilidade de inclusão para estabelecimentos informais será igual aos coeficientes de extrapolação associados a cada estabelecimento⁷³.

Se $N_D > N_F$, o que pode ocorrer caso a exactidão dos estimadores desejados não satisfaça os agentes de estatística a cargo da pesquisa do sector informal por N_F ser demasiado pequeno, a solução é de seleccionar outros $N_D - N_F$ estabelecimentos informais⁷⁴. Em caso de ocorrência de ambas as situações acima descritas, o que é possível dependendo do ramo de actividade e área geográfica, a combinação dos dois métodos terá de ser usada.

O método de pesquisa de duas fases também sofre de alguns problemas. Um desses problemas tem a ver com a necessidade de monitoração temporal do sector informal. Sendo as operações de pesquisa bastante onerosas, o que não permite a sua repetição numa base anual, é preciso ter uma fórmula sólida de monitorar os resultados deste sector e acompanhar as suas tendências. Para este efeito, as pesquisas sobre emprego e aquelas que incidem sobre a família são as melhores ferramentas para a preparação de índices de tendências. Um desses índices pode ser aquele que reflecte a tendência do *output* do sector informal e que pode ser calculado graças a forte relação entre a remuneração (salário ou lucro) total no sector informal e o valor acrescentado criado neste sector. Como não seja de todo possível fazer uma cobertura a nível nacional, podem se assumir pressupostos a base dos quais se podem determinar as diferentes dinâmicas regionais, ou mesmo, recorrer-se a relações econométricas sofisticadas especialmente para o caso de variáveis não observáveis consumo intermediário, formação de capital fixo bruto, o montante de impostos e obrigações, ou o juro pago. Mas, dum modo geral, se o rendimento declarado na pesquisa sobre o emprego ou sobre consumo-orçamento pode indicar o montante de remunerações no sector informal, então a maior parte da actividade económica que tem lugar no sector informal é conhecida.

Em muitos países ha o perigo de haver fraca cobertura de certas actividades informais porque determinados ramos de actividade são caracterizados por possuir poucas unidades informais de produção, ou porque estas unidades estão concentradas em zonas geográficas específicas. Nestes casos, a informação disponível deve ser recolhida com antecedência e deve constar no plano de amostragem como um critério de estratificação, assim como, quando se especifica a unidade areal, deverá se ter em conta o factor densidade das actividades informais. Se elas forem bem representadas

na amostra, não só se melhora a precisão dos estimadores, como também se reduzem os custos da pesquisa.

Um terceiro problema poderá surgir caso as perguntas relativas as unidades informais sejam identificadas não a partir de declarações do proprietário, mas sim a partir de trabalhadores dependentes. Ai, é preciso que se assegure que as respostas dadas são consistentes através dum cruzamento dos vários indicadores sobre o estabelecimento, tais sejam, tamanho, ramo e declaração do estatuto legal do empregado.

Finalmente, poderá também haver problema caso o *timing* entre uma fase e outra não seja mantido ao mínimo em face do desconhecimento sobre quando ocorre a criação e desaparecimento das unidades de produção informais. Entretanto, este problema pode ser minimizado se logo após a conclusão da fase 1, se usar a informação pertinente para o início da fase 2 (aplicando-se o questionário às unidades de produção informais já identificadas) sem ter que se esperar pela digitação computadorizada de todos os dados primeira fase.

Métodos Indirectos⁷⁵

Os métodos indirectos baseiam-se em alguns indicadores e traços das actividades não declaradas para estimar o tamanho do sector informal, e geralmente lidam com agregados. Várias abordagens são sugeridas para se estimar o tamanho do sector informal dependendo dos traços que as actividades não declaradas deixam, sendo de destacar: (a) os métodos que usam dados de fora e que depois são atribuíveis ao sector informal após a contabilização dos dados conhecidos; e (b) os métodos que identificam os factores que causam a aparição e existência do sector informal, e desse modo estima o tamanho do sector através do impacto de tais factores. Tais abordagens baseiam na informação resultante das discrepâncias entre vários agregados das contas nacionais, auditorias de impostos, mercado de trabalho e dados monetários.

O método a usar é normalmente determinada a partir da causa que leva ao surgimento ou existência das actividades não registadas ou declaradas. As principais causas são três: carga tributária, existência de inúmera regulamentação e moralidade tributária. Contudo, é consensual de que em muitos países em desenvolvimento as pessoas não se envolvem em actividades informais com a motivação primária da evasão fiscal ou para evitar as regulamentações, mas para criar oportunidades de geração de emprego e rendimento que não encontram no sector formal. Tal é o caso da maior parte dos países Africanos. Então, os métodos indirectos a usar devem ter em conta estes factores.

A Abordagem da Discrepância

Esta abordagem envolve dois métodos principais: (a) O método do hiato rendimento-despesa; e (b) o método do fluxo das mercadorias. Tendo em conta a fraca capacidade das instituições em muitos países em desenvolvimento, particularmente os países africanos, o primeiro método apresenta-se um pouco difícil de dar resultados fiáveis nestes países. A abordagem da discrepância baseada neste método faz a identificação das razões que levam ao aparecimento do hiato entre rendimento e despesa⁷⁶ e, após terem sido tomados em conta, a discrepância indica o tamanho do PIB gerado pelo sector informal. Para tal, é necessário que se assuma que os registos oficiais do lado da despesa do PIB estão razoavelmente correctos e que reflectam a despesa no sector formal e informal.

Outros problemas para muitos países menos desenvolvidos prendem-se com o facto de que as pessoas nem sempre declaram correctamente os seus rendimentos e despesas o que causa erros em ambas as estimativas. Entretanto, uma alternativa é de usar pesquisas limitadas e métodos de amostragem para comparar os rendimentos e despesas de famílias privadas e, a partir dessa amostra representativa, extrapolar os resultados para obter uma estimativa da economia não registada ou declarada. Uma outra alternativa surge através da comparação entre o rendimento das estimativas das contas nacionais e o rendimento computado pelo retorno da tributação. Contudo, este método também apresenta problemas: primeiro porque há erros em ambas as estimativas dos rendimentos agregados; segundo porque há erros devido a diferenças na cobertura estatística. A razão para este segundo caso é de que nem sempre as estimativas do rendimento nacional nem sempre são independentes das estimativas do rendimento baseado na tributação de modo que, se há falhas por parte das autoridades tributárias, tais falhas farão com que os resultados não represente, devidamente, o tamanho da economia informal. Esta abordagem é mais conveniente a países mais desenvolvidos para se estimar, por exemplo, a economia subterrânea.

O segundo método, o de fluxo de mercadorias tenta estimar o tamanho do sector informal através das diferenças entre o uso de *inputs* e o *output* registado. Partindo-se do pressuposto de que existe uma relação estável entre alguns *inputs* básicos e o PIB total, então os desvios verificados no rácio entre valores esperados e observados são atribuídos à produção do sector informal. O grande problema com este método prende-se com o facto do rácio *input/output* não ser estável porque existem outras variáveis como as mudanças tecnológicas e efeitos de substituição que, respondem as alterações nos preços relativos, afectam este rácio.

A Abordagem da Participação da Força de Trabalho

Esta abordagem baseia-se no princípio de que se há uma redução na taxa de participação do trabalho na economia formal, então é porque há um aumento das actividades informais. Do mesmo modo, se para diferentes países se compararem essas taxas e se verificar que elas baixam nalguns, então poderá se concluir que nos países onde a taxa baixa, as actividades informais crescem. Isto é o mesmo que afirmar que o tamanho da economia não registada pode ser estimada a partir da diferença entre as taxas de participação oficial e real. Entretanto, há duas metodologias alternativas para esta abordagem. Primeiro, através da estimação da força de trabalho marginal que é calculada através da diferença entre a força de trabalho potencial e os diversos tipos de trabalho empregue. O problema com este método reside no facto de que poderá haver uma sobrestimação do sector informal porque no cálculo da força de trabalho marginal há grandes probabilidades de se incluir muitos outros tipos de trabalho, tais como o subemprego, trabalhadores sazonais e trabalhadores em tempo parcial, para além de que se requer informação sobre os diversos tipos de força de trabalho na economia. A segunda alternativa baseia-se na comparação das taxas de participação da força de trabalho entre diferentes países e, desse modo, evita o problema da falta de informação sobre os diferentes tipos de trabalho e se concentra somente no facto de que países com similar nível de desenvolvimento deveriam ter semelhantes taxas de participação da força de trabalho. A diferença entre este tipo de países calculadas a base da taxa de participação média e a taxa de participação real é então atribuída ao trabalho informal não capturado oficialmente. Contudo, este método também não está isento de problemas: podem haver outros factores que explique o desvio da taxa média mas que

não são tidos em conta e, pior ainda, os dados de alguns dos países usados na comparação poderão também não contemplar a força de trabalho informal.

O lado positivo da abordagem da participação da força de trabalho e de haver dados para muitos países e da possibilidade de se melhorarem os resultados via uso de métodos econométricos. O lado negativo prende-se com o facto da taxa de participação da força de trabalho depender do pressuposta da produtividade do trabalho o que não é fácil de fazer, mas também pelo facto de se considerar apenas o rendimento gerido via trabalho ignorando-se o rendimento obtido via capital, embora este problema seja menor para os países como da África onde o capita nas as actividades informais é negligenciáveis.

A Abordagem Monetária

O método de estimação monetário da economia informal parte do princípio de que a existência deste sector de economia deve-se a existência de dois factores: impostos e restrições governamentais, de tal modo que a observância dum deles, pode causar a ocorrência de actividades não registadas. Existem três principais métodos desta abordagem:

- **O método da moeda/demanda de depósito**, que assume que o aumento na procura de moeda deve-se a aumentos nas transações não registadas de tal modo que, o rácio M/PD - onde M representa a moeda e PD a procura de depósitos - depende do desejo do público em reter alguma mistura de activos monetários. Por sua vez, esta mistura depende da carga tributária assim como do rendimento per capita, urbanização e taxa de juro. Por exemplo, uma carga fiscal mais alta significaria um maior desejo do público em reter mais moeda para fugirem do controlo do governo.

Neste método, o tamanho do sector informal é medido através da diferença entre o nível do rácio M/PD considerado 'normal', ou seja, aquele nível em que a carga fiscal é considerada baixa e que não acarreta a evasão, com o nível realmente observado. A diferença dá o montante de moeda que circula no sector informal e a velocidade de circulação da moeda pode ser usada para o cálculo do PIB informal. A desvantagem deste método reside no facto de se assumir que a diferença entre o nível 'normal' e observado do rácio M/PD é devido somente às actividades informais e que a moeda é o único meio de troca, e que tanto no sector formal como no informal a velocidade de circulação da moeda é a mesma. Mas, por exemplo, mudanças no rendimento e o custo de oportunidade de reter dinheiro são alguns dos factores que podem provocar tal diferença.

- **O método de transação**, que assume uma relação fixa entra a oferta de moeda e o total das actividades económicas, e se baseia na preposição de que todo PIB (tanto o oficial como o não registado) é transaccionado por intermédio de moeda, numa proporção fixa. Isto significa que, segundo a equação $M \times V = P \times T$, onde

M = estoque de moeda

V = velocidade de circulação da moeda

P = nível de preço

T = volume de transação,

o PIB pode ser obtido equiparando PT e PIB, e assumindo V como constante e igual para o sector formal e informal. Uma das fraquezas deste modelo é o facto das relações PT e PIB serem evolutivas (e não constantes), assim como a velocidade da

moeda pode não ser a mesma nos dois sectores (formal e informal), para além de se saber que a actividade informal exerce uma pressão no sentido de deflação. A tentativa de se contornarem estas fraquezas levou a adopção de métodos econométricos.

- **Os métodos econométricos**⁷⁷ tomam em conta outras variáveis que afectam os agregados monetários. Normalmente estima-se a equação da procura de moeda e a partir dela se procura capturar a relação entre a carga tributária ou variáveis governamentais e os agregados monetários. Por exemplo, pela exclusão dos impostos na equação da procura de moeda calcula-se o montante de dinheiro que as pessoas iriam reter na ausência dum aumento de tributação, fixando se em zero o valor dos impostos ou num valor de um ano base. Este é o exemplo típico usado na Noruega. O PIB gerado no sector informal é calculado através do nível de moeda retido neste sector e que é obtido por intermédio da diferença entre a moeda estimada e a observada. Abreu (1996) também aplicou um método econométrico para estimar o peso do sector informal na economia Moçambicana.

Contudo, há factores a ter em conta na avaliação dos métodos econométricos:

- (a) robustez e estrutura da equação da procura de moeda determina a qualidade dos resultados; (b) a escolha do ano base e das variáveis como a carga tributária e tamanho do governo podem influenciar o tamanho estimado do sector informal; e (c) o pressuposto da velocidade da moeda é fundamental. A aplicação destes modelos para os países em desenvolvimento requer um cuidado especial, por um lado porque estes modelos consideram a tributação como a causa da actividade informal o que, como foi discutido anteriormente, não é o caso nestes países. Por outro lado, cada país poderá ter variáveis características que devem ser tidas em conta⁷⁸.

Uma última abordagem pode ser aquela que usa a combinação de métodos directos e indirectos para estimar o tamanho do sector informal através de informação selectiva sobre impostos. Este método é mais relevante para países desenvolvidos e é mais apropriado para se estimar o tamanho da economia subterrânea. Basicamente, o rendimento declarado é comparado com os dados obtidos da auditoria de impostos e pelas diferenças se chega ao rendimento não declarado. Os problemas com este método são: a informação precisa duma actualização numa base regular, o que é bastante oneroso; requer a existência duma autoridade de tributação eficiente e confiável o que não acontece em muitos países em desenvolvimento.

O Sistema de Informação Económica e as Contas Nacionais

Embora muitos países em desenvolvimento, especialmente os africanos, reconheçam a importância dos resultados que podem colher da aplicação prática das metodologias acima descritas, constrangimentos de ordem financeira impedem ou restringem o uso de alguns destes modelos. Moçambique não foge a regra e pode-se mesmo afirmar que consta da lista dos países que tem feito muito pouco para o estabelecimento duma base de dados sólida sobre o sector informal. A pouca informação existente é pouco credível e, talvez, de interesse de alguns círculos políticos que, desse modo, pretende perpetuar a imagem do país como sendo um dos mais pobres fazendo estimativas da pobreza do modo que mais lhes convém.

Normalmente há alguns aspectos práticos e conceptuais relacionados com a apresentação dos resultados sobre o sector informal nas contas nacionais que os tornam difíceis de aceitar. O primeiro tem a ver com o facto de que caso o sector informal seja incluído nas estatísticas, o PIB cresce e, conseqüentemente, o país

perder algumas privilégios ligadas ao facto de ser considerado entre os subdesenvolvidos. O segundo aspecto tem a ver com o conceito de sector informal que se usa que, se não for universalmente aceite, então os resultados das contas nacionais provavelmente serão rejeitados ou terão uso limitado (Gbossa 1997:4), (Saeed 1995:3-5). Um terceiro problema que deve ser tido em conta sobretudo no âmbito da monitoração da informação e avaliação do impacto das políticas prescritas para o sector informal tem a ver com a flexibilidade de muitas das actividades do sector informal, principalmente aquelas a que Rogerson (1996)⁷⁹ designou de "empresas de sobrevivência". Estas empresas "mudam rapidamente para se adaptarem à novas circunstâncias e são difíceis de segui-las ao longo do tempo numa forma consistente" (Edmunds 1997:5-6).

Revisões das contas nacionais feitas no Madagascar (em 1990), na Argentina (em 1993), na Mauritânia e na Tanzânia confirmaram que as estatísticas daqueles países não cobriam de forma adequada muita informação económica relevante e muitas actividades económicas eram excluídas das estimativas oficiais do PIB. Por exemplo, na Tanzânia, o valor das actividades económicas excluídas atingia dois terços do PIB oficial e isso afectava a realidade económica do país e a formulação da sua política (Saeed 1995:2-3). Mas, não sendo o PIB o único indicador de desenvolvimento económico, não parece que os países menos desenvolvidos devessem ter receios em calcular, com a exactidão possível, o peso do sector informal e de incluir os resultados nas contas nacionais por razões que tem a ver com a necessidade de se formularem políticas de intervenção económicas adequadas. O PIB per capita é útil para o Banco Mundial porque é o seu maior indicador para a elegibilidade de acesso a recursos daí que a sua correcta estimação ajudaria a classificar melhor os países na escala de desenvolvimento mundial e traçar melhores formas de intervenção.

Quanto a questão da padronização do conceito de sector informal creio que seja possível de se concretizar bastando para tal que os países aceitem as resoluções subscritas por muitos países na Quinta Conferência Internacional de Estatísticos de Trabalho, e que estão em concordância com as resoluções da OIT, e que foram largamente debatidos e adoptados no seminário sobre o sector informal e política económica na África Subsaariana realizada de 10 à 14 de Março de 1997. Caberia, em última instância, a cada país o papel de reformular conceitos operacionais de acordo com a realidade local como vem previsto na própria resolução, desde que se aceitasse delimitar o conceito dentro dos contornos das resoluções para permitir a comparação dos dados obtidos para diferentes países. As resoluções da conferência são, dum modo geral, as que foram resumidas na secção reservada as definições do sector informal.

Contudo, e como que a confirmar a tendência de se divulgarem números expressivos para o sector informal, os dados disponíveis indicam que nos países menos avançados o sector informal emprega 60% da força de trabalho urbana⁸⁰, e 20% do PNB (Gbossa 1997:5), (Edmunds 1997:3). Dados de 1990 mostram que na América Latina e no Norte de África, 50% do total de emprego estava no sector informal (Tabela 4). Contudo, os dados não servem para fazer uma comparação no verdadeiro sentido da palavra porque não foram usados métodos similares para a sua estimação (Saeed 1995:15). Segundo Saeed, nestes países, o sector informal refere-se à actividades não registadas em áreas urbanas e são estimadas como variando entre 11% do PIB oficial da Mauritânia para mais de 100% do PIB registado em Mianmar⁸¹. Na década de 1980, a contribuição do valor acrescentado pelas actividades informais em relação ao valor sectorial total em zonas urbanas de alguns países Africanos seleccionados variava entre 25% no Djibouti a 80% no Benin (Tabela 5). A avaliar pela evolução que o sector informal vem conhecendo desde então, aqueles valores

poderão ter crescido ainda mais. Segundo Hussmanns (1995:2)⁸², a participação do sector informal no emprego não agrícola é na ordem de 50%, 55% e 70% do total de emprego urbano na América Latina, Ásia e África, respectivamente.

Tabela 4: Distribuição Sectorial de Emprego Informal em Países Seleccionados

País	Ano	Produção (Porcento)	Comércio	Serviços
Colómbia	1984	26.7	30.1	42.4
Marrocos	1982	51.7	23.3	23.7
México	1987	23.5	27.7	48.7
Tunísia	1980-81	54.7	28.8	21.5

Fonte: Saeed, O. 1995. Citando Charmes, J. 1990.

Tabela 5: Valor acrescentado por actividades informais em áreas rurais em relação ao valor sectorial total

Benin	80%	Burkina	65%	Camarões	40%
Gana	60%	Djibouti	25%	Costa do Marfim	40%
Gambia	45%	Quênia	40%	Niger	60%
Nigéria	50%	Senegal	50%		

Fonte: Saeed, O. 1995.

Conclusões e Recomendações

Embora já exista uma substancial literatura sobre o sector informal em África, ela é ainda fraca do ponto de vista analítico do problema relativo à economia informal, e muito fraco do ponto de vista de análise micro e macro do fenómeno. Muita da literatura produzida parece ser mais do tipo descritivo do que analítico. É curioso verificar que passadas quase três décadas de existência prevaleça ainda muita controvérsia e falta de consenso a volta deste fenómeno, e somente agora muitos economistas, políticos, sociólogos, etc., se esforcem a analisar o problema, mesmo assim, de modo superficial. Em Moçambique, a falta de estudos sobre o sector informal é mais evidente apesar do esforço de algumas individualidades e instituições singulares.

E verdade que há uma falta de consenso sobre que tipo de actividades económicas devem ser consideradas como fazendo parte da economia informal. Contudo, independentemente do critério usado na definição (número superior de trabalhadores, ou estatuto legal da actividade), é preciso ter em mente que o sector informal é heterogéneo e varia em muitos aspectos (características, tamanho, dinâmica, etc.) de acordo com o tempo, localização geográfica, conjuntura política, económica, etc. Como tal, qualquer tentativa de limitar os contornos da definição estarão expostos ao fracasso. Neste caso, o importante seria:

- Que as resoluções da OIT sobre o sector informal fossem tidas em conta e, de acordo com os objectivos nacionais, fossem feitas os devidos ajustes para ter em conta as realidades específicas no terreno e os propósitos do estudo. Isto poderá permitir o cruzamento de dados de diferentes países e regiões.
- Que os governos ou instituições nacionais façam um estudo alargado e mais representativo e criem mecanismos de controlo e actualização dos dados. O conhecimento da dinâmica do sector informal deveria ser privilegiado em relação ao estudo do tipo descritivo.

Fora da polémica a volta da definição do sector informal, sabe-se que este sector é dinâmico e envolve um número crescente de pessoas. As razões apontadas como tendo originado este fenómeno são várias e vão desde o problema clássico da época da industrialização, ou seja, a migração rural-urbana e, conseqüentemente o aumento do desemprego e da pobreza global, passando por diversos outros problemas económicos e extra-económicos: crises económicas dos anos 70 e 80, efeitos adversos dos programas de ajustamento estrutural, imperfeições do mercado no sector formal, para mencionar alguns. Contrariamente ao que se julgava, e em face do aumento da população economicamente activa que contrasta com a fraca capacidade de criação de emprego formal, longe de diminuir, o sector informal poderá continuar a expandir-se e, eventualmente, esse crescimento continuará por muito mais tempo e envolvendo não somente os pobres urbanos, como também algum segmento da população bem posicionada, funcionários públicos e privados. A actual onda de promoção de micro e pequenas empresas poderá ser um sinal de reconhecimento da necessidade de incentivar os empresários do sector informal não somente a se formalizarem, como também para garantir a expansão do emprego e rendimento para larga camada da população em muitos países em desenvolvimento. A externalização do processo produtivo é visto por alguns como sendo uma forma de lograr a expansão do emprego (mesmo nos países mais avançados), contrariamente ao verticalização que tende a concentrar muito investimento em firmas de uso intensivo de capital e que requerem mão-de-obra qualificada.

Os dados existentes em Moçambique, indicam para um crescimento considerável do envolvimento da população nas actividades do sector informal, principalmente desde 1987, nos primórdios da implementação dos programas de ajustamento estrutural. Não obstante, ainda há muito que se fazer no que diz respeito ao apoio a conceder ao sector informal tanto em termos de infra-estruturas, como no que diz respeito a solução do grande constrangimento que impede a crescimento das micro e pequenas empresas - a falta de capital e de credíveis e eficientes fontes de crédito.

É neste âmbito que os programas de promoção de micro e pequenas empresas vêm emergindo com o apoio de instituições como a OIT e o Banco Mundial, fundamentalmente nos países em desenvolvimento. Contudo, para tais programas conseguirem sucesso, é importante que os governos nos países em desenvolvimento deixem de ter uma atitude de apatia ou de hostilidade com relação ao sector informal. É também importante que as instituições nacionais de estatísticas concebam dados fiáveis sobre o sector informal de modo que as suas políticas tenham os impactos desejáveis, sem a exclusão de qualquer segmento da população.

Notas

¹ Os termos "economia informal" e "sector informal" são usados no trabalho intercaladamente mas com sentido similar uma vez que se considera economia informal a parte de actividades económicas que toma lugar no sector informal.

² Sobre definições operacionais, ver o quadro sobre as resoluções da OIT sobre o sector informal a partir da pág. 19. O parágrafo 5 das mesmas resoluções prevê o desenvolvimento de definições mais específicas e adaptáveis a cada país.

³ Segundo Gbossa (1997:3), em nota de rodapé, uma actividade é considerada "não-registada" se ela não estiver em concordância com as condições estabelecidas pelo estado para uma actividade, nomeadamente, normas sobre a tributação, leis de trabalho, padrões de qualidade do produto, leis sobre a segurança social, e outras regras legais, sendo a tributação o factor mais relevante.

⁴ As citações cujas referências têm títulos em Inglês foram por mim traduzidas e, como tal, qualquer desvio do sentido original é da inteira responsabilidade do autor deste trabalho.

⁵ As referências completas dos autores mencionados aparecem na secção de referências.

⁶ Refiro-me ao modelo baseado na verticalização do processo de produção caracterizado pela concentração de grandes investimentos em grandes plantas, como contraposição a externalização do processo produtivo em várias pequenas plantas. Neste último caso, as micro-empresas são tidas como sendo formas alternativas de geração de emprego para as milhares de pessoas que não têm as qualificações necessárias para se empregar em indústrias mais exigentes.

⁷ Alguns desses autores são: Fortuna and Prates 1989:79; Gerry 1987:115; Grey-Johnson 1992:69.

⁸ O estudo feito por esta autora parece ser mais de carácter sociológico cuja análise se baseou, creio eu, na leitura (quer escrita ou pela observação da realidade quotidiana).

⁹ Muitos produtores, fundamentalmente do sector familiar não viam incentivos em continuar a produzir, em parte porque não viam com que trocar os seus excedentes de produção.

¹⁰ Emprego informal entendido como sendo aquele emprego do tipo 'auto-emprego' ou constituído por empregados de unidades de produção informais, ou ainda de empregados (informais) subcontratados.

¹¹ Naturalmente que uma consulta às referências originais é sempre mais preferível. Contudo, neste trabalho ocorrem alguns casos em que os autores são citados de forma indirecta, ou seja, por intermédio de outros autores. A relevância do conteúdo determina a sua inclusão neste trabalho. Pelo facto, apelo para a compreensão dos leitores uma vez que a maior parte dessas fontes primárias foram indisponíveis em tempo útil de trabalho.

¹² Sobre as posições do Banco Mundial a respeito desta questão, ver comentários de Meagher (1995) neste trabalho.

¹³ Infelizmente o autor citado não explicita o tipo de imperfeições no mercado a que se refere. Contudo, estamos lembrados que em Moçambique ocorreu fenómeno similar quando ainda vigorava a política de gestão económica centralizada onde os preços eram fixados e controlados ao nível central. Como resultado, as unidades de produção não tinham muito incentivo a produzir mais e, conseqüentemente, havia muita escassez. A pesar de que os preços não subiam (porque eram fixados centralmente), sabe-se que, em condições naturais, tal seria a sua tendência. Nessa altura, os mercados informais já eram uma alternativa para a obtenção de muitos produtos que eram inacessíveis no mercado formal.

¹⁴ Bender, construiu um modelo macro-económico de curto prazo aplicado a economia Brasileira para explicar, qualitativamente, os motivos da expansão do sector informal. Partindo de pressupostos que normalmente acompanham este tipo de modelos, ele construiu o modelo com recurso a um sistema de várias equações que lhe levaram as seguintes conclusões: (i) a aplicação de políticas monetárias e fiscais restritivas no curto prazo contrai o produto e emprego no sector formal, mas eleva-os no sector informal; e (ii) essas políticas também conduzem a um processo de ajustamento via elevação dos preços relativos entre o sector não-competitivo (formal) e o sector competitivo (formal e informal) que lava a redução da actividade e emprego no sector formal, elevando-os no sector informal.

¹⁵ Veja-se, por exemplo, Meier, G. 1989. e Todaro, M. P. 1989. Para referências completas, veja a secção das referências na parte final deste trabalho.

¹⁶ Para o caso de Moçambique veja-se, por exemplo, Abreu et al. (1994:183-4). Alguns outros autores são Fidler e Webster (1996:9), Todaro (1989), Meier (1989), Fall (1997:1) e Gbossa (1997:2).

¹⁷ Caso não seja citado em contrario, esta secção baseou-se no trabalho de Meagher (1995).

¹⁸ Creio haverem diferenças na aplicação do termo "Informalização" por parte de de Vletter o qual pretende designar os casos de abandono de actividades formais (devido, eventualmente, a excessiva carga tributária) para actividades de pequena escala em que os registos, e por conseguinte, o pagamento dos impostos é feito não junto ao governo provincial, mas sim nos conselhos municipais onde os valores são mais baixos. (Veja-se, por exemplo, de Vletter 1996:67). Contrariamente, Meagher (e os outros autores por ela citados) pretendem designar àquelas situações em que as empresas do sector formal, valendo-se da colaboração do Estado (por falta de legislação adequada), fazem uso da força de trabalho não protegida (desempregada ou em actividades no sector informal), em regime de subcontratação afim de baixarem seus custos salariais.

- ¹⁹ Esta análise é baseada em Dedecca e Baltar (1997).
- ²⁰ Segundo Tokman, o termo "sector informal" teria sido mencionado pela primeira vez pela OIT numa obra intitulada "*Employment, incomes and Equality: A strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*" (Geneva: ILO, 1972).
- ²¹ A referência completa deste autor é: Hart, K. 1973. **informal Income Opportunities and Urban Unemployment in Ghana.** *Journal Of Modern African Studies*. Mas Colman e Nixon (1994:131) afirmam que Harts teria introduzido o termo "sector informal" em 1971, ao fazer um estudo empírico entre a secção da força de trabalho de baixo rendimento em Accra, tendo então estabelecido uma diferença entre as actividades formais (as que, dentro do sector organizado da economia, são assalariadas), e as actividades informais (que são caracterizadas pelo auto-emprego). Não obstante, a ideia de Hart teria sido então levadas pela OIT e desenvolvidos com maior detalhe no seu relatório de 1972 sobre o Quênia.
- ²² As actividades doméstica e de subsistência são também classificadas em "actividades não-monetarizadas" e a produção e consumo são isolados do mercado, enquanto que as actividades informais e as subterrâneas (ou ocultas) são monetarizadas, mas não registadas. Para mais detalhe, veja (Séruzier 1997, capítulo 9), (Saeed 1995:5-7) e (Ardeni 1998:5-6).
- ²³ Saeed (1993:3) afirma que enquanto o escopo e o tamanho das actividades económicas variam, é nos países de mais baixo rendimento que elas são mais importantes e que, nas zonas urbanas de alguns países, essas actividades contam com mais de metade do valor acrescentado declarado.
- ²⁴ A organização deste quadro está de acordo com a de Séruzier. Não obstante, o modo como Saeed aborda a questão é bastante similar, diferindo em muito poucos aspectos. Roubaud é ainda mais resumido. Para uma outra forma de parafrasear as mesmas resoluções, veja-se Hussmans (1995:4-6). O quadro é resultado duma tradução da minha autoria pelo que, qualquer desvio do original, é da minha inteira responsabilidade.
- ²⁵ Colman e Nixon citam Bromley (1978) como sendo o autor da listagem das nove deficiências da dicotomia do sector formal/informal.
- ²⁶ Diz-se que há um processo desverticalizado de produção quando há mais firmas que participam nas diferentes etapas do processo de produção, contrariamente ao processo de produção vertical que consiste na realização de todas as etapas de produção dentro da mesma firma (Cacciamali e Pires 1997:91-2).
- ²⁷ A tradução é da minha autoria e provem do original, em Inglês: *petty commodity production*. Para mais detalhe vejam-se as referências citadas.
- ²⁸ Colman e Nixon e Fall citam como fonte primária o relatório da OIT sobre o sector informal no Quênia de 1972, pág. 6.
- ²⁹ Veja nota 64 nesta secção.
- ³⁰ Cita, como parte da fonte primária, Santos (1979:38).
- ³¹ Embora Mwinuka (1997) tenha se baseado no caso da Tanzania para propor tais virtudes, as evidências parecem mostrar que tal é verdadeiro para o caso da maior dos países africanos, como se pode depreender a partir do modo como o governo do Quênia (citado por Ikiara 1991:311) considera o sector informal.
- ³² Meagher cita Aina n.d.:139; House et al. 1993:1216; Magbaily Fyle 1987:2; Sethuraman 1981:30
- ³³ O paradigma padrão de desenvolvimento urbano é a forma como Mabogunje interpreta o modo como o desenvolvimento urbano é levado a cabo através de programas que visam resolver problemas urbanos tais como os de transporte, habitação, políticas de terra, etc., que, longe de trazerem uma solução de curto prazo, tendem a piorá-lo porque um dos resultados, por exemplo, é que "a oferta de trabalho urbana tende a expandir-se tanto quanto se expande a procura - se não mesmo muito mais rápido -, limitando o crescimento dos salários e rendimentos (especialmente para os trabalhadores não habilitados). Esta rápida urbanização ultrapassa a capacidade da instituição municipal para providenciar infra-estruturais tais como escolas, habitação, água, e transporte, e leva a um segundo fenómeno - elevação de preços da terra urbana e dos abrigos, superpovoação, e falta de serviços públicos" (Mabogunje 1992:194).
- ³⁴ Para mais detalhes consulte a obra referenciada.
- ³⁵ Para uma lista completa dos autores por ela citadas, veja-se a fonte: Meagher (1995).
- ³⁶ Veja-se, por exemplo, Meier 1989:148; Fidler and Webster 1996:6; Fall 1997:3, para mencionar alguns.
- ³⁷ Designação abreviada dada ao Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe.
- ³⁸ Esta secção é baseada numa obra editada por Peter Fidler e Leila Webster e que agrega uma colectânea de vários autores que realizaram estudos de caso em onze países da região sob cargo do Banco Mundial. Para referência completa da obra veja a secção de referências.
- ³⁹ Fidler e Webster (1995:16) citam Aryeetey e Steel (1994:3-4) como tendo afirmado que as razões porque os depositantes estão dispostas a pagar uma taxa para poupar, mesmo considerando um

ambiente inflacionário são a segurança que se usufrui de possuir um capital de giro disponível para o reabastecimento dos *stocks* para além de que a forma contratual que envolve o processo de poupança é uma forma de gestão financeira. Citam, também, Sipton (1990) como tendo afirmado que o facto do colector ir à casa dos clientes é uma forma de reduzir custos que incorreriam caso recorressem a instituições de crédito mais formais.

⁴⁰ O critério utilizado para a selecção dos países (Tanzania e África do Sul) foi a existência dum estudo sobre o sector informal de cobertura nacional (e não somente restrito a uma área específica - rural ou urbana, ou um estudo de caso - como tem sido habitual).

⁴¹ Baseado em Mwinuka (1997).

⁴² Segundo Mwinuka (1997:2), Sabai et al 1989 e Omoro 1989 fizeram a primeira categoria que visou o estabelecimento das principais características do sector informal; Bagachwa 1981, 1982, 1983a e 1983b, OIT 1985 e 1986, e Bagachwa e Ndulu 1988 fizeram a segunda categoria de estudos que tinham como meta o "estabelecimento do factor intensidade do sector informal, a sua eficiência económica relativa, ligações com outros sectores da economia e constrangimentos para o seu crescimento"; e a terceira categoria de estudos feita por Maliyamkono e Bagachwa 1989/e Tripp 1988, que analisa a relação entre o estado e o sector informal num nível agregado.

⁴³ Usando dados da Europe Publications Limited (1990), que cintam o censo populacional de 80. A população era, então, de 23.2m.

⁴⁴ Num estudo realizado numa área rural (Kilimahehewa) Seppälä (ver secção de referências) identificou mais de 50 actividades distribuídas em ramos como o da extracção, artesanato, serviços e comércio.

⁴⁵ Baseado em Jefferis (1997).

⁴⁶ Embora a autora do relatório consultado não tenha feito menção, um dos factores que contribui para a difusão do sector informal na África do Sul pode ser a migração ilegal e de milhares de pessoas provenientes da África (principalmente países da região austral) mas também da Ásia.

⁴⁷ Para mais explicação das razões que levaram a crise veja-se a obra em referência nas páginas 46-51.

⁴⁸ Segundo Sandhop (1994:21-2), a taxa anual da população economicamente activa é de 3%. A força de trabalho excedentária que assim resulta levou a que a população urbana em Moçambique passa-se de 13% em 1980 para 27% uma década depois.

⁴⁹ Menos de 5 trabalhadores permanentes é também o critério que Knop afirma ter sido muitas vezes usado para se referir às micro-empresas (para além do critério de não-registo) (Knop 1997:1).

⁵⁰ Carrinha (ou carroça) de mercadoria normalmente de duas rodas puxada manualmente.

⁵¹ Para uma discussão mais detalhada sobre qual pode ser o conceito de "economia informal" em Moçambique para fins estatísticos, ou seja, no âmbito das contas nacionais, veja-se Ardeni, P. G. 1997.

⁵² Inclino-me a julgar que estas similaridades são por mim forçadas para os fins que me proponho alcançar, ou seja, para ter algum campo de comparação do resultado de pelo menos mais do que uma fonte. Contudo, as diferenças nos estudos em referência parecem ser mais do que posso aqui deixar transparecer.

⁵³ As ordenação das características aqui apresentada é a mesma que a apresentada no estudo do MOA/MSU. Os resultados dos outros estudos formam encaixados segundo esta ordem.

⁵⁴ Para referência completa veja-se a página de referências: IDIL e Lopes.

⁵⁵ Marrengula (1997:30) afirma que "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 ...".

⁵⁶ Esta secção é baseada no relatório de Macamo, J. L. sobre o Comércio Fronteiriço Não-registado entre Moçambique e os Seus Vizinhos financiado pela Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID). Para mais referências, consulte a secção de referências.

⁵⁷ Segurança alimentar entendido como sendo a disponibilidade, estabilidade e acessibilidade de alimentos para todos e em quantidades suficientes para ter uma dieta equilibrada e sã.

⁵⁸ Veja-se, por exemplo, Muedane, A. 1997 e Ardeni, P. G. 1997.

⁵⁹ Para a estimação do tamanho do sector informal o autor citado assumiu duas hipóteses fundamentais como sendo a causa do sector informal: (a) que o elevado nível de tributação e de restrições governamentais sobre os negócios dos agentes económicos originavam as actividades informais; (b) que o dinheiro era o meio usado nas intermediações (transacções) comerciais neste sector. A partir daí, ele assumiu uma série de pressupostos (ver mais adiante) que lhe permitiram elaborar um modelo econométrico que foi corrido em TSP. As principais constatações foram: (i) que o sector informal entrou em ascensão a partir de 1987 (ano da implementação do programa de ajustamento estrutural em Moçambique - ou do início da liberalização económica - factor que é evidenciado em muitos outros

estudos em Moçambique, e na África em geral); (ii) que os altos impostos eram a causa directa do alargamento do sector informal; (iii) que uma política fiscal virada para a redução da carga tributária seria mais eficaz no combate a fuga ao fisco; e (iv) que o sector informal é o mais dinâmico em Moçambique e o seu peso está subestimado em 33.7%.

Especificação do Modelo:

1. Hipóteses: (a) a tendência dada pelo rácio notas e moedas em circulação (NMC) e o total de dinheiro existente na economia (M_2). RNMC. é reflexo do que acontece com o produto gerado pelo sector informal; (b) indivíduos singulares, famílias ou empresas licenciadas podem deter NMC; e (c) o RNMC e, consequentemente, o sector informal é uma função (i) do nível dos impostos (ITP); (ii) da parte do rendimento do trabalho em relação a todo o rendimento nacional (W/RN); (iii) da taxa de juro dos depósitos bancários a prazo (TJN); e (iv) do desenvolvimento económico global do país, representado pelo PIB *per capita* real (PIP)

2. Modelo Econométrico: $\ln RNMC = a_0 + a_1 \ln ITP + a_2 \ln TJN + a_3 \ln PIP$

⁶⁰ Os dados do gráfico 2, página 11. (Abreu 1996), parecem sugerir que a variação é de 30% (1985) a 51% (1994), e não 30% em 1987 como vem no texto, página 12 do relatório. Contudo, já em Abreu (1994), os dados do gráfico e do texto condizem a verdade: 30% (1987) mas já contra 48% (1993), um ano a menos que no relatório de 1996. Creio serem estes últimos os mais correctos.

⁶¹ Para uma discussão detalhada destas classificações Saeed recomenda a seguinte referência: Carson, C. S. 1984. *The Undergroun Economy: An Introduction*. *Survye of the current Business*. V. 64, Number 5, May 1984.

⁶² Esta secção é baseada em Saeed (1995:16-8). Para informação mais detalhada, ver esta fonte. De notar que Saeed, em notas de rodapé, recomenda a consulta das fontes primárias para mais detalhes. Contudo, não foi possível inserir neste trabalho comentários provenientes de tais fontes por não ter sido possível, em tempo útil, ter acesso a tais fontes.

⁶³ Veja-se, por exemplo, Sérúzier, M. (1997:18).

⁶⁴ Muitos autores concordam que os "estabelecimentos" são a melhor fonte de informação sobre o as actividades do sector informal. Por "estabelecimento" entende-se que é "uma unidade económica onde uma actividade produtiva é exercida, seja qual for a taxa de actividade ('a tempo inteiro' ou 'em tempo parcial') ou o tipo de propriedades usadas ('permanente', na via pública ou em casa)" (Roubaud 1997:3). Como se pode depreender, mesmo as actividades económicas levadas a cabo em locais não fixos (permanentes) são consideradas como estando dentro do contexto de estabelecimento usada nesta definição. Contudo, a OIT (SNE, 1993;5.21) é citada como tendo definido o 'estabelecimento' como "uma empresa de produção baseada num local único e engajada num único tipo de actividade" (Coulombe, McKay e Round 1997:4).

⁶⁵ Para mais detalhes sobre a operacionalização de conceitos tais como "unidades de produção", "estabelecimentos", e outros, veja-se a referência.

⁶⁶ Excepto quando referenciado em contrário, a essência do conteúdo desta secção baseia-se em Roubaud (1997:3-5).

⁶⁷ Roubaud usa a expressão "unidades de produção informal" para se referir à todas unidades básicas que formam o sector informal, e para evitar confusão a, como ele mesmo afirma, que surgiria do uso da expressão "estabelecimentos informais" uma vez que, o termo "estabelecimento", como é usado neste trabalho (ver nota ---) refere-se a todas unidades que exercem qualquer tipo de actividade económica.

⁶⁸ Segundo Coulombe et al, o termo 'micro-empresas' conhece mais do que uma interpretação. Ele cita Charnes (1989) como sendo dos autores que restringem as micro-empresas às empresas de empregados informais não camponesas, e Lubell (1991) que as interpreta como o sector informal 'moderno' (Coulombe, McKay e Round 1997:4).

⁶⁹ Excepto quando referenciado em contrário, a essência do conteúdo desta secção baseia-se em Roubaud (1997:5-10). Para mais detalhes, veja-se a referência em questão.

⁷⁰ A condição em referência, segundo a OIT, poderá ser determinada pelo critério do tamanho ou o não-registo.

⁷¹ Faz parte da população activa em actividade "qualquer indivíduo que tenha trabalhado pelo menos durante uma hora durante a semana em referência" (Roubaud 1997:5).

⁷² Segundo Hussmanns (1995:7), a Conferência Internacional dos Estatísticos de Trabalho recomendam que a monitoração da evolução do emprego do sector informal seja feito, se possível, uma vez ao ano.

⁷³ Infelizmente não me é possível formalizar estas expressões nem operacionalizar mais do que o autor referenciado pode expor. Contudo, creio que as obras por ele citadas devem ter melhor discussão deste conteúdo. Tais obras, as quais não tive acesso, são: (1) Roubaud, F. 1989. *Value added of the unregistered urban sector in Mexico: an approach using the employment survey*. STATECO no. 57. Paris: INSEE; e (2) Roubaud, F. 1994. *The informal economy in Mexico: from the domestic sphere to macro-economic dynamics*. Paris: KHARTALA-ORSTOM.

⁷⁴ Para uma discussão mais detalhada, veja-se Roubaud (1997:7-8).

⁷⁵ Esta secção é baseada em Saeed (1995:18-26). Para informação mais detalhada, ver esta fonte.

⁷⁶ Para uma análise mais detalhada sobre a metodologia e exemplos do cálculo da discrepância entre rendimento e despesa das famílias, veja-se Coulombe, H., McKay, A. e Round, J. I. 1997.

⁷⁷ Para mais discussão sobre estes métodos, veja Saeed (1995:24-6), onde também constam notas sobre as referências primárias.

⁷⁸ Para mais detalhes sobre trabalhos em curso a respeito disto veja Saeed (1995:27-31).

⁷⁹ Citado por Edmunds (1997:2).

⁸⁰ Gbossa (1997:5) cita este dado como sendo uma estimativa do estudo da UNDP "*Informal sector development in Africa*", e Edmunds (1997:3) cita a OIT. Gbossa adverte que os 20% sobre o PNB provavelmente não incluem a agricultura. Por sua vez, Edmunds afirma que em muitos países, a cifra da força de trabalho empregue no sector informal urbano poderá ser maior do que a estimada com a probabilidade de crescer uma vez que a "reforma económica e ajustamento estrutural reduz o número de trabalhos que não requerem talentos (especiais) no sector governamental e o sector formal em África continua a mostrar pouco sinal de ser capaz de absorver a força de trabalho excedentária" (Edmund 1997:3).

⁸¹ Saeed (1995:15) cita como fonte: Charmes, J. 1992. **La Contribution du secteur informel a l'emploi et au produit en Mauritanie, 1977-92**. Ministério do Plano: Maurítania; e Fredriksen, Astri e Catherine Jourdan, The Union of Myanmar. *A Socio-Economic Assessment*.

⁸² Não diz se os critérios usados no cálculo das estimativas do emprego do sector informal sobre o total nas três regiões são uniformes e comparáveis.

Referências

- Abreu, S. R. e Abreu, A. P. 1996. **Sector Informal em Moçambique: Uma Abordagem Monetária**. Staff Paper N.º 5, Setembro de 1996. Maputo: Banco de Moçambique, Departamento de Estudos Económicos e Estatística.
- Abreu, A. P. 1994. **As Implicações Macroeconómicas dos Xitiques: Algumas considerações de carácter geral**. in **A Mulher e o Sector Informal**. Artigo apresentado num seminário sobre "A Mulher e o Sector Informal" a 4 de Agosto de 1994, Maputo. Maputo: MULEIDE e FRIEDRICH EBERT STIFTUNG.
- Abreu, A. P. et al. 1994. **Perspectivas da Economia Nacional até ao Final da Década. Abordagem através de uma Metodologia Participativa**. In **Moçambique: Perspectivas Económicas**. Castelo-Branco, C. N. 1994. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane.
- Ardeni, P. G. 1998a. **Economia Formal e Informal Numa Área Rural de Moçambique**. Faculdade de Economia, UEM: Maputo.
- Ardeni, P. G. 1998b. **A Economia Informal nos Países Africanos**. Draft Incompleto. Faculdade de Economia, UEM: Maputo.
- Ardeni, P. G. 1997. **A Economia Informal em Moçambique: Um Estudo Introdutório**. Instituto Nacional de Estatística de Moçambique: Maputo.
- Banco Mundial. 1990. **África Subsaariana: Da Crise até ao Crescimento Sustentável**. Banco Mundial: Washington.
- Bender, S. 1994. **Políticas Macroeconómicas e o Sector Informal**. In **Estudos Económicos**. Vol. 24, N.º. 2, (179-368). Maio-Agosto 1994. São Paulo: Instituto de Pesquisas Económicas.
- Cacciamali, M. C. e Pires, J. M. 1997. **Perspectivas das Micro e Pequenas Empresas Ante o Contexto Actual da Economia Mundial e Brasileira**. In **Estudos Económicos**. Vol. 27 - Especial - 1997. São Paulo: Instituto de Pesquisas Económicas.
- Castelo-Branco, C. N. 1994. **Moçambique: Perspectivas Económicas**. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane.
- Colman, D. and Nixon, F. 1994. **Economics of Change in Less Developed Countries**. 3th Ed. Harvester Wheatsheaf: Londres.
- Coulombe, H., McKay, A. e Round, J. I. 1997. **Estimating the contribution of the household production activity to GDP: with an application to Ghana**. Coventry: Department of Economics, University of Warwick.
- de Vletter, F. 1996. **Estudo sobre o Sector Informal em Moçambique (Maputo e Sofala)**. Ministério do Plano e Finanças: Maputo.
- Dedecca, C. S. e Baltar, P. E. A. 1997. **Mercado de Trabalho e Informalidade nos Anos 90**. In **Estudos Económicos**. Vol. 27 - Especial - 1997. São Paulo: Instituto de Pesquisas Económicas.
- Edmunds, R. 1997. **Some wider social and socio-economic aspects of the informal sector**. Artigo apresentado no seminário sobre o sector informal e política económica na África Sub-Sahariana em Bamako, de 10 à 14 de Março de 1997. Overseas Development Administration: Londres.

- Europe Publications Limited. 1990. **África South of the Sahara 1990. 19th Ed. of a Survey and Reference Books of all the Countries South of the Sahara Desert.** Londres: Europe Publications Limited.
- Fall, B. 1997. **The Informal Sector in the National Accounts: The case of Sénégal.** Artigo apresentado no seminário sobre o sector informal e política económica na África Sub-Sahariana em Bamako, de 10 à 14 de Março de 1997. Dakar: Ministry of Economic Affairs, Finance and the Plan.
- Fidler, P. and Webster, L. 1996. **The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa.** The World Bank: Washington.
- Gbossa, H. V. 1997. **Integration of the informal sector into economic information systems and the national accounts.** Artigo apresentado no seminário sobre o sector informal e política económica na África Sub-Sahariana em Bamako, de 10 à 14 de Março de 1997. Bénin: Cotonou.
- Gil, C. A. 1989. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** 2.^a Ed. São Paulo: Atlas.
- Gumeta, J. 1994. **Experiência e Implicação Jurídico-Legal do Sector Informal.** in **A Mulher e o Sector Informal.** Artigo apresentado num seminário sobre "A Mulher e o Sector Informal" a 4 de Agosto de 1994, Maputo. Maputo: MULEIDE e FRIEDRICH EBERT STIFTUNG.
- Haq, K. e Kirdar, U. 1988. **Managing Human Development.** Islamabad: North South Roundtable and UNDP.
- Hussmanns, R. 1995. **ILO Assistance on Methodologies Concerning Informal Sector Data Collection.** Artigo apresentado num seminário internacional sobre estatísticas de emprego no sector informal de 3 à 5 de Setembro de 1995. ILO: Geneva.
- IDIL 1996. **Mulher no Sector Informal.** Maputo: Instituto Nacional de Desenvolvimento da Indústria Local.
- Inroga, A. 1997. **As Características do inquérito sobre a economia informal em Vilankulos.** Artigo apresentado num seminário destinado à apresentação dos resultados do Projecto Italiano de Assistência Técnica ao Instituto Nacional de Estatística. Maputo: Instituto Nacional de Estatística.
- Ikiara, G. K. 1991. **Policy Changes and the Informal Sector.** In **Kenya's Industrialization Dilemma.** Coughlin, P. and Ikiara, G. K. 1991. Nairobi: Heinemann.
- Jefferis, J. L. 1997. **An analysis of the informal sector in South Africa based on the October Household Survey, 1995.** Artigo apresentado no seminário sobre o sector informal e política económica na África Sub-Sahariana em Bamako, de 10 à 14 de Março de 1997. África do Sul: Central Statistical Service.
- Knop, R. 1997. **Experience of the Eastern Africa Multidisciplinary Advisory Team (EAMAT) of the ILO regarding informal Sector Surveys and Policy.** Addis Abeba: International Labour Organization.
- Lagos, R. A. 1995. **Formalizing the Informal Sector: Barriers and Costs.** In **Development and Change.** Doornbos, M. et al. 1995. Vol. 26, No. 1, January 1995 (111-131). Oxford: Blackwell.
- Lopes, S. 1996. **Projecto Mulher no Sector informal. Análise do Impacto Sócio-económico.** Maputo: SDA/Banco Mundial.

- MOA/MSU Research team. 1997. **Micro and Small Enterprises in Central and Northern Mozambique: Results of a 1996 Survey**. Working Paper No. 27, September 1, 1997. Maputo: Direcção Económica, Ministério de Agricultura e Pescas.
- Mabogunje, A. L. 1992. **A New Paradigm for Urban Development**. In **Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1991**. Summers, L. H. and Shah, S. 1992. Washington: The World Bank.
- Macamo, J. L. 1998. **Estimates of unrecorded cross-border trade between Mozambique and her neighbors: Implications for food security**. Financiado pela USAID (REDSO/ESA) para a TechnoServe, Inc., Nairobi, Quénia. Maputo: World Vision International.
- Marrengula, C. 1997. **Carpintarias Informais na Cidade de Maputo. Papel, Constrangimentos e o Reflexo das Políticas do Estado**. Trabalho de Licenciatura. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, Faculdade de Economia.
- Meagher, K. 1995. **Crisis, Informalization and the Urban Informal Sector in Sub-Saharan Africa**. In **Development and Change**. Doornbos, M. et al 1995. Vol. 26, No. 2 April 1995 (259-284). Oxford: Blackwell.
- Meier, G. M. 1989. **Leading Issues in Economic Development**. 5th Ed. Oxford University Press: Nova Iorque.
- Monteiro, N. T. 1997. **Women in the Informal Economy in Mozambique**. Artigo (commuitos subcapítulos de quatro páginas em média) extraído via Internet em 27 de Março de 1997. Maputo: <http://dana.ucc.nau.edu/~nm5/Precis.html>.
- Muendane, A. 1997. **A Economia Informal no Âmbito das Contas Nacionais em Moçambique**. Artigo apresentado num seminário destinado à apresentação dos resultados do Projecto Italiano de Assistência Técnica ao Instituto Nacional de Estatística. Maputo: Instituto Nacional de Estatística.
- Mummert, A. 1998. **An Institutional Approach to the Informal Sector in Developing Countries**. Artigo extraído via internet em 30 de Março de 1998. e-mail: ammumert@mpiew-jena.mpg.de.
- Mwinuka, J. B. 1997. **The needs for an actual use of informal sector survey results for analysis and policy purposes in Tanzania**. Artigo apresentado no seminário sobre o sector informal e política económica na África Sub-Sahariana em Bamako, de 10 à 14 de Março de 1997. Dar el Salaam: Comissão de Planeamento.
- Nhabinde, A. C. 1997. **Crédito às Micro e Pequenas Empresas. Desafios e Perspectivas na Cidade de Maputo**. Trabalho de Licenciatura em Economia. Maputo: Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane.
- Rodrigues, S. 1994. **A Mulher e o Sector Informal**. Artigo apresentado num seminário sobre "A Mulher e o Sector Informal" a 4 de Agosto de 1994, Maputo. Maputo: MULEIDE e FRIEDRICH EBERT
- Roitman, J. L. 1990. **The Politics of Informal Markets in Sub-Saharan Africa**. In **The Journal of Modern African Studies**. Vol. 28, No. 4 December 1990. Cambridge: Cambridge University Press.

- Roubaud, F. 1997. **Statistical measurement of the informal sector in África: data collection strategies**. Artigo apresentado no seminário sobre o sector informal e política económica na África Sub-Sahariana em Bamako, de 10 à 14 de Março de 1997. Paris: Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération.
- Sandhop, C. 1994. **A Importância e as Consequências do Sector Informal para a Economia Nacional**. in **A Mulher e o Sector Informal**. Artigo apresentado num seminário sobre "A Mulher e o Sector Informal" a 4 de Agosto de 1994, Maputo. Maputo: MULEIDE e FRIEDRICH EBERT STIFTUNG.
- Saeed, O. 1995. **Treatment of Informal Economic Activity in the National Accounts: Conceptual and Methodological Issues**. Socio-Economic Data Division, International Economic Department. Abril de 1995.
- Seppälä, P. 1996. **The Politics of Economic Diversification: Reconceptualizing the Rural Informal Sector in South-east Tanzania**. In **Development and Change**. Vol. 27 No. 3, Julho de 1996. Cambridge: Blackwell.
- Sérurier, M. 1993. **Production, jobs and the informal economy**. Extracto retirado do livro "*Constructing National Accounts*", Capítulo 9. EUROSTAT: Paris.
- Sunny, G. and Babikanyisa, V. 1995?. **The Second Best: The Role and Constraints of the Non-formal Sector in Botswana**. University of Botswana: Gaborone.
- Todaro, M. P. 1989. **Economic Development in the Third World**. 4th Ed. Longman: Nova Iorque.
- Tokman, V. E. 1988. **The Informal Sector: A Policy Proposal**. In **Managing Human Development**. Haq, K. and Kirdar, U. Islamabad: North South Roundtable and UNDP.
- Wilson, T. D. 1998. **The Urban Informal Sector: Microenterprises, petty commodity producers, and the "desguised proletarians"**. Artigo extraído via Internet em Março de Março de 1998: Urban.html at wizard.ucr.edu.