



**UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS
MESTRADO EM POPULAÇÃO E DESENVOLVIMENTO**

**O PAPEL DO COMÉRCIO INFORMAL NA OCUPAÇÃO DA FORÇA DE
TRABALHO EM MOÇAMBIQUE**

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos para obtenção do grau de Mestre em
População e Desenvolvimento da Universidade Eduardo Mondlane

Adelina Hercília Sete Maposse

Maputo, 2011

O PAPEL DO COMÉRCIO INFORMAL NA OCUPAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO EM MOÇAMBIQUE

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de
Mestre em População e Desenvolvimento da Universidade Eduardo Mondlane
Por **Adelina Hercília Sete Maposse**

Faculdade de Letras e Ciências Sociais
Universidade Eduardo Mondlane

Supervisor: **Prof. Doutor Carlos Arnaldo**

Maputo, 2011

O Júri

O Presidente

O Supervisor

O Oponente

Data

DECLARAÇÃO DE AUTORIA

Eu, Adelina Hercília Sete Maposse, declaro pela minha honra que esta dissertação constitui o resultado da minha investigação pessoal, sob orientação do Prof. Doutor Carlos Arnaldo, para a obtenção do grau de Mestre em População e Desenvolvimento. O tema desta dissertação nunca foi antes apresentado para a obtenção de qualquer grau académico.

Adelina Hercília Sete Maposse

Adelina Hercília Sete Maposse

Maio de 2011

DEDICATÓRIA

Aos meus filhos Calvin e Neilo, privados de grandes momentos de carinho, afecto e acima de tudo de lazer, a favor dos estudos. Ao meu esposo Inácio Calvino Maposse por me ter encorajado para continuar os estudos e por me ter concedido todo apoio moral e material para que o meu programa de mestrado se tornasse possível. Aos meus pais Domingos Sete e Laura Cossa que me ensinaram o caminho da escola e sempre me apoiaram moralmente durante a minha formação.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar os meus sentimentos de gratidão, em primeiro lugar, ao meu supervisor, o Prof. Doutor Carlos Arnaldo, por ter acreditado em mim, pela orientação científica sábia e pelos conselhos e acompanhamento durante os meus estudos e na elaboração desta dissertação.

Os meus agradecimentos vão também para a Universidade Eduardo Mondlane através da Direcção Científica – Fundos de Mestrado que financiou a parte curricular do meu programa de mestrado.

Ao Instituto Nacional de Estatística, em particular ao Dr. Cirilo Eduardo Tembe, Chefe do Departamento de Estatísticas dos Serviços e Cadastro na Direcção de Estatísticas Sectoriais e de Empresas, pela disponibilização da base de dados usada neste trabalho e pela sua incansável paciência em clarificar-me sobre aspectos ligados à base de dados.

Ao Professor Catedrático Manuel Garrido Mendes de Araújo, pelo apoio e encorajamento na escolha do tema e o caminho a seguir neste trabalho.

Ao Dr. Carlito António Companhia pela revisão linguística deste trabalho e pelas contribuições dadas no mesmo.

Ao meu esposo Prof. Doutor Inácio Calvino Maposse, vai o meu OBRIGADO pela sua paciência, carinho e compreensão nos momentos de ausências a favor dos estudos e pelas críticas permanentes, conselhos e ensinamentos dados na arrumação e na melhor forma de analisar os dados usados neste trabalho.

Aos meus pais (Domingos Sete e Laura Cossa); irmãos (Manuel, Cândida, Lucas, Mingas e Lúcia); minha cunhada Albertina Maposse e minha sobrinha Candinha, pelo suporte moral e encorajamento durante os meus estudos.

A todos os colegas de turma do mestrado da época 2008-2009 e do meu serviço CEDIMO, pelo apoio moral que me concederam durante a frequência do curso, sem me esquecer do apoio moral dado pelos colegas Maria de Fátima Buramo e Francisco Tchaúque e dos conselhos sobre estatística dados pelo meu colega Sílvio Manjante.

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

LISTA DE ABREVIATURAS E CONVECÇÕES USADAS

| | |
|---------|---|
| AF | Agregado Familiar |
| ASSOTSI | Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal |
| CAE | Classificador de Actividades Económicas |
| IDH | Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas |
| IPH | Índice de Pobreza Humano |
| IFTRAB | Inquérito à Força de Trabalho |
| INE | Instituto Nacional de Estatística |
| INFOR | Inquérito ao Sector Informal |
| IPEA | Instituto de Pesquisa Económica Aplicada |
| ISPC | Imposto Simplificado para os Pequenos Contribuintes |
| MOA/MSU | Equipa de Pesquisa sobre segurança Alimentar do Ministério de Agricultura |
| NOE | Economia Não-Observada |
| NUIT | Número Único de Identificação Tributária |
| OCDE | Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico |
| OIT | Organização Internacional do Trabalho |
| PEA | População Economicamente Activa |
| PIB | Produto Interno Bruto |
| PNEA | População Economicamente Inactiva |
| PNUD | Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento |
| PRE | Programa de Reabilitação Económica |
| QUIBB | Questionário de Indicadores Básicos de Bem-Estar |
| SPSS | Statistical Package for the Social Sciences |

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| <u>ÍNDICE</u> | 1 |
| <u>Lista de quadros</u> | 9 |
| <u>Lista de figuras</u> | 9 |
| <u>RESUMO</u> | 10 |
| <u>1. INTRODUÇÃO</u> | 11 |
| <u>1.1. Problema</u> | 13 |
| <u>1.2. Objectivos do estudo</u> | 15 |
| <u>1.2.1. Geral</u> | 15 |
| <u>1.2.2. Específicos</u> | 15 |
| <u>2. QUADRO TEÓRICO E CONCEPTUAL</u> | 17 |
| <u>2.1. Contexto sócio-económico do estudo</u> | 17 |
| <u>2.3. Conceito de sector informal</u> | 22 |
| <u>2.4. Características do sector informal</u> | 26 |
| <u>2.5. Comércio informal</u> | 27 |
| <u>2.6. Conceito de condições de vida</u> | 30 |
| <u>2.7. Modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique</u> | 31 |
| <u>3. METODOLOGIA DO ESTUDO</u> | 36 |
| <u>3.1. Fontes de dados</u> | 36 |
| <u>3.2. Método de abordagem</u> | 37 |
| <u>3.3. Limitações do estudo</u> | 38 |
| <u>4. CARACTERÍSTICAS DA FORÇA DE TRABALHO ENVOLVIDA NO COMÉRCIO INFORMAL</u> | 39 |
| <u>4.1. Período do início do comércio informal em Moçambique por regiões</u> | 43 |
| <u>4.2. Região geográfica e idade dos indivíduos envolvidos no comércio informal</u> | 44 |
| <u>4.3. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por sexo</u> | 46 |
| <u>4.4. Nível de educação, experiência profissional e relações de parentesco com o chefe de agregado familiar</u> | 50 |
| <u>4.6. Unidades registadas no comércio informal</u> | 58 |
| <u>4.7. Fonte de capital financeiro para o início das actividades no comércio informal</u> | 60 |
| <u>5. O COMÉRCIO INFORMAL E A EMPREGABILIDADE NO SECTOR FORMAL E SUA CONTRIBUIÇÃO NO SUSTENTO DO AGREGADO FAMILIAR</u> | 63 |
| <u>5.1. Relação entre o envolvimento da força de trabalho no comércio informal e a empregabilidade no sector formal</u> | 63 |
| <u>5.1.1. Quem toma a decisão para o início do negócio no comércio informal?</u> | 65 |
| <u>5.2. O papel do comércio informal no sustento e no melhoramento das condições de vida dos indivíduos</u> | 67 |
| <u>5.2.1. Unidade onde os indivíduos realizam as actividades no comércio informal</u> | 67 |
| <u>5.2.2. Análise do melhoramento de condições de vida a partir do exame de instalações com acesso a água, energia eléctrica e telefone fixo e celular</u> | 68 |
| <u>5.2.3. Principais clientes dos comerciantes informais</u> | 72 |
| <u>5.2.4. Características das receitas no último mês do inquérito</u> | 74 |
| <u>6. CONCLUSÕES</u> | 76 |
| <u>7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u> | 78 |

Lista de quadros

| | |
|---|----|
| Quadro 1. Distribuição percentual da população de 7 anos e mais por sector de actividade | 14 |
| Quadro 2. Variáveis usadas para a análise | 35 |
| Quadro 3. Distribuição dos indivíduos por idade e região geográfica | 44 |
| Quadro 4. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por | 46 |
| Quadro 5. Distribuição percentual do comércio informal por categorias | 48 |
| Quadro 6. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por características | 51 |
| Quadro 7. Distribuição dos inquiridos por tipo de actividade do comércio informal | 56 |
| Quadro 8. Distribuição de indivíduos por sexo e por decisão de criar empresa | 65 |
| Quadro 9. Distribuição dos principais clientes dos comerciantes informais | 72 |

Lista de figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1. Modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique | 32 |
| Figura 2. Esquema de caracterização dos indivíduos envolvidos no comércio informal | 39 |
| Figura 3. Distribuição dos comerciantes informais por categorias ocupacionais | 41 |
| Figura 4. Período do início do comércio informal por regiões, Moçambique, 2004 | 43 |
| Figura 5. Percentagem de indivíduos em posse de documento que comprova o registo da unidade | 58 |
| Figura 6. Percentagem de indivíduos em posse de documento que comprova o registo da unidade | 59 |
| Figura 7. Origem de empréstimo dos comerciantes informais | 60 |
| Figura 8. Percentagem de indivíduos por regiões e unidades onde trabalham | 68 |
| Figura 9. Distribuição de instalações com água canalizada por regiões | 69 |
| Figura 10. Distribuição de instalações com energia eléctrica por regiões | 70 |
| Figura 11. Distribuição de instalações que possuem telefone fixo ou celular por região | 71 |
| Figura 12. Distribuição de receitas obtidas no último mês por agregado familiar | 74 |

RESUMO

O presente estudo analisa as principais características da força de trabalho envolvida no comércio informal em Moçambique e procura determinar o papel que esta representa no sustento dos seus agregados familiares. A análise tem como fonte de dados o Inquérito Nacional ao Sector Informal realizado pelo Instituto Nacional de Estatística em 2004. A pesquisa foi desenvolvida através de uma abordagem quantitativa, usando dados recolhidos junto dos agregados familiares. Foi coberto um universo populacional de 506.620 indivíduos, dos quais 51,7% são mulheres e 49,3% são homens.

As questões de partida que nortearam este estudo são: Que características possuem os indivíduos ou a força de trabalho que desenvolve o comércio informal em Moçambique? De que forma a força de trabalho envolvida no comércio informal contribui para o sustento e melhoria de condições de vida do seu agregado familiar?

Os resultados revelaram que no comércio informal estão envolvidos maioritariamente jovens de nível primário que praticam a actividade por conta própria. De forma geral as mulheres dominam o comércio informal e praticam-no como actividade única para a sua sobrevivência.

Também se demonstrou a existência de uma relação entre o envolvimento da força de trabalho no comércio informal e a escassez de emprego formal. A força de trabalho adstrita ao comércio informal apresenta um baixo nível de educação e falta de experiência profissional, características que a colocam em desvantagem para concorrer no mercado formal. Por outro lado, os postos de trabalho oferecidos pelos empregadores estão longe de satisfazer a força de trabalho disponível para trabalhar.

Pode-se concluir que, o comércio informal é uma actividade económica de maior importância, na medida em que, cria auto-emprego que gera receitas que permitem o acesso a bens e serviços essenciais. É também fonte para a sobrevivência de muitas famílias e ajuda no sustento e melhoramento das condições de vida dos indivíduos envolvidos.

1. INTRODUÇÃO

O sector informal tem vindo a crescer na África Sub-Sahariana, empregando uma percentagem elevada da População Economicamente Activa. Evidências sugerem que o sector informal é maior na África Sub-Sahariana do que em outras partes do mundo em desenvolvimento, pois ocupa 60-80% do total do emprego não-agrícola (Charmes, 2000).

Segundo Amaral (2005:58), “está provado que nas cidades dos países em desenvolvimento, com manifestas dificuldades do Estado e do sector dito formal darem respostas às necessidades básicas da população, o sector informal supre essas faltas, quer nas áreas da produção, da distribuição, da construção, dos serviços sociais e, sobretudo, do emprego gerador de oportunidades salariais de uma grande parte da população.”

O informal é um aspecto universal da economia de todos os tempos. Nas cidades dos países em desenvolvimento, ele possui maior relevo e perenidade. Amaral (2005) enfatiza também que o sector informal está presente até em cidades dos países mais desenvolvidos, como por exemplo Nova Iorque, Londres, Paris, Berlim e Roma. O argumento para o crescimento deste sector que se tem registado desde a década 90 centra-se em grande parte, na fraca capacidade do sector formal em gerar empregos e rendimentos em muitos países, em face das altas taxas de crescimento da força de trabalho e migração (Sethuraman, 1997).

Lopes (1999), afirma que a fraca capacidade do sector formal de gerar emprego e rendimentos em muitos países faz com que o sector informal ganhe um papel importante e acabe por ser um meio amortecedor de tensões económico-sociais. Segundo o mesmo autor, o sector informal assegura a manutenção dos níveis mínimos de coesão da sociedade através da criação de empregos em situação de crise económica-social e da geração de oportunidades de obtenção de rendimentos para os grupos mais desfavorecidos.

Em Moçambique, há evidências de que uma grande percentagem da População Economicamente Activa (PEA) esteja a desenvolver actividades no sector informal. De acordo com os dados do INE, os indivíduos envolvidos no sector informal em Moçambique correspondem a 75,2% do total da População Economicamente Activa, sendo na sua maioria mulheres (INE, 2004).

Entende-se por População Economicamente Activa (PEA) ou Força de Trabalho a população de 15 e mais anos de idade ocupada (que trabalhou ou tinha emprego no período de referência) e também aquela que no período de referência esteve desocupada, mas estava disponível para realizar qualquer actividade económica (INE, 2006). Por seu turno, a População Economicamente Inactiva (PNEA) é constituída pelas pessoas que durante a semana de referência encontravam-se na situação de domésticos, estudantes, reformados/aposentados, incapacitados e outros.

O Censo 2007 revelou que 53,1% do total da população estava em idade activa, constituída maioritariamente por trabalhadores por conta própria. Igualmente, o Censo 1997 estimava a PEA em 38,4%, constituída maioritariamente também por trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares não remunerados. Estas evidências mostram que em Moçambique há uma tendência de crescimento da população em idade activa, pois, em dez anos cresceu em 14,7%.

Os outros inquéritos realizados pelo INE também encontraram as mesmas evidências sobre a constituição maioritária da PEA por trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares não remunerados. Por exemplo, os resultados do Questionário de Indicadores de Bem-Estar (QUIBB 2002) e do Inquérito Integrado à Força de Trabalho (IFTRAB 2004/5) revelaram que os trabalhadores assalariados envolvidos na economia formal eram 13,0% da força de trabalho. Por outro lado, 87,0% correspondia a trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares não remunerados.

Sobre a distribuição da PEA por ramo de actividade, o IFTRAB (INE, 2006: 40) revelou que na área urbana o comércio a grosso ou a retalho e a reparação de veículos cobrem a maior percentagem da PEA (34,3%). A segunda actividade que emprega uma percentagem considerável da população na área urbana é a agricultura junto com a pecuária, pesca e silvicultura (32,8%).

O presente trabalho pretende analisar o papel que o sector informal representa na ocupação da força de trabalho e também chamar atenção para o peso que esta actividade representa no sustento dos agregados familiares envolvidos, como uma actividade importante para a sobrevivência dos indivíduos e das suas famílias. Tendo em atenção a complexidade deste sector, o estudo irá se concentrar no **comércio informal** em Moçambique.

1.1. Problema

Em Moçambique, nos últimos anos assiste-se a um aumento de vendedores informais. Uns têm ocupado no dia-a-dia os passeios das cidades, circulando pelas cidades carregados de diversa mercadoria para a venda. Estes factos preocupam as autoridades municipais e os munícipes, pois, impedem a normal circulação dos peões, aumentam a quantidade de lixo na cidade, criam condições para o surgimento da criminalidade na via pública e estragam a beleza das cidades do país.

De acordo com o Ministério do Trabalho (2006), o desemprego e a fraca qualificação da mão-de-obra têm implicações económicas e sociais negativas, dado o facto de a economia ser dependente da utilização de novas tecnologias. A falta de qualificação dificulta a ocupação dos postos de trabalho criados, o que conseqüentemente favorece a manutenção de altas taxas de desemprego. De acordo com Miles *et al* (2006) citados por Francisco e Paulo (2006:35) “em Moçambique tanto o desemprego assim como o sub-emprego são elevados e grande parte da força de trabalho está empregue na economia informal”

De Vletter (1996) fez um estudo sobre trabalhadores do sector informal em Maputo e Beira, e constatou que em termos de idade dos inquiridos estão envolvidos em actividades informais jovens, tendo na sua maioria menos de 35 anos. Quanto ao nível académico, constatou que 70% destes jovens atingiram pelo menos a 4ª classe.

Numa outra dimensão, PNUD (2001:83) cita um estudo feito por Ardeni (2001) sobre o sector informal em Moçambique. Embora não esteja claro em relação ao conceito do sector informal e a metodologia utilizada, este autor chegou a conclusão de que 84,6% dos trabalhadores em Moçambique aparentavam estar empregues no sector informal: 92,6% dos trabalhadores rurais e 65,0% de todos os trabalhadores nas zonas urbanas. Observou também, entre as mulheres, que 95,0% destas trabalham nas zonas rurais e 77,0% das que estão nas cidades trabalham no sector informal.

Como se fez referência anteriormente, o inquérito efectuado pelo INE (2005a) sobre o sector informal constatou que três quartos dos inquiridos desenvolviam actividades no sector informal e somente um número reduzido da população é que desenvolvia actividades no sector formal, como ilustra o Quadro 1.

Quadro 1. Distribuição percentual da população de 7 anos e mais por sector de actividade

| Região | Sector de actividade (%) | | | Nº de casos |
|--------------|--------------------------|------------|---------------|-------------------|
| | Informal | Formal | Desempregados | |
| Norte | 78,7 | 4,2 | 17,1 | 3.268.900 |
| Centro | 80,8 | 6,8 | 12,4 | 4.327.800 |
| Sul | 61,3 | 14,2 | 24,4 | 2.595.100 |
| Total | 75,2 | 7,9 | 17,0 | 10.191.800 |

Fonte: INE, INFOR (2005: Quadro 4.2.4a)

Tanto o INFOR (2004) como os outros inquéritos referidos anteriormente mostram que o sector informal emprega maior número da força de trabalho em Moçambique, permitindo a sua sobrevivência ao criar emprego ou auto-emprego (trabalho por conta própria) para a população que não consegue se inserir no emprego formal. Este facto dá-lhes uma oportunidade para a obtenção de rendimentos.

Apesar dos estudos acima referidos fornecerem informação relevante sobre o sector informal em Moçambique, estes abordaram matérias sobre o sector informal de forma geral e nenhum deles debruçou-se especifica e exclusivamente sobre a análise do comércio informal e a força de trabalho a nível nacional. Por isso, é importante efectuar um estudo focado somente no comércio informal. Diferentemente dos trabalhos já efectuados, este centra-se na análise do comércio informal na perspectiva da força de trabalho envolvida, olhando particularmente para as suas características. Por outro lado, importa aprofundar mais sobre o comércio informal de forma particular, porque, segundo o IFTRAB (2005) é a primeira actividade informal não agrícola na área urbana que congrega a maior parte da força de trabalho (34,3%).

De modo particular, é importante desenvolver um estudo sobre o comércio informal que nos permitirá conhecer as características da força de trabalho envolvida e o contributo que esta actividade pode dar na ocupação da força de trabalho.

O problema acima exposto relaciona-se com as seguintes questões:

- Que características possuem os indivíduos ou a força de trabalho que desenvolve o comércio informal em Moçambique?
- De que forma a força de trabalho envolvida no comércio informal contribui para o sustento e melhoria de condições de vida do seu agregado familiar?

1.2. Objectivos do estudo

1.2.1. Geral

Em Moçambique, o comércio informal tem registado um crescimento acelerado nas zonas urbanas. Aponta-se como causa para este facto, o excedente da força de trabalho que não encontra trabalho no mercado formal. A situação conjuntural do país evidencia que o comércio informal continua a ser a actividade alternativa para a ocupação da força de trabalho e para a sobrevivência de muitas famílias (Cruz e Silva, 2005).

O comércio informal intervém na oferta de bens e serviços adequados aos rendimentos e ao poder de compra de vasta camada da população desfavorecida (Lopes, 1999). Por isso, há necessidade de se desenvolver um estudo que incida no papel que esta actividade pode desempenhar na ocupação do excedente da força de trabalho. Por outro lado, há necessidade de analisar as características que este excedente da força de trabalho possui que influencia na concorrência a ocupação dos postos de trabalho oferecidos pelo mercado formal.

Por outro lado, para entendermos a complexidade do comércio informal e algumas causas que levam a maioria da força de trabalho a ocupar-se nela, impõe-se que analisemos, em termos numéricos, os postos de trabalho disponibilizados pelo mercado formal em Moçambique e a força de trabalho disponível para trabalhar neste sector no período em análise.

Assim, o presente estudo procura analisar as principais características da força de trabalho envolvida no comércio informal em Moçambique. Igualmente, o estudo pretende determinar o peso que esta força de trabalho representa no sustento do seu agregado familiar.

1.2.2. Específicos

- Caracterizar a força de trabalho envolvida no comércio informal em termos de idade, sexo, nível de escolaridade, experiência profissional, local de residência e estado civil;
- Avaliar a relação entre o envolvimento da força de trabalho no comércio informal e a empregabilidade no mercado formal;
- Apurar o papel do comércio informal no sustento e no melhoramento das condições de vida dos vendedores informais.

1.3. Motivação e contribuição do estudo

A escolha do tema “comércio informal e a ocupação da força de trabalho” surgiu do interesse em compreender o fenómeno da ocupação da População Economicamente Activa no comércio informal em Moçambique. Segundo alguns estudiosos como Amaral (2005), Cruz e Silva (2006) e Lopes (1999), o comércio informal é uma actividade que surge para aliviar a pobreza e acalmar os anseios da população pelo emprego formal. Mosca (2009) nota que os poderes políticos permitem o comércio informal, porque este termina por reduzir a pobreza, gera auto-emprego e cria rendimentos que camuflam os sintomas mais chocantes da pobreza e acalmam eventuais manifestações e revoltas.

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

2. QUADRO TEÓRICO E CONCEPTUAL

2.1. Contexto sócio-económico do estudo

Moçambique é um país com uma superfície total de 799.380 quilómetros quadrados. As suas delimitações fronteiriças compreendem a Tanzânia (norte), Malawi, Zâmbia, Zimbabué (oeste) e Suazilândia e África do Sul (sudoeste). O país é banhado pelo Oceano Índico a leste numa linha de costa de cerca de 2.515 quilómetros. Está dividido em 11 províncias administrativas, que estão agrupadas em três regiões: Norte, Centro e Sul. A Região Norte inclui as províncias do Niassa, Cabo Delgado e Nampula; a Região Centro inclui as províncias da Zambézia, Tete, Manica e Sofala; e a Região Sul inclui as províncias de Gaza, Inhambane, Maputo-Província e Maputo-Cidade, a capital do País (Moçambique, 1998).

Após a proclamação da independência em 1975, o governo adoptou um modelo socialista de desenvolvimento económico centralizado e uma política de colectivismo rural. A guerra civil que durou 16 anos trouxe ao país muitos problemas económicos nos anos 80. Em resposta, o Governo de Moçambique introduziu, em 1987, o Programa de Reabilitação Económica (PRE), financiado pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial, o que inverteu o declínio do Produto Interno Bruto (PIB) no final dos anos 80 para um crescimento positivo e alto, nos anos 1990. Apesar deste crescimento do PIB, no final da guerra civil em 1992, Moçambique continuou sendo um dos países mais pobres do mundo, com cerca de 46,8% da sua população vivendo abaixo da linha de pobreza (PNUD, 2009).

Nos últimos três anos, o ritmo de crescimento da economia moçambicana manteve-se forte tendo desacelerado de 8,7% em 2006, para 7,4% em 2007 e 6,8% em 2008 (Carvalho e Sousa, 2009). Porém, em 2009 a economia registou um pequeno crescimento na ordem de 1,2% comparado com 2008, tendo se situado em 7,0% (INE, 2010). Apesar deste percurso, existem diferenças regionais nos níveis de desenvolvimento económico e no acesso aos recursos, infra-estruturas e serviços. De acordo com o PNUD (2008) a Região Sul é a mais desenvolvida e a Região Norte a mais pobre. Por exemplo, em 2006, o PIB per capita na Região Sul era duas vezes mais elevado em relação ao das Regiões Centro e Norte, enquanto que o Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas (IDH) era pelo menos 28% abaixo do da Região Sul.

Há uma disparidade no Índice de Pobreza Nacional entre as regiões administrativas no interior de Moçambique. Com efeito, verifica-se uma concentração da pobreza mais acentuada na Região Norte do que na Região Centro e Sul, com o Índice de Pobreza Humana 7,3% acima da média nacional e 23,2% acima da média do Índice de Pobreza Humana da Região Sul, em 2006. Segundo PNUD (2008), em 2006, nas Regiões Centro e Norte apenas 30,0% da população tinha acesso a água potável e serviços de saúde e na Região Sul 55,0% tinha acesso a estes serviços. Ainda nas Regiões Centro e Norte apenas 4,2% é que tinha acesso a electricidade e 1,0% beneficiava de serviços de telefone celular ou fixo, e na Região Sul 15,6% e 12,0% beneficiavam de electricidade e energia, respectivamente.

Em 2009, o desempenho económico expresso em percentagem de contribuição em vários sectores de actividade, foi o seguinte forma: agricultura 24,0%, indústria transformadora 13,0%, comércio e serviços de reparação 11,0%, transportes e comunicações 11,0%, prestação de serviços às empresas 7,0% e outros 34,0% (INE, 2010).

2.2. A emergência do sector informal

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

Ainda de acordo com o mesmo autor, o circuito superior é directamente organizado a partir da modernização tecnológica. Este circuito compreende as actividades capital-intensivas, realizadas em grande escala, usando técnicas modernas. O circuito inferior consiste em actividades de pequena escala destinadas principalmente à população pobre. A formação destes dois circuitos é directamente ligada à modernização tecnológica actual. E essa modernização não consegue gerar um número suficiente de empregos. Por isso, na sociedade urbana, existe um grande número de pessoas que vivem de salários extremamente baixos ou sem trabalho fixo, ao lado de uma minoria com renda extremamente alta. São estas diferenças que constituem a causa e o efeito da existência de dois circuitos de produção, distribuição e consumo de bens nessas cidades. Os dois circuitos não são sistemas isolados, pelo contrário, estão em permanente interacção.

O sector subterrâneo ou informal surge originalmente em resposta a rápida urbanização e ao desemprego nos países em desenvolvimento (Hope, 1996). Alguns autores associam o surgimento do sector informal à crise de emprego formal. Este é o caso de King (1996), defensor da posição segundo a qual o surgimento do sector informal está ligado à crise verificada no sector formal da economia, especialmente em África. É uma nova reacção à crise de emprego no sector formal que está associada a perda de emprego e às Políticas de Ajustamento Estrutural.

Nos anos 80 e 90 do século passado, houve um aumento exponencial do sector informal em resultado de factores tão diversos como a crise económica, a contracção do mercado de emprego no sector formal e despedimentos de trabalhadores, o aumento de rendimentos disponíveis no sector informal e das necessidades dos consumidores de bens e serviços (Amaral, 2005).

As actividades do sector informal, até os anos 80, eram realizadas por trabalhadores auto-empregados e baseados nas cidades. A maioria destes eram imigrantes rurais sem nenhuma educação formal. Eram trabalhadores pobres engajados na produção marginal ou na importação de bens de consumo que eram escassos nas zonas dos países em desenvolvimento, mas muito procurados (Hope, 1996).

Segundo o mesmo autor, com o passar do tempo, tanto as actividades assim como as pessoas envolvidas neste sector mudaram consideravelmente e passaram a incluir a classe de trabalhadores profissionais e gestores, alguns dos quais são funcionários do Estado ou estão no sector formal a tempo inteiro e permutam entre o sector formal e subterrâneo até no mesmo dia. As actividades expandiram-se de tal forma que o sector formal expande actividades para o sector informal para resolver alguns problemas como o fornecimento de medicamentos, peças, etc.

Durante algum tempo o sector subterrâneo (informal) foi visto como um fenómeno passageiro que ia desaparecer à medida que o sector formal crescesse e absorvesse muita mão-de-obra. Esta visão foi baseada na perspectiva da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 1992) que considerou o sector informal essencialmente disfuncional e isso levou a que as pessoas pensassem que fosse passageiro. Mas, estudos realizados por King (1996) e Hope (1996) mostram que o sector informal não desapareceu, pelo contrário cresceu substancialmente no Terceiro Mundo e deixou de ser exclusivamente do domínio dos pobres urbanos e passou a incluir profissionais e gestores do sector formal.

Alguns autores como Chichava (1998) e Francisco e Paulo (2006) afirmam que as actividades informais registaram um grande crescimento, a partir dos anos 80, com a introdução das reformas de reabilitação económica. De acordo com Chichava (1998), em Moçambique, o impulso ao desenvolvimento de actividades informais dá-se em 1987 com a implementação e impacto do Programa de Reabilitação Económica (PRE). Tal como em qualquer país com um programa de reformas económicas financiadas pelas instituições de Bretton Woods, Moçambique ressentiu-se do impacto de tais medidas, sobretudo nas camadas mais pobres, afectando os seus rendimentos, através da mudança nos seus salários, quer através da alteração nos preços e também na diminuição do seu poder de compra. Estas medidas também mudaram o nível e o grau de consumo, via redução das despesas públicas, afectando particularmente o sector social. Ainda de acordo com o mesmo autor, em Moçambique, as primeiras medidas de depreciação do metical (moeda nacional) em 1987, provocaram o aumento de preços em 200%, e os salários nominais apenas cresciam em 70%.

Tendo em conta que para 50% das famílias trabalhadoras moçambicanas o salário mínimo é a principal fonte de rendimento, o nível acumulado da inflação (188% de 1986 a 1987) e o conseqüente aumento dos preços, as reduções dos subsídios ao consumo e das despesas sociais do Estado foram no seu conjunto, determinantes para a redução do rendimento real das famílias pobres. Assim, algumas famílias não pobres antes do PRE, passaram à categoria de pobres e os já pobres passaram para o grupo de indigentes (Chichava, 1998).

Francisco e Paulo (2006) analisam o PRE num sentido diferente de Chichava (1998). Para estes autores, a introdução do PRE, em 1987, permitiu que a economia informal saísse da clandestinidade e do subterrâneo a que estava remetida, essencialmente por imposição legal e determinação política do Estado. Porém, o que o PRE fez, foi converter parte da economia nacional reprimida em economia informal consentida, pois, antes dessa evolução, não se distinguia mercado negro (ilícito, criminoso e delituoso) de economia informal consentida. Tudo era designado “candonga” (economia paralela).

Ainda de acordo com Francisco e Paulo (2006), a partir da década de 80, imediatamente após a decisão do Governo de liberalizar os preços de alguns produtos (hortícolas, frutas e vegetais) em 1985, as bancas dos mercados oficiais, até então totalmente abandonadas e vazias, passaram a ficar repletas de produtos. Os mesmos produtos, até então, eram vendidos em circuitos clandestinos, por se exigir que os preços a serem praticados fossem os administrativos fixados pela burocracia governante.

Embora em Moçambique, tal como em outros países como Angola, Quênia, o sector informal tenha sido percebido como um problema social, pois representava um sector não reconhecido pelos regulamentos vigentes nesses países para o início da actividade comercial, a realidade mostrou que este sector tem um papel significativo na criação de empregos, na geração de rendimento e no desenvolvimento económico e social do país. Só em 2008 é que foi reconhecido como fazendo parte do sistema económico e por isso foi promulgada uma lei para que as pessoas que exercem actividades no sector informal paguem o Imposto Simplificado para os Pequenos Contribuintes (ISPC)¹.

¹ **O Imposto Simplificado para os Pequenos Contribuintes (ISPC)** é um imposto directo e aplica-se às pessoas singulares ou colectivas que exercem, no território nacional, actividades agrícolas, industriais ou comerciais, de pequena dimensão, incluindo a prestação de serviços (Revista Tributária 2008).

2.3. Conceito de sector informal

O termo “sector informal” foi usado pela primeira vez em Gana por Keith Hart na *Conference on Urban Unemployment Studies (IDS-University of Sussex)* em Setembro de 1971. Este texto apenas foi publicado em 1973. Mas, foi no Quénia que o termo sector informal se popularizou através da Missão da OIT ao Quénia em 1972 (Barbosa, 2009; King, 1996).

Os primeiros textos analisavam o sector informal como um sector marginal, encapuzado e não vinculado ao sector formal (Hope, 1996). A Missão da OIT ao Quénia proporcionou uma delimitação conceitual ampla. Para esta missão, as actividades informais consistiam numa certa “maneira de fazer as coisas”, ou seja, num modo de organizar a produção, caracterizada pela facilidade à entrada, dependência de recursos locais, propriedade familiar, escala pequena de operações intensivas em mão-de-obra e com tecnologia adaptada, contando com qualificações adquiridas fora do sistema escolar em mercados competitivos e desregulados. O sector formal, por outro lado, definia-se pela negação destes pressupostos (Barbosa, 2009; King, 1996).

Não existe uma definição única e nem de consenso, para a designação do sector informal e o problema não tem a ver só com o significado da expressão sector informal, mas também com a escolha da expressão que melhor traduz este fenómeno.

Para Noronha (2003) a utilização dos conceitos “formal” e “informal” não é clara, assim como não há coesão sobre o papel da legislação nos contratos de trabalho. Este autor sugere o uso do conceito “informalidade”, cujo significado depende sobretudo da compreensão do conceito “formalidade” predominante em cada país, região, sector ou categoria profissional.

O sector informal define-se como “um variado leque de actividades orientadas para o mercado e realizadas com uma lógica de sobrevivência pelas populações que habitam os centros urbanos dos países em desenvolvimento” (Lopes, 1999:3).

Na mesma lógica da definição anterior, Queiroz (2009) considera sector informal a actividade orientada para o mercado com o principal objectivo de criar emprego e rendimento para as pessoas nela envolvida e para os seus agregados familiares, com uma lógica de sobrevivência. O não registo da sua actividade é uma característica do sector informal e não um critério para defini-lo.

Bowen (2000) apresenta uma definição diferente da de Lopes (1999) e Queiroz (2009), pois utiliza o conceito do sector informal para referir os indivíduos que participam numa actividade comercial, sem possuir licença legal para o seu exercício, e cuja actividade não é directamente taxada, e portanto não é reportada oficialmente e no geral, não está abrangida pelo pagamento de taxas específicas às autoridades municipais.

Para a Organização Internacional do Trabalho - OIT (2006:24) o sector informal pode ser definido como “um conjunto de unidades empenhadas na produção de bens ou serviços, tendo como principal objectivo a criação de empregos e de rendimentos para as pessoas nelas envolvidas”. Estas actividades funcionam normalmente com um fraco nível de organização, com pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital, enquanto factores de produção, e operam em escala reduzida. As relações de trabalho quando existem baseiam-se, na maior parte das vezes, no emprego ocasional, no parentesco, e nas relações pessoais e sociais, mais do que em acordos contratuais formais.

A OIT (2006) considera ainda que qualquer negócio/empresa não matriculado junto do governo nacional/local pertence ao sector informal; não se incluem as actividades ilícitas (contrabando, roubo, tráfico de droga, etc.) e compreende essencialmente, as chamadas actividades de sobrevivência, abrangendo as pequenas empresas, as micro-empresas, os trabalhadores independentes e o auto-emprego.

O INE (2005:68) usando a definição da OIT, no contexto moçambicano, definiu o sector formal/informal fazendo a combinação de três variáveis:

- O local de registo da actividade: nível municipal, nível provincial e nível da Repartição de Finanças;
- Se o entrevistado declara a empresa possuir ou não documento oficial;
- Que tipo de documentos a pessoa entrevistada diz a empresa possuir (Alvará, Ficha de Registo, Licença Municipal/Precária) ou, no caso de um empregado, se ele/ela possui um contrato de trabalho oficial.

Contudo, para o INE (2005) o sector informal em Moçambique define-se pelo exercício de actividades não registadas na Repartição de Finanças (entidade competente para o efeito) e por a empresa possuir menos de 10 trabalhadores. A definição do INE sugere que, mesmo se a empresa declarar que paga uma taxa ao Conselho Municipal ou a uma outra instituição que não é a Repartição de Finanças, ela é considerada como fazendo parte do sector informal. Esta definição peca por incluir no informal, pessoas, empresas ou negócios registados no governo local/município e que pagam uma taxa fixada para o funcionamento do seu negócio. Se este negócio fosse informal no sentido de ilegalidade, os governos locais como o município não reconheceriam a existência deste sector, conseqüentemente, não cobrariam taxas de ocupação de espaço, deixariam esta actividade para a Repartição de Finanças, entidade competente para o efeito.

Apesar de o sector informal contribuir para os cofres do Estado e conseqüentemente para o crescimento da economia dos países em desenvolvimento, isto é, contribuir para o Produto Interno Bruto - PIB², particularmente sobre o volume de receitas provenientes deste sector (Nazaré, 2006), este não é reconhecido pelas autoridades dos países onde está inserido. O trabalhador informal é um contribuinte activo para a arrecadação de receitas para o Estado. Por exemplo, no Brasil o sector informal em 2006 contribuiu para as contas nacionais em 9,9% de capital e o emprego informal alcançou 57,6% das ocupações totais (Hallak et al, 2009).

A economia informal é já taxada fiscalmente no momento em que realizam o consumo de bens e serviços da formalidade, sejam para o consumo de indivíduo ou para fomentar a sua actividade comercial. Por exemplo, os indivíduos envolvidos no comércio informal, ao consumirem e comercializarem diversos produtos de grande circulação como o açúcar, óleos, cigarros, bebidas, combustíveis, já contribuem para a arrecadação estatal, pois estes produtos são tributados na origem (Queiroz, 2009).

² **Produto Interno Bruto (PIB)** – “É o valor de mercado dos bens e dos serviços produzidos num país, durante um determinado período de tempo” (Frank & Bernanke 2003:455).

Ainda de acordo com este autor, a população informal, ao gerir uma grande gama de negociações e contratação de serviços, exerce uma comprovada importância económica para a arrecadação de receitas para o Estado e para a manutenção de lucros dos capitalistas. Mas mesmo assim, está sob dimensão perversa, pois os que fazem parte desta economia não preenchem os requisitos legais. Por exemplo, são excluídos do acesso às garantias sociais, não têm o direito para cobrar do Estado uma cidadania, e nem o gozo de benefícios decorrentes do exercício das suas actividades.

Em Moçambique, com o pagamento do novo Imposto Simplificado para os Pequenos Contribuintes (ISPC), o governo pretende alargar a sua base tributária e aumentar as receitas (Ministério das Finanças, 2008). Esta posição assumida pelo governo resalta uma contradição do que é definido como actividade do sector informal, pois os vendedores informais passam a pagar imposto ao Estado e a contribuir para o crescimento do PIB. Os comerciantes informais ao pagarem o imposto, automaticamente passam a estar registados, pois, qualquer pagamento às finanças obriga o registo da empresa ou do indivíduo. Também, é sabido que esta população paga uma taxa diária ou mensal ao Município. Face a esta situação, como é que os vendedores ainda são tratados por informais? Porque o formal é o que é conhecido e aceite pelas autoridades. O sector informal ao contribuir para a angariação de receitas para os cofres do Estado está indirectamente a contribuir para melhorar a qualidade de vida da população.

Nazaré (2006) dá uma valiosa contribuição sobre a complementaridade dos sectores formal e informal ao observar que as actividades do sector informal apresentam-se como soluções mais ou menos improvisadas face a ausência de resposta do sector formal aos problemas de mercado. Estes dois sectores não se encontram em oposição, muito pelo contrário, eles complementam-se, constituindo dois circuitos da economia, e em conjunto formam a economia real do país.

Face aos argumentos acima apresentados, pode afirmar-se que o aspecto informal deste sector reside no facto de possuir características próprias no exercício das suas actividades que fazem com que seja diferente do sector dito formal (como por exemplo a falta de infraestruturas físicas para o exercício da actividade, empresas com organização individual ou familiar, livre e flexível). Este sector não deve ser marginalizado e nem colocado fora do sistema económico do país, visto que é um sector muito importante para o desenvolvimento do país e o combate a pobreza.

Por força da utilização dos dados recolhidos pelo INE, no presente trabalho, adopta-se o conceito do INE (2006) que define sector informal pelo exercício de actividades não registadas na Repartição de Finanças e por a empresa possuir menos de 10 trabalhadores.

2.4. Características do sector informal

O sector informal é, hoje, um conjunto de operadores dinâmicos e economicamente agressivos que buscando a sua sobrevivência, têm ocupado e proporcionado rendimentos alternativos a muitas famílias em países em desenvolvimento. Segundo Chichava (1998) e Amaral (2005), o sector informal em geral apresenta as seguintes características:

- Para o início das actividades conta apenas a iniciativa pessoal;
- É uma organização individual ou familiar, livre e flexível;
- É de fácil entrada e integração, mas com muitos riscos de se extinguir;
- As instalações geralmente são inexistentes;
- Emprega mão-de-obra barata, jovem e com predominância do sexo feminino em certas actividades como a venda de produtos, hortícolas, vegetais, e outros produtos agrícolas;
- Comercializa uma vasta gama de produtos e presta serviços diversos que não envolvem grande tecnologia ou equipamento;
- A formação profissional é reduzida ou inexistente, privilegiando-se as práticas de aprendizagem no processo de trabalho;
- Usa insumos conseguidos nas unidades do sector formal e às vezes, abastece também o sector formal;
- O salário e vínculo contratual é celebrado entre pessoas, sem vínculo contratual;
- O crédito é concedido por pessoas singulares ou familiares e pelo recurso a associações de poupanças e crédito;
- A margem de lucros é elevada por unidade, mas pequena por volume.

Ainda de acordo com Chichava (1998), em Moçambique a mão-de-obra envolvida no sector informal compreende:

- Desempregados e sub-empregados do sector formal da economia;
- Desempregados provenientes das zonas rurais;
- Funcionários do Estado e operários do sector formal usando seus familiares ou trabalhadores para complemento dos seus rendimentos;
- Proprietários do sector formal à busca de maiores receitas e fuga ao fisco;

- Jovens recém-formados aos vários níveis (médio e superior) que não encontram emprego; no sector formal ou que não se contentam com os salários do Aparelho do Estado.

O sector informal tem dois tipos de trabalhadores: “os assalariados e os não assalariados” que geralmente são familiares não pagos regularmente, mas a quem lhes são concedidas certas condições, como alojamento, alimentação e alguns subsídios (PNUD, 2001:84).

Acredita-se que a maior parte da força de trabalho ocupada no comércio informal é do sexo feminino. Segundo Cruz e Silva (2005), os dados da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal (ASSOTSI) sobre o sector informal em Moçambique e continente africano revelaram que a maior parte dos agentes informais são mulheres. “As mulheres fazem parte dos primeiros grupos que dinamizaram a criação e o desenvolvimento do sector informal, e continuam a representar a maior população de indivíduos que operam neste sector”. Os estudos feitos por Lopes (1999) e Ardeni (2001) também chegaram a mesma conclusão.

O sector informal inclui actividades económicas, tais como “bancos informais” que recolhem pequenas poupanças e fazem empréstimos por segmentos da população que não têm acesso ao crédito bancário (Nazaré, 2006).

2.5. Comércio informal

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

Ainda de acordo com o mesmo autor, comércio itinerante, vulgarmente conhecido como comércio ambulante, é uma das principais formas de exercício do comércio informal. Os comerciantes percorrem itinerários determinados, desenvolvendo a sua actividade a uma escala muito reduzida. A generalidade dos comerciantes informais opera por conta própria, ainda que seja também frequente encontrar vendedores ambulantes a trabalhar por comissão (a pessoa recebe a partir do volume de produtos vendidos por ele próprio) para comerciantes de rua com localização fixa ou para operadores instalados nos mercados informais. O comércio fixo realiza-se em locais fixos da via pública, de maior e mais fácil acesso à clientela. Regra geral, os operadores instalados em locais fixos na rua exerceram anteriormente a actividade comercial itinerante.

Os mercados informais constituem um outro *habitat* para a actividade comercial informal. Surge como resposta às necessidades de segurança (quer física, quer em relação à perenidade dos direitos de propriedade) dos vendedores de rua, bem como da necessidade de oferecer à clientela um leque mais diversificado de bens e serviços (com finalidade de criar maior capacidade de atracção). O seu carácter informal manifesta-se ainda na ausência de garantias e serviços pós-venda.

Para o INE (2005a), **comércio informal** é toda actividade comercial não registada na Repartição de Finanças. Fazem parte deste grupo unidades não licenciadas, vendedores de rua, de esquina, de mercado, etc.

Para o presente estudo, as actividades do comércio informal incluem:

- a) **Comércio por grosso:** Compreende a actividade de revenda por grosso sem transformação, de bens novos ou usados, a comerciantes (retalhistas ou grossistas), as indústrias e utilizadores institucionais e profissionais ou a intermediários (quer actuem por conta de terceiros ou por conta própria). Os bens podem ser revendidos em bruto, tal como foram adquiridos.
- b) **Comércio a retalho:** Compreende a actividade de revenda a retalho, sem transformação de bens novos ou usados, destinados ao consumidor final, às empresas e outras instituições. Os bens podem ser revendidos tal como foram adquiridos, ou após a realização de algumas operações associadas ao comércio a retalho, tais como, a escolha, a classificação e o acondicionamento. Os bens incluídos neste tipo de comércio são de consumo. Este tipo de comércio desenvolve-se através de várias formas: em estabelecimentos, fora destes, feiras, venda ambulante, venda por correspondência, ao domicílio, etc.

- c) **Turismo informal** tem a ver com o alojamento e restauração que compreende as actividades de alojamento de um abrigo oneroso e temporário (com ou sem alimentação incluída) e a venda de refeições e bebidas para consumo no local, incluindo ou não um espectáculo, exercidas sem licença. Fazem parte deste grupo: barracas, pousadas e restaurantes.
- d) **Famílias com empregados domésticos** compreendem as actividades de pessoal doméstico (cozinheiros, lavadeiros, jardineiros, mordomos, motoristas, porteiros, etc), empregados pelas famílias em regime de contrato ou tarefa. Este pessoal não só realiza actividades do âmbito doméstico, também realiza actividades comerciais na residência onde está inserido, que muitas vezes se confundem até ao ponto de não se saber se é empregado doméstico ou é vendedor.
- e) **Trabalhadores não qualificados** são aqueles que executam tarefas simples e rotineiras que envolvem esforço físico, utilizando instrumentos manuais, pouca iniciativa e autonomia. Estas tarefas ou actividades consistem em vender mercadorias na rua, em locais públicos ou porta a porta, assegurar as limpezas e recolha de lixo, guardar e vigiar imóveis, trabalhos simples na indústria mineira, agricultura e pesca.

Dentro do comércio informal, em termos de actividades, podemos encontrar dois grupos distintos: um grupo que desenvolve o comércio informal como actividade principal e um outro grupo que para além da actividade principal desenvolve uma outra actividade que é secundária.

Considera-se **actividade principal** aquela tarefa que a pessoa teve nesse período de referência e que o entrevistado a classifica como tal. Havendo dúvidas, define-se como principal aquela em que a pessoa trabalhou, efectivamente, maior número de horas na semana de referência; que tinha mais tempo de permanência no empreendimento, contado até ao final da semana de referência no empreendimento e que lhe proporcionava habitualmente maior rendimento mensal. Para a pessoa ocupada em mais de uma actividade, define-se como a **actividade secundária** aquela em que a pessoa trabalhou, efectivamente, maior número de horas, a seguir à actividade principal, na semana de referência, (INE, 2006).

2.6. Conceito de condições de vida

Para entender o impacto do exercício do comércio informal na vida dos indivíduos envolvidos em termos de melhoria das condições de vida é pertinente que se faça uma abordagem do ponto de vista do bem-estar que será medido através do exame de instalações com acesso a água, energia eléctrica e telefone fixo ou celular. A questão da habitação também merecerá uma atenção especial.

O conceito de condições de vida é eminentemente subjectivo, uma vez que, na sua concepção estão aspectos relacionados com o atendimento de necessidades vitais básicas tais como: habitação, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte, entre outras. O atendimento destas necessidades garante aos indivíduos melhores condições de vida e bem-estar (Ribeiro e Barbosa, 2006).

A avaliação das condições de vida de uma população pressupõe a utilização de indicadores sociais (Jannuzzi, 2001). Este autor afirma ainda que nos indicadores sociais se destacam aqueles subjectivos de qualidade de vida, construídos a partir do levantamento de um conjunto amplo de impressões, opiniões e avaliações sobre diferentes aspectos do ambiente sócio-espacial da população, como a satisfação quanto ao domicílio, às facilidades existentes no bairro, às economias e as condições materiais.

O conceito de condições de vida é traduzido como o nível de atendimento das necessidades materiais básicas para sobrevivência e produção social da comunidade (Jannuzzi, 2001). Ainda segundo o mesmo autor, neste conceito estão implícitas as condições de saúde, habitação, trabalho e educação dos indivíduos da comunidade que podem ser mensuradas através da construção de indicadores sociais elaborados a partir de estatísticas públicas.

Os indicadores oficiais adoptados pelas Nações Unidas e mais usados para medir o desenvolvimento e melhoria de condições de vida da população de um país são:

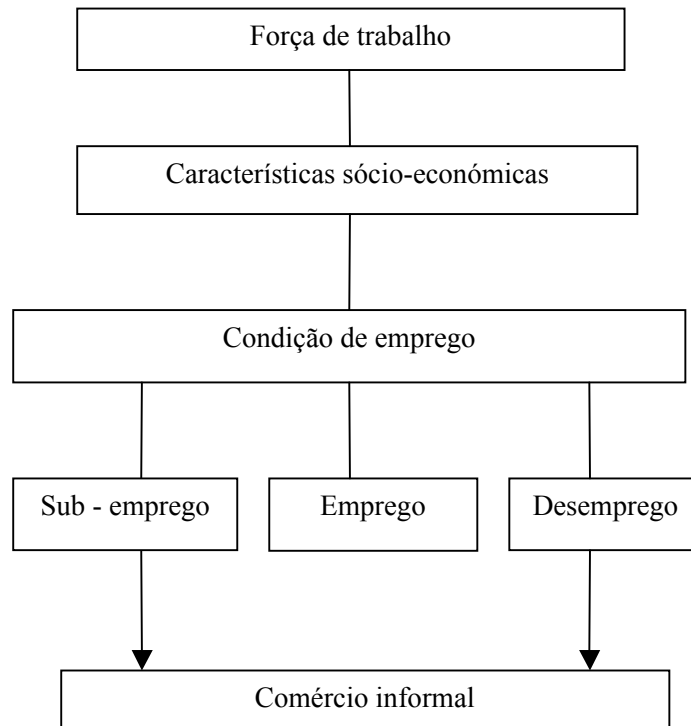
- Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) que é uma medida composta que mede a realização média de um país em três dimensões básicas do desenvolvimento humano: uma vida longa e saudável, medida pela esperança de vida à nascença; conhecimento medido pela taxa de alfabetização de adultos (com ponderação de dois terços) e pela taxa de escolarização bruta combinada do primário, secundário e superior (com ponderação de um terço); um nível de vida digno, medido pelo PIB *per capita* (PNUD, 2008).

O Índice de Pobreza Humana (IPH) é um instrumento alternativo à medição de pobreza baseada apenas no consumo ou rendimento. O IPH, tal como todos outros indicadores mencionados anteriormente, também é uma medida composta. Este indicador concentra-se na medição das privações humanas em três dimensões: a longevidade, a escolarização e o padrão de vida decente, mas com algumas variações em relação ao IDH. O padrão de vida é determinado com base nas privações mais graves: para os países em desenvolvimento este indicador representa a percentagem de pessoas sem acesso a água canalizada e aos serviços de saúde básicos, em conjunto com a percentagem de crianças menores de cinco anos com peso deficiente (PNUD, 2001).

2.7. Modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique

O modelo de análise usado neste estudo assume que as características sócio-económicas podem influenciar os indivíduos na “escolha” do tipo de emprego. O esquema que se apresenta na Figura 1 foi adaptado com base na Teoria Geral do Emprego de Keynes (1988). Para este autor, o desemprego é um fenómeno social e económico característico das economias modernas, em consequência do desequilíbrio entre a procura e a oferta de mão-de-obra. Há uma situação em que a oferta agregada de mão-de-obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente é maior do que o volume de empregos existentes. Também há uma outra situação em que o desemprego resulta da recusa em aceitar um emprego por parte do trabalhador, em consequência de vários factores não motivadores tais como baixa remuneração ou más condições de trabalho.

Figura 1. Modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique



Fonte: Adaptado a partir da combinação da Teoria Geral do Emprego (Keynes, 1988) e do Diagrama de Fluxo dos determinantes Básicos do Tamanho de Força de Trabalho (Arnaldo, 1999).

Este modelo estabelece que há uma força de trabalho com certas características sócio-económicas como por exemplo, o tamanho e composição dos indivíduos por idade e sexo que combinadas influenciam a ocupação dos indivíduos por condição de emprego. Igualmente, o modelo assume que indivíduos inseridos no sub-emprego e no desemprego tendem a ocupar-se no comércio informal.

As características sócio-económicas estão associadas à força de trabalho que não consegue emprego no sector formal por causa da sua fraca capacidade de competir no mercado de trabalho e como consequência fica no desemprego. A procura de emprego muitas vezes é maior do que a oferta de emprego e muitas vezes as características sócio-económicas desta força de trabalho determinam a sua capacidade de competir no mercado formal. O desejo de satisfazer as necessidades básicas do agregado familiar aliado à situação de sub-emprego onde os salários são baixos, leva a que os indivíduos desenvolvam actividades no comércio informal como forma de compensar os salários insuficientes.

O tamanho e a composição dos indivíduos por idade e sexo também pode influenciar para a ocupação da força de trabalho, visto que, em populações jovens como a de Moçambique, caracterizada por uma elevada taxa de fecundidade, há uma grande proporção de pessoas com idade inferior a 15 anos. Por consequência, o número de indivíduos que atinge a idade de trabalhar anualmente é muito elevado, com tendência a crescer devido à redução da mortalidade infantil e juvenil, o que cria graves problemas de absorção desses indivíduos no mercado de trabalho (Arnaldo, 1999).

A OIT (2006) considera que a pessoa tem emprego, se ela tiver idade igual ou superior a 15 anos e se encontrar em pelo menos uma das seguintes situações: trabalhar pelo menos uma hora nos últimos 7 dias anteriores ao inquérito, com vista a produção de bens ou serviços, mediante pagamento em dinheiro ou ajudar um familiar na produção de bens e serviços, sem remuneração e não trabalhar, mas ter emprego durante o período de referência, isto é, no gozo de férias, licença de parto, em greve, etc.

A população desempregada, segundo a definição da OIT, inclui todas as pessoas de 15 e mais anos que na semana de referência se encontravam nas seguintes condições: sem trabalho; estavam disponíveis para trabalhar e estavam à procura de trabalho ou emprego.

O sub-emprego está relacionado com a força de trabalho que tem um emprego remunerado ou pertence à categoria de trabalhador por conta própria com ou sem trabalhadores (OIT, 2006). Mas porque o seu rendimento é baixo, opta em desenvolver também actividades no comércio informal como forma de aumentar os seus rendimentos e também completar a jornada laboral.

O conceito de sub-emprego procura reflectir que uma parte da força de trabalho efectivamente empenhada em certos tipos de actividades económicas está ociosa durante uma parte do tempo, ou se está a trabalhar recebe muito pouco (Hoffmann, 1977).

O INE (2006) usou dois critérios para medir o sub-emprego:

- Número de horas habitualmente trabalhadas – a todos os que trabalharam ou tinham trabalho na semana de referência. Foram distinguidos os que trabalharam habitualmente 40 ou mais horas dos que trabalharam menos de 40 horas.
- Disponibilidade para trabalhar mais horas; aos que trabalharam menos de 40 horas, se aceitariam trabalhar mais horas.

As variáveis independentes ou explicativas como (idade e sexo do chefe do agregado familiar, nível de educação) podem influenciar na ocupação da força de trabalho no comércio informal, pois são características que definem o perfil de um indivíduo em termos de conceder-lhe subsídios para que seja qualificado e apto para concorrer no mercado formal em pé de igualdade com outros indivíduos. Os jovens analfabetos ou com menor número de anos de escolaridade que ainda não desenvolveram experiência de trabalho têm dificuldades para a inserção no mercado de emprego formal (Amaral, 2005). Apesar de a educação por si só não gerar emprego, uma boa educação ajuda as pessoas a se manterem no emprego formal (Pastore, 1998).

A variável dependente ou de resposta está associada às características sócio-económicas dos indivíduos, como por exemplo, experiência de trabalho, estado civil, lugar onde realizam as actividades, receitas mensais), factores sociais que influenciam a determinação para a entrada dos indivíduos no comércio informal. A experiência de trabalho ou profissional dos indivíduos também é um factor social que pode influenciar fortemente a ocupação dos indivíduos no comércio informal. O estado civil também pode condicionar o tipo de emprego, na medida em que, mulheres solteiras, viúvas sem escolaridade têm tendência a ocupar-se no informal.

Portanto, espera-se que o membro do agregado familiar com nível de escolaridade baixo e sem experiência de trabalho esteja empregue no comércio informal, e também espera-se que membros dos agregados familiares inseridos no emprego formal que auferem rendimentos baixos desenvolvam uma outra actividade no comércio informal. As variáveis usadas neste estudo são apresentadas no Quadro 2.

Quadro 2. Variáveis usadas para a análise

| | | |
|-------------------------|----------------------|---|
| Variáveis independentes | Sociais | <p>A. Sexo;</p> <p>B. Idade;</p> <p>C. Nível de educação;</p> <p>D. Experiência profissional;</p> <p>E. Estado civil;</p> <p>F. Relação de parentesco com o proprietário;</p> <p>G. Província de residência;</p> <p>H. Local de residência (urbano/rural).</p> <p>I. Tempo de permanência na actividade;</p> <p>J. Decisão de fazer a actividade.</p> |
| | Económicas | <p>K. Registo da unidade ou empresa;</p> <p>L. Profissão na unidade onde trabalha;</p> <p>M. Situação de emprego (ocupação principal);</p> <p>N. Desenvolvimento da actividade em instalações;</p> <p>O. Número de pessoas que trabalham na unidade;</p> <p>P. Lugar onde realiza as actividades;</p> <p>Q. Autorização para a realização da actividade;</p> <p>R. Clientes que compram produtos</p> <p>S. Receitas mensais</p> <p>T. Acesso a água, energia e telefone fixo ou celular</p> |
| Variável dependente | O. Comércio informal | |

3. METODOLOGIA DO ESTUDO

3.1. Fontes de dados

Neste trabalho, foram usados principalmente os dados do Inquérito ao Sector Informal 2004 que constam do Questionário para Actividade Principal Não-Agrária realizado pelo Instituto Nacional de Estatística. Este inquérito é independente e misto aos agregados familiares e as empresas do sector informal em Moçambique. O inquérito sobre o sector informal é uma fonte importante para o conhecimento da realidade sobre todos os empreendedores e empresas, independentemente do seu trabalho, da sua localização e do tipo de actividade económica (principal e secundária).

Na preparação da amostra, o INE adoptou o mesmo desenho de amostra para o Inquérito ao Sector Informal e para o Inquérito à Força de Trabalho (IFTRAB) (2004/5) a partir dos resultados do Censo 1997. Foram abrangidos todos os agregados familiares individuais e os seus respectivos membros, dentro do território moçambicano. Para o presente estudo, foi tomado como base o universo da população de 506.620, dos quais 50,7% são mulheres e 49,2% correspondem a homens com idades compreendidas entre os 7 e os 65 anos e mais.

Os dois inquéritos acima referidos foram conduzidos no mesmo período e uma parte do questionário do IFTRAB incluiu informação sobre o emprego, muito similar à parte geral do questionário ao sector informal. Segundo o INE (2005^a:47) “esta escolha foi feita de modo a explorar tanto quanto possível a informação recolhida a partir dos dois inquéritos possivelmente comparando e integrando os seus resultados.”

Para o desenho do questionário, o INE teve como base os dados disponíveis e as características principais da Economia Não-Observada em Moçambique e os principais *itens* para investigar foram: “lojas não visíveis em zonas urbanas; vendedores de rua; vendedores de mercado; actividades pesqueiras; agricultura como actividade secundária de agregados familiares; actividades por conta própria (tais como, comércio, construção por conta própria e reparações, etc.) e uso de moagens nas zonas rurais” (INE, 2005a:32).

A outra fonte de dados usada neste trabalho foi a consulta de literatura relevante para o estudo. Esta forneceu informação importante sobre a força de trabalho envolvida no comércio informal que foi usada para compreender as características da força de trabalho envolvida no comércio informal em Moçambique e para apurar sobre a importância do comércio informal na vida dos indivíduos envolvidos.

3.2. Método de abordagem

Neste trabalho, foi adoptada a abordagem quantitativa tendo em conta que a investigação foi desenvolvida usando a base de dados recolhida pelo INE e permite estabelecer relações entre variáveis. Apesar de se saber que o uso da abordagem qualitativa também é importante para estudos em ciências sociais, pois, tem a vantagem de permitir discutir os casos considerando o contexto social e permitir uma visão de muitos aspectos da vida social intrinsecamente ligados (Neuman, 2000), os dados disponíveis só permitem uma análise quantitativa.

A abordagem quantitativa tem o objectivo de testar teorias colocadas neste trabalho. Neste tipo de abordagem a teoria é desenvolvida ao longo do estudo e deve ser o resultado deste, característica que faz com que o pesquisador tenha maiores chances de realizar uma descoberta (Creswell, 1994:87). Ainda de acordo com este autor, a estatística é um instrumento usado neste método.

A abordagem quantitativa tem a vantagem de contribuir para o desenvolvimento e validação dos conhecimentos e oferece a possibilidade de generalizar os resultados (Creswell, 1994). Porém, todos os métodos de abordagem apresentam alguma desvantagem. A desvantagem desta abordagem tem a ver com a impossibilidade de discutir uma grande variedade de aspectos em poucos casos, uma vez que, a análise estatística trabalha com um grande número de unidades ou casos (Neuman, 2000).

Especificamente para este trabalho, a abordagem quantitativa tem a fragilidade de não poder responder “como” e “porquê” é que os vendedores informais entram para esta actividade, em que contexto específico se encontravam, quando iniciaram a actividade e aquando da entrevista em que situação ou contexto social se encontravam.

Sabe-se que a combinação das duas abordagens (quantitativa e qualitativa) é importante para a generalização dos resultados, pois, para muitas aplicações é recomendável que se usem as duas abordagens, que proporcionam uma maior cobertura do tema de modo a obter-se um resultado mais completo (Creswell, 1994). Porém, os dados usados apenas permitem uma abordagem quantitativa.

A abordagem durante o estudo foi efectuada a nível individual para apurar as características sócio-económicas dos membros dos agregados familiares e a relação entre o envolvimento da força de trabalho no comércio informal e a empregabilidade no mercado formal. A nível regional, ela foi utilizada para determinar o papel que o comércio informal exerce na ocupação da força de trabalho.

O trabalho desenvolveu-se em três etapas, sendo: recodificação das variáveis colocando a devida designação, análise de variáveis isoladamente e por tabulação cruzada das mesmas com vista a responder às questões inicialmente colocadas. Este tipo de abordagem, permitiu a análise estatística das variáveis seleccionadas no Quadro 3 usando o **Pacote Estatístico de Ciências Sociais** – SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

Para explorar melhor os dados sobre as características da força de trabalho envolvida no comércio informal, foram constituídos dois grupos: um que desenvolve somente uma actividade única e outro que desenvolve actividade secundária para além da principal. Em cada um destes dois grupos formaram-se três subgrupos, sendo o primeiro referente a empregador, o segundo ao trabalhador por conta própria e o último ao empregado/aprendiz.

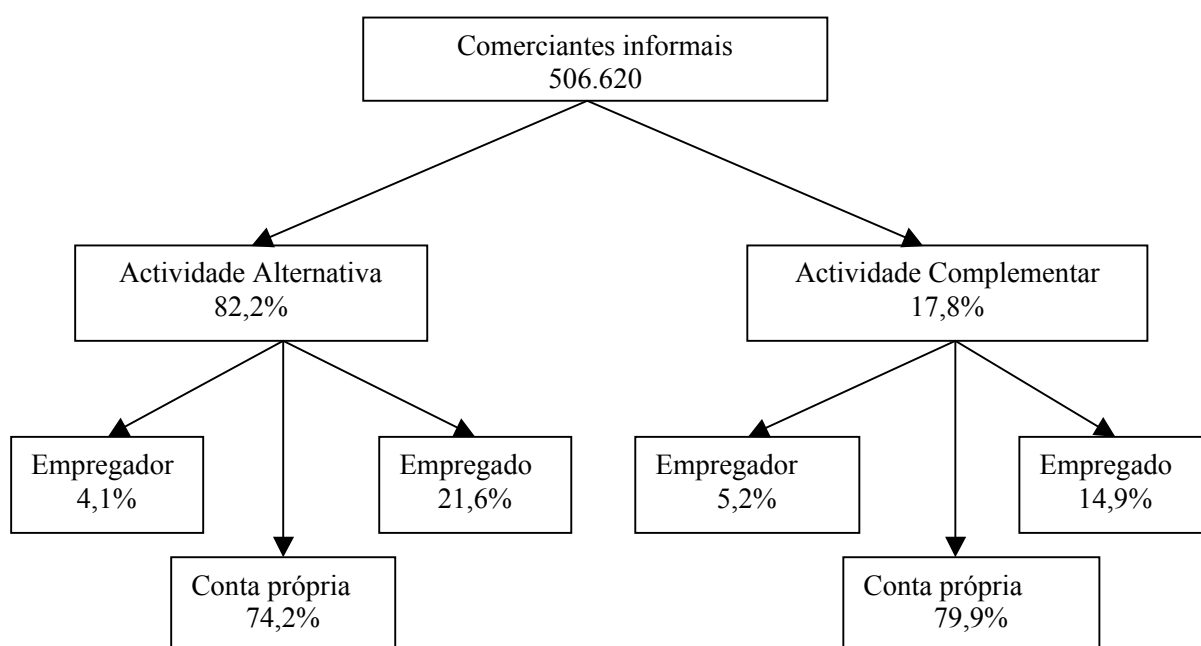
3.3. Limitações do estudo

Os dados usados neste trabalho não se apresentam completos em todas as variáveis. Há variáveis que só apresentam uma parte do universo da população em análise. Algumas questões apresentam respostas incompletas, o que originou a redução de número de casos em algumas análises. Porém, esta situação não retira a validade dos resultados, mas pode afectá-los na precisão da estimação dos parâmetros.

4. CARACTERÍSTICAS DA FORÇA DE TRABALHO ENVOLVIDA NO COMÉRCIO INFORMAL

A análise de dados revelou que no comércio informal, a força de trabalho apresenta duas características em termos de ocupação: um grupo que desenvolve o comércio informal como actividade alternativa (principal/única) e o outro grupo que desenvolve o comércio informal como actividade complementar (secundária) (Figura 2).

Figura 2. Esquema de caracterização dos indivíduos envolvidos no comércio informal



Fonte: Calculadas com base no INFOR 2004

Este esquema mostra que os indivíduos que desenvolvem o comércio informal como actividade alternativa e como actividade complementar diferem entre si em relação às suas características sócio-económicas. A actividade alternativa está relacionada com a força de trabalho que se encontra desempregada, isto é, que não consegue entrar ou permanecer no emprego formal e a actividade como complemento está relacionada com os indivíduos que estando empregues no mercado formal, também procuram emprego no informal.

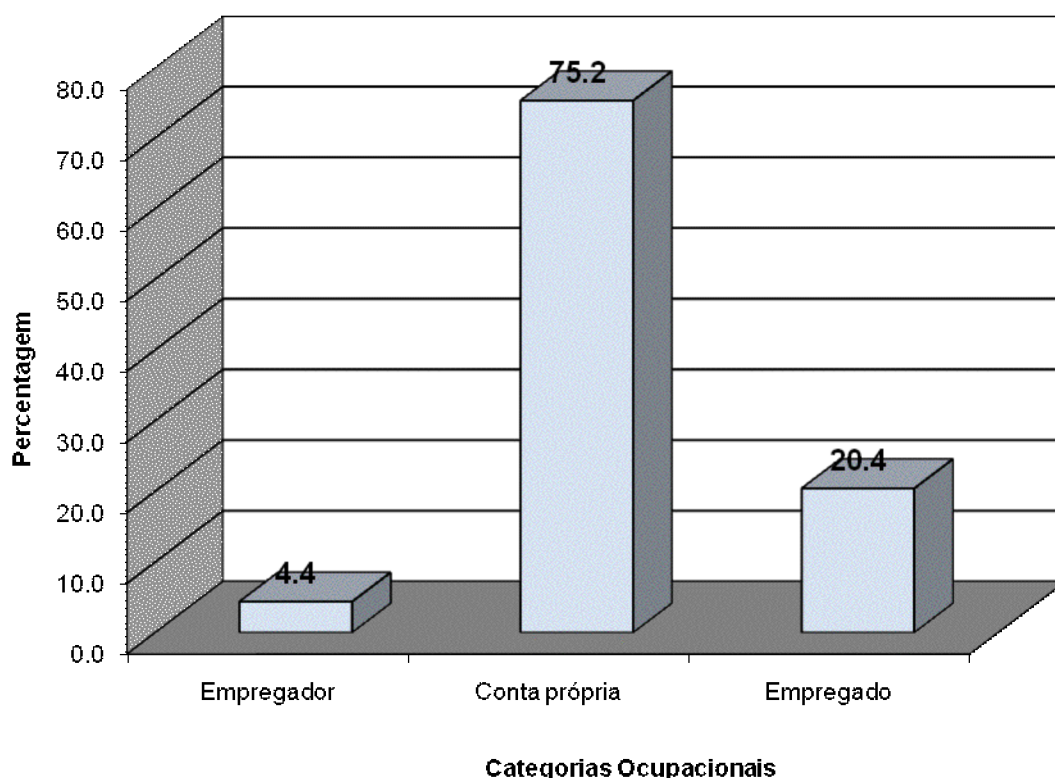
Para o primeiro grupo, o comércio informal surge como actividade alternativa para a sua ocupação, pois, caso contrário ficaria no desemprego. Esta força de trabalho que depende exclusivamente do comércio informal para sobreviver constitui o maior número de inquiridos. Neste grupo, estão inseridos na sua maioria trabalhadores não qualificados e o pessoal dos serviços e vendedores com 93% e 6,5% respectivamente.

Para o segundo grupo, o comércio informal surge como complemento dos rendimentos obtidos na actividade principal. Os indivíduos inseridos nesta actividade quanto ao emprego são considerados sub-empregados. Eles têm emprego formal, mas também desenvolvem uma outra actividade secundária no comércio informal. Fazem parte deste grupo quadros superiores da administração pública e dirigentes, trabalhadores não qualificados, pessoal dos serviços e vendedores.

Neste grupo que tem actividade informal como complemento, nota-se que para além de indivíduos que desenvolvem actividades no mercado formal como actividade principal (actividade em que o indivíduo trabalhou maior número de horas na semana de referência) e no mercado informal como actividade secundária (aquela em que o indivíduo trabalhou menor número de horas na semana de referência) há indivíduos que têm a actividade informal como principal, mas também desenvolvem uma outra actividade secundária também no informal. Assim, um indivíduo fica numa situação em que se ocupa em mais do que uma actividade, uma principal e outra secundária, sendo ambas informais.

Dentro dos dois grupos que desenvolvem o comércio informal como actividade alternativa assim como complementar podem ser encontradas três categorias ocupacionais: empregador, trabalhador por conta própria e empregado. Esta última categoria ocupacional de emprego inclui o aprendiz, ajudante familiar e assistente. Destas três categorias a que absorve maior número da força de trabalho é por conta própria (Figura 3).

Figura 3. Distribuição dos comerciantes informais por categorias ocupacionais



Fonte: Calculadas com base no INFOR 2004

O trabalhador por conta própria é aquele que, ao exercer a sua profissão, fá-lo sem empregados assalariados e que o rendimento do seu trabalho reverte para ele próprio. Este pode ter empresa e também pode desenvolver a sua actividade em casa, na barraca, na rua, no mercado ou na esquina. Difere do empregador por este ser proprietário de um estabelecimento que emprega trabalhadores assalariados (Arnaldo, 1999).

O empregado ou trabalhador é aquele que presta serviços ao empregador. Os resultados mostram que existem dois tipos de trabalhadores: os assalariados e os não assalariados que geralmente são familiares não pagos regularmente (PNUD, 2001). Mas, nota-se a existência de uma percentagem considerável (19,6%) de empregados e aprendizes assalariados. Também, os resultados confirmam o emprego de trabalhadores (ajudantes e assistentes) não remunerados.

Todos os aprendizes assalariados e não assalariados e assistentes estão inseridos na actividade alternativa e a maior parte de ajudantes familiares e empregados fazem parte da força de trabalho inserida na actividade informal como alternativa.

Os aprendizes não remunerados, ajudantes familiares e assistentes fazem parte da categoria de “trabalhadores urbanos não remunerados” que inclui pessoas que trabalham no comércio informal ou num tipo de actividade doméstica a troco de alimentação, alojamento ou pequenos subsídios, uma réplica urbana de práticas rurais (Ardeni, 2001). É neste contexto que encontramos famílias com empregados onde muitas vezes as tarefas domésticas confundem-se com as económicas. Isto é, o trabalhador ou empregado contratado executa tarefas domésticas e também desenvolve o negócio da família montado no quintal da casa, na rua, na esquina, no mercado, etc. O pagamento a este trabalhador pode ser feito de várias maneiras: alimentação, pequeno subsídio, oferta de lugar para morar ou dormir, se for o caso de um indivíduo que vem de um local distante e não tem família por perto que o possa acolher e ao mesmo tempo não tem recursos para pagar arrendamento de uma casa ou quarto onde possa morar.

O recrutamento da força de trabalho referente ao grupo de empregado assalariado, aprendiz assalariado, aprendiz não remunerado, ajudante familiar e assistente é feito de forma informal. A maior parte (67,9%) dos empregados foram recrutados com base em relações pessoais (parentes ou amigos). Apenas 0,7% é que foram recrutados a partir de agências de emprego. Este aspecto de recrutamento da força de trabalho baseado em relações pessoais é característica do comércio informal, visto que, “quando existem relações de trabalho, baseiam-se na maior parte das vezes no emprego ocasional, no parentesco, e nas relações pessoais e sociais, mais do que em acordos contratuais formais” (OIT, 2006:24).

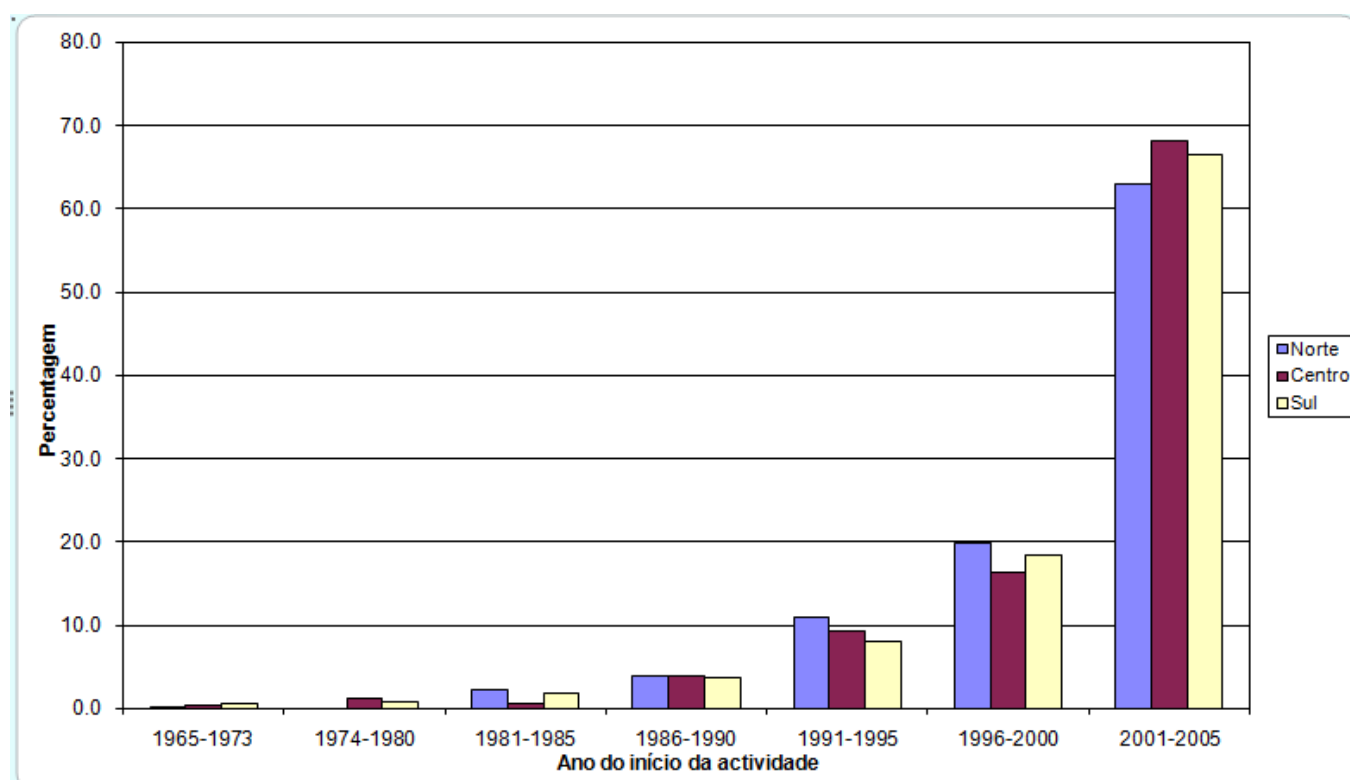
Sobre o tipo de contrato do grupo acima referido, 41,3% possui um contrato por período fixo de tempo, 29,7% não possui nenhum tipo de contrato e 26,2% foi contratado verbalmente. O pagamento de empregados do comércio informal é feito de forma variada. Uns são remunerados por salário fixo, outros por trabalho específico e outros ainda não são remunerados. Neste último grupo de empregados sem remuneração, provavelmente fazem parte os familiares do empregador ou proprietário da empresa.

4.1. Período do início do comércio informal em Moçambique por regiões

Em relação ao período em que os indivíduos começaram a exercer a actividade comercial na unidade onde trabalhavam quando foram inquiridos, os resultados da análise revelam que até 1990 as três regiões do país tiveram quase o mesmo comportamento. Isto é, haviam poucos indivíduos a desenvolver esta actividade.

A partir do ano de 1995, houve um aumento de indivíduos que ingressaram nesta actividade informal em todo o país. Mas, foi no período entre 2001-2005 que se registou um aumento acentuado tendo atingido valores acima de 60% de novos ingressos nas três regiões de Moçambique, como ilustra a Figura 4.

Figura 4. Período do início do comércio informal por regiões, Moçambique, 2004
(N = 336.430)



Fonte: Calculadas com base no INFOR 2004

Este aumento parece estar associado, primeiro, à idade dos indivíduos pois, como mostram os dados em análise a maior parte destes são jovens, o que significa que antes de 1990 eram crianças e não podiam desenvolver este tipo de actividades. O segundo factor que parece estar associado ao aumento de indivíduos no comércio informal, a partir de 1995, tem a ver com o PRE que permitiu que a economia informal fosse consentida e liberalizada pelo Governo (Francisco e Paulo, 2006). Apesar de o PRE ter tido lugar em 1987, é possível que tenha começado a ter efeitos visíveis a partir de 1995, isto aliado ao fim da guerra civil que teve lugar em 1992.

O fim da guerra civil em Moçambique trouxe vários ganhos para a população, como por exemplo, a liberalização económica que reacendeu a expectativa de alargamento das oportunidades económicas para os cidadãos em geral e a mobilidade destes dentro e fora do País. Particularmente para a Região Sul, a vizinhança com a África do Sul (um dos países mais desenvolvidos da África Austral) é um factor que pode ter contribuído para o aumento de novos ingressos no comércio informal, uma vez que os habitantes desta região de Moçambique atravessam a fronteira sem grandes constrangimentos e vão adquirir bens para a posterior venda no país.

4.2. Região geográfica e idade dos indivíduos envolvidos no comércio informal

Uma das questões que gerou este trabalho de pesquisa foi a de procurar saber quem são os indivíduos envolvidos no comércio informal em Moçambique. Quanto a idade da força de trabalho envolvida no comércio informal em Moçambique podem-se encontrar indivíduos de várias idades, desde os 8 anos até aos 99 anos. Os grupos etários de 15-24, 25-34 e 35-44 é que apresentam uma concentração elevada de indivíduos envolvidos nesta actividade (Quadro 3). Porém, o grupo etário com maior concentração de indivíduos é de 25-34 anos em todas as regiões do país, o que mostra que a maior parte da força de trabalho envolvida nesta actividade é bastante jovem.

Quadro 3. Distribuição dos indivíduos por idade e região geográfica

| Região | Grupos etários dos Membros dos Agregados Familiares | | | | | |
|-------------|---|---------|---------|---------|--------|--------|
| | 8-14 | 15-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | 55+ |
| Norte | 0 | 16,6 | 40,9 | 25,3 | 13,7 | 3,4 |
| Centro | 3,6 | 20,8 | 39,0 | 18,4 | 14,3 | 3,9 |
| Sul | 0,4 | 21,0 | 29,6 | 26,4 | 14,6 | 8,0 |
| Nº de casos | 5.980 | 102.181 | 172.348 | 122.099 | 72.867 | 31.145 |

Fonte: Calculadas com base no INFOR 2004

Comparando a participação por idade dos indivíduos na actividade alternativa e complementar, verifica-se que existe uma diferença de idade de participação. Na actividade alternativa a maior concentração verifica-se na faixa etária de 25-34 anos. Porém, para actividade complementar o cenário é diferente; a maior concentração de indivíduos verifica-se na faixa etária de 35-44 anos que é uma faixa que congrega indivíduos adultos. A ocupação desta força de trabalho no comércio informal pode estar relacionada com a dificuldade que encontram em conseguir ocupação formal, uma vez que, para jovens “o mercado exige uma experiência que esta camada não possui, e a induz indirectamente a obter a mesma experiência em uma ocupação informal” (Melo e Teles, 2000:16). Em contrapartida, a faixa etária de 25-34 anos seria a de maior probabilidade de conseguir emprego formal.

Na categoria de empregado, nota-se que os indivíduos que exercem o comércio informal como actividade principal têm tendência a serem muito jovens, 15-24 anos (32,1%) e 25-34 anos (31,0%). Porém, dos indivíduos que exercem o comércio informal como actividade complementar o empregado tende a ser mais velho com 45-54 anos em (54,7%).

A maior congregação de indivíduos adultos no comércio informal como actividade complementar parece estar relacionada com a necessidade de aumentar os rendimentos do agregado familiar, tendo em conta que estes indivíduos são adultos e provavelmente já têm uma família própria constituída, precisam de recursos suficientes para satisfazer as necessidades básicas do seu agregado familiar.

Observando para as diferentes regiões do país, nota-se que apresentam diferenças. Na Região Norte não há registo de indivíduos inquiridos no grupo etário de 8-14 anos de idade envolvidos no comércio informal. Apesar de o inquérito ter sido aplicado a trabalhadores informais com 7 anos e mais, nesta região esta faixa etária não está inserida nesta actividade. Isto leva a supor que aquando da aplicação do inquérito não foram inquiridos ou encontrados indivíduos nesta faixa etária. Porém, nas Regiões Centro e Sul o cenário é diferente; há mão-de-obra infantil envolvida neste tipo de actividade, embora com menor peso. Quanto a relação de parentesco com o chefe do agregado familiar, estas crianças envolvidas no comércio informal, na sua maioria são filhos (61,3%).

Apesar de a Constituição da República de Moçambique, no seu artigo 121, nº 4, proibir o trabalho de crianças quer em idade de escolaridade obrigatória quer em qualquer outra, verifica-se a presença de crianças a praticarem o comércio informal. As razões para a ocupação da mão-de-obra infantil no comércio informal em Moçambique ainda não estão claras, mas estudos feitos em outros países como o Brasil, em 2004, apontam como uma das causas para este fenómeno a pobreza. Este estudo apontou a pobreza como sendo uma das causas importantes do trabalho infantil, mas não o seu único determinante. A decisão de trabalhar e abandonar a escola tomada pelos menores, principalmente no meio urbano, parece ser influenciada não só pela escassez dos recursos económicos da família (a família vê na criança uma oportunidade de completar o seu rendimento), mas também pela atractividade do mercado de trabalho onde estão inseridos (Schwartzman, 2004).

4.3. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por sexo

Estudos efectuados por Sethuraman (1998), Arnaldo (1999), Lopes (2003) sobre a distribuição por sexo de indivíduos envolvidos no comércio informal revelam que há mais mulheres envolvidas nesta actividade. Porém, a distribuição por sexo da força de trabalho que exerce actividades no comércio informal, indicou que nas Regiões Norte e Centro o comércio informal é dominado pelo sexo masculino, pois, mais de dois terços dos envolvidos no comércio informal de cada uma destas regiões são homens. Apenas a Região Sul é que apresenta uma situação diferente, pois a maior parte dos envolvidos nesta actividade são do sexo feminino. Mas, a nível do país a representatividade de homens e mulheres é quase igual como ilustra o Quadro 4.

Quadro 4. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por região geográfica e sexo

| Região Geográfica | Sexo | | |
|-------------------|-------------|---------------|-------------|
| | % de Homens | % de Mulheres | Nº de casos |
| Norte | 71,7 | 28,3 | 87.933 |
| Centro | 67,5 | 32,5 | 132.142 |
| Sul | 34 | 66 | 286.545 |

Fonte: Calculadas com base no INFOR 2004.

É possível que a diferença que se verifica nas Regiões Centro e Norte em relação a Região Sul esteja relacionada com o tipo de produtos vendidos. Nas Regiões Norte e Centro, os produtos mais comercializados não são acabados como os casos de pedaços de madeira e açúcar em bruto no norte. No centro comercializa-se mais medicamentos, milho em grão, produtos de pasto, sabão, sacos, enquanto na Região Sul os produtos mais comercializados são acabados de consumo pão, bolachas, biscoitos, feijão, arroz e vestuário. Tradicionalmente, produtos como madeira, medicamentos e açúcar em bruto são comercializados por homens, por isso o número reduzido de mulheres no Norte e Centro no comércio informal.

Ainda de acordo com os resultados da análise, há uma diferença por sexo em relação a produtos comercializados. 87,8% dos homens dedica-se a comercialização de produtos não acabados, enquanto 82,0% de mulheres ocupa-se na comercialização de produtos acabados de consumo imediato que são os produtos alimentares e vestuário que não requerem transformação.

Usando a tendência da Região Sul e comparando o comércio informal com outras áreas de actividades informais não agrárias, pode-se afirmar que há mais mulheres a trabalharem no comércio informal em relação a outras áreas de actividade informal como é o caso da área de construção em que temos apenas 37,6% de mulheres. Esta maior predominância da mulher no comércio informal em relação a outras áreas de actividade é uma tendência que se verifica na África Sub-Sahariana onde as mulheres empregam-se mais no comércio e em serviços do que em áreas de construção e transporte (Sethuraman, 1998).

Comparando os homens e as mulheres por categoria ocupacional no comércio informal os resultados mostraram que na actividade alternativa os homens tendem a ser empregadores, enquanto as mulheres tendem a ser trabalhadores por conta própria. Isso sugere que as mulheres praticam o comércio informal como ocupação alternativa. Quanto a categoria de empregado, verifica-se que há um equilíbrio de participação entre homens e mulheres. Porém, sobre a ocupação dos indivíduos no comércio informal como actividade complementar os dados revelam que os homens têm representatividade maior em todas as categorias, nomeadamente empregador, trabalhador por conta própria e empregado, conforme ilustra o Quadro 5.

Quadro 5. Distribuição percentual do comércio informal por categorias ocupacionais ou profissionais

| | Categorias Ocupacionais | Homem% | Mulher% | Nº de casos |
|-------------------------|--------------------------------|---------------|----------------|--------------------|
| Actividade Alternativa | Empregador | 52,2 | 47,8 | 16.799 |
| | Conta própria | 44,0 | 56,0 | 297.926 |
| | Empregado | 49,2 | 50,8 | 86.769 |
| Actividade Complementar | Empregador | 70,7 | 29,3 | 4.627 |
| | Conta própria | 59,5 | 40,5 | 70.829 |
| | Empregado | 77,8 | 22,2 | 13.178 |

Fonte: Calculadas com base no INFOR 2004.

A predominância de mulheres trabalhadoras por conta própria no comércio informal como actividade alternativa está relacionada ao facto de ser uma actividade de fácil acesso que exige reduzido investimento inicial e não requer qualificações profissionais específicas (Lopes, 2003). Por outro lado, a maior participação das mulheres está relacionada ao facto da actividade permitir o acesso e o controlo directo dos rendimentos, autonomia e poder na gestão do seu tempo de trabalho e a locação de suas receitas (Loforte, 2000).

As mulheres envolvem-se cada vez mais no comércio informal porque para além de suprir o magro orçamento familiar, o comércio informal emerge como uma estratégia para ganhar influência social, constitui uma forma de luta e de resistência contra a ideologia do poder patriarcal que relega as mulheres à domesticidade e vida familiar (Loforte, 2000). A mulher enfrenta barreiras no acesso ao emprego formal, como consequência das condições que ela enfrenta na juventude, tais como o acesso limitado à educação e à saúde. Na Região Sul por exemplo “por razões culturais a prioridade na educação é para o filho do sexo masculino” (Arnaldo, 1999:31). Assim, a mulher fica relegada para o último plano em termos educacionais.

Estas barreiras que a mulher enfrenta colocam-na numa posição desfavorável no mercado de trabalho na maior parte do mundo em desenvolvimento como resultado de longa duração de normas sociais que impedem a sua integração económica e o seu avanço (Sethuraman, 1998).

A própria socialização das raparigas e dos rapazes denota uma diferença. Para a mulher deseja-se: casamento, a maternidade, o saber cuidar dos outros ou da família, a tolerância e a obediência. As raparigas aprendem desde cedo, como norma que casa é o lugar do seu destino (Andrade *et al*, 2001). Esta diferenciação na socialização de raparigas e rapazes tem consequências na vida futura da rapariga, pois, na idade adulta terá que enfrentar dificuldades que a levarão a procurar alternativas para o seu sustento e da sua família. Porém, como esta mulher não está preparada para desenvolver actividades fora de casa e nem para concorrer para o mercado de emprego formal a única alternativa digna que encontra é o comércio informal que não tem exigências, bastando o desejo e a vontade de trabalhar.

Apesar de a mulher aprender, desde cedo, que a casa e a maternidade é o lugar do seu destino, ela acaba por alargar o seu campo de trabalho doméstico para um outro que antes estava reservado para o homem. Para manter a família e garantir a sua sobrevivência, ela acaba por criar o seu próprio emprego. Muitas vezes esta mulher é mãe e não tem quem tome conta dos filhos enquanto trabalha fora de casa. E o comércio informal dá-lhe a possibilidade de criar o seu próprio emprego na sua própria residência onde possa trabalhar ao mesmo tempo que cuida da casa, dos filhos e da família. Por outro lado, porque não consegue rendimentos elevados para pagar um empregado que cuide do seu negócio ou um empregado que tome conta dos filhos enquanto trabalha, ela é obrigada a cuidar pessoalmente do negócio e ao mesmo tempo da família.

Embora as mulheres sejam mais propensas a serem trabalhadoras por conta própria, elas tendem a ganhar menos que os trabalhadores do sexo masculino que estão envolvidos na mesma actividade (Sethuraman, 1998). Esta evidência implica uma elevada incidência de pobreza para trabalhadores do sexo feminino no comércio informal.

Comparando os homens que desenvolvem o comércio informal como actividade principal (alternativa) e como actividade complementar, nota-se que em ambas actividades a maior parte dos homens são chefes de agregados familiares, sobretudo na actividade complementar (73,2%). Esta situação está relacionada ao papel que o homem desempenha dentro da família, uma vez que, é suposto o chefe de família ser a pessoa que sustenta o seu agregado familiar e que satisfaz as necessidades básicas da sua família. A impossibilidade de satisfazer as necessidades básicas do seu agregado familiar leva a que este procure outras alternativas e acabe por desenvolver actividades no comércio informal.

Contudo, esta participação considerável de homens reflecte, provavelmente, alguma mudança nos intervenientes desta actividade. Isto é, já não são só as mulheres que se socorrem das actividades informais para a obtenção de rendimentos que permitem a sua sobrevivência. Os homens também se socorrem das mesmas para a obtenção de algum rendimento que os permite satisfazer as necessidades básicas do seu agregado familiar, permitindo a sua sobrevivência num país onde há dificuldades económicas e sociais.

4.4. Nível de educação, experiência profissional e relações de parentesco com o chefe do agregado familiar

A educação é um requisito fundamental para uma adequada inserção na sociedade. É essencialmente por seu intermédio que as pessoas podem adquirir e exercer a sua cidadania, no âmbito económico, social e político (Instituto de Pesquisa Económica Aplicada - IPEA, 2005). O nível de educação da força de trabalho envolvida no comércio informal em todas as regiões do País é variado, mas nota-se uma elevada percentagem de indivíduos com nível primário em todas as regiões. De acordo com os resultados da análise, no comércio informal estão envolvidos maioritariamente jovens com o nível primário e em menor número jovens com o nível secundário (médio) e superior (Quadro 6).

A Região Sul é a única que apresenta uma percentagem muito reduzida de indivíduos com o nível superior inseridos nesta actividade. O maior número de indivíduos com o nível secundário está na Região Centro. Em relação ao grupo dos que não se conhece o seu nível de educação, todos são residentes da Região Centro.

Quadro 6. Distribuição dos indivíduos envolvidos no comércio informal por características sócio-económicas e região

| Características sócio-económicas | País % | Região % | | |
|--|---------|----------|---------|---------|
| | | Norte | Centro | Sul |
| <i>Nível de Educação</i> | | | | |
| Alfabetização | 0,6 | 0,4 | 0 | 0,2 |
| Primário | 75,6 | 83,5 | 70,5 | 75,4 |
| Secundário | 12,9 | 7,7 | 19,9 | 9,7 |
| Técnico Elementar, Básico, Médio e Formação de Professores | 0,66 | 1,0 | 0,3 | 0,7 |
| Superior | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,1 |
| Nunca Estudou | 10,0 | 7,3 | 9,1 | 13,8 |
| Não Sabe | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,0 |
| <i>Experiência Profissional</i> | | | | |
| Escola Técnica | 1,6 | 2,8 | 1,3 | 1,4 |
| Grande Empresa | 0,65 | 0,5 | 1,5 | 0,3 |
| Pequena Empresa | 4,0 | 3,0 | 2,2 | 5,1 |
| Sozinho na Prática | 93,7 | 93,7 | 95,0 | 93,2 |
| <i>Relação de Parentesco</i> | | | | |
| Chefe do Agregado | 55,5 | 74,2 | 62,8 | 46,4 |
| Cônjuge | 19,5 | 14,3 | 12,0 | 24,5 |
| Filho(a) | 13,4 | 4,8 | 15,6 | 15,0 |
| Pai/Mãe, Irmão(a), Genro/ | 6,2 | 2,0 | 6,4 | 7,5 |
| Outro Parente | 3,9 | 4,7 | 1,3 | 4,9 |
| Sem Parentesco | 1,5 | 0,0 | 1,9 | 1,7 |
| Nº de casos | 506.620 | 87.934 | 132.142 | 286.546 |

Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

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

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

De acordo com os resultados, no comércio informal 51% dos indivíduos do nível primário são mulheres e 68,3% dos indivíduos que responderam nunca terem estudado também são mulheres. Analisando a educação de uma forma geral pode-se afirmar que o maior número de mulheres em Moçambique possui um nível baixo de educação e a taxa de escolarização das mesmas é baixa em relação a dos homens. Por exemplo, o PNUD, no Relatório de Desenvolvimento Humano de 2008 estimava que em 2006 o Índice de Educação era de 0,397 para mulheres quase metade do Índice dos homens que se situou em 0,642 (PNUD, 2008).

Comparando a Taxa Bruta de Escolaridade Conjunta em 2005 e em 2006, verifica-se que esta tem a tendência de subir de forma acentuada para os homens do que para as mulheres. Em 2005, esta taxa situou-se em 45,5% para as mulheres e 55,0% para homens. Em 2006, para as mulheres situou-se em 51,0% e para os homens subiu para 61,1%, o que significa 11% a mais do que a taxa das mulheres em 2006 (PNUD, 2008). Em 2007, a taxa de alfabetização de adultos com idades a partir de 15 anos para as mulheres 33,0% era menor que a dos homens que era de 57,2%, significando uma diferença de 24,2% (PNUD, 2009).

Esta situação de fraco acesso à educação limita a entrada da mulher no emprego formal e influencia negativamente na procura de emprego que permite a obtenção de rendimentos para a satisfação das necessidades básicas do seu agregado familiar e o comércio informal afigura-se como uma das poucas alternativas. Não obstante se saber que “a educação em si não gera emprego, mas uma boa educação ajuda as pessoas a se manterem no trabalho e a disputar com vantagem as poucas vagas que se abrem” (Pastore, 1998:42)

É importante observar que 93,7% de indivíduos que desenvolvem o comércio informal em Moçambique inicia a actividade sem nenhuma experiência profissional ou de trabalho, aprende a trabalhar na prática, nunca teve uma formação profissional formal para exercer a sua actividade. Esta situação era esperada, uma vez que no sector informal a formação profissional é reduzida ou inexistente, privilegiando-se as práticas de aprendizagem no processo de trabalho. Também o comércio informal conta com “a força de trabalho que possui qualificações adquiridas fora do sistema escolar em mercados competitivos e desregulados” (Barbosa, 2009:14).

Analisando os aspectos sobre educação e experiência de trabalho para o grupo de indivíduos que praticam o comércio informal como actividade alternativa e como complemento, pode-se afirmar que nos dois grupos os indivíduos apresentam características semelhantes às encontradas na análise geral do país. A predominância de indivíduos com educação primária e sem experiência de trabalho é que caracteriza os indivíduos inseridos nos dois grandes grupos.

Embora o comércio informal apareça como alternativa para a ocupação de uma grande parte da população que não consegue emprego no mercado formal, alguns autores como Nazaré (2006) observam que esta actividade deve-se considerar negativa. Porque segundo o mesmo autor, num estudo efectuado em Angola concluiu que a educação é um dos mais importantes agentes de mudança política e de progresso económico. Nesta perspectiva, a contribuição do comércio informal deve considerar-se negativa porque é uma das causas de desistência escolar, principalmente a nível do primário e do secundário. Mas é preciso reconhecer que o emprego é um meio essencial para fornecer experiências de aprendizagem informal. Através do comércio informal adquire-se um saber fazer, mas não se cobre a fraca qualificação da mão-de-obra, o que torna o factor trabalho relativamente limitado. A situação verificada em Angola também se pode encontrar em Moçambique, pois, segundo os resultados, 75,6% de comerciantes informais têm nível primário, o que significa que desistiram de estudar ainda no primeiro nível escolar.

Todavia, a natureza deste processo de aprendizagem não está em condições de assegurar os indivíduos a formação global necessária, para permitir a emergência de uma classe empresarial forte e actuante. Esta limitação do campo do conhecimento reduz a capacidade de apreensão das potencialidades deste mercado. Contudo, apesar do comércio informal contribuir negativamente para a educação, Nazaré (2006) afirma que o emprego no comércio informal contribui para a educação dos filhos dos pais envolvidos nestas actividades, pois, o rendimento obtido pelos pais permite colocá-los na escola e custear todas as despesas inerentes a sua educação.

Quando se observa a posição na família dos indivíduos ocupados no comércio informal em todas as regiões de Moçambique, percebe-se que o grupo dominante é o de chefe de agregado familiar com 55,5%. Esta percentagem representa praticamente mais de metade dos ocupados no comércio informal. O chefe de agregado familiar do sexo masculino aparece com maior peso, representando 65,4%. O segundo grupo de maior peso é o de cônjuges, com 19,5% do total de ocupados no comércio informal. Apenas 1,5% é que não tem relação de parentesco com o chefe do agregado familiar.

Em relação ao comércio informal como actividade alternativa observa-se que 77,7% de indivíduos no comércio informal são chefes de agregado familiar a desempenhar a actividade por conta própria, o que significa que um grande número de famílias tem como principal fonte de rendimento o comércio informal, uma vez que em Moçambique, sobretudo na região sul tradicionalmente, é o chefe de agregado que sustenta a família. Portanto, pode-se afirmar que o comércio informal não é procurado pelo chefe de agregado familiar somente como complemento do rendimento familiar, mas sim como a única fonte de obtenção de rendimento para a sobrevivência da família. O cônjuge no comércio informal como actividade alternativa representa 21,2%, o que reforça a participação de rendimentos provenientes do comércio informal para o orçamento doméstico.

Sobre a actividade como complemento de rendimentos, a situação é semelhante à descrita no parágrafo anterior. Nota-se, com efeito, que 77,7% dos inquiridos são chefes de agregado familiar e 13,3% são cônjuges. Diferentemente dos indivíduos inseridos no comércio informal como actividade alternativa, aqui estamos perante uma situação de chefe de agregado familiar e o cônjuge que procuram uma outra actividade para complementar ou aumentar o rendimento doméstico. O chefe do agregado familiar deste grupo difere do chefe do agregado familiar do primeiro grupo (actividade alternativa/única). Porque este chefe do agregado familiar do segundo grupo tem uma actividade principal onde obtém rendimentos, mas também tem uma outra actividade que serve de complemento aos rendimentos da actividade principal, enquanto que o chefe do agregado familiar do primeiro grupo depende exclusivamente desta actividade.

É interessante notar que, nesta actividade secundária, não há indivíduos que trabalham sem laços de parentesco com o chefe do agregado. Isto é, todos os que desenvolvem a actividade como complemento têm relação de parentesco com o chefe do agregado familiar, o que leva a supor que dificilmente se emprega indivíduos sem laços de parentesco, pois, parece haver uma necessidade de se capitalizar no máximo os rendimentos para o agregado familiar.

Não obstante, o chefe de agregado familiar do sexo masculino, na análise geral, apresenta uma percentagem elevada em relação ao do sexo feminino. Pode-se observar que o chefe do agregado do sexo feminino aparece com algum peso (34,6% em todo o país). Estas mulheres chefe de agregados familiares são na sua maioria solteiras, divorciadas ou viúvas representando 80,0%, em relação ao universo das mulheres chefes de agregados familiares.

No entanto, na Região Sul verifica-se uma situação diferente da verificada na análise geral, visto que, a maior parte de chefes de agregado familiar que desenvolvem actividades no comércio informal são mulheres (51,2%), o que mostra o domínio de mulheres chefes de agregados familiares na Região Sul. Por outro lado, 37,8% dos casados/unidos maritalmente neta região são maridos. É provável que a emigração masculina seja a explicação para este fenómeno. De acordo com Loforte (2000:148), “o número de mulheres chefes de agregado familiar registou um crescimento de forma acentuada nos últimos anos em virtude da emigração masculina para a África do Sul, por outro lado, em função da guerra, o número de viúvas aumentou”. As unidades domésticas chefiadas por mulheres incluem ainda mães solteiras, divorciadas, mulheres cujos esposos estão ausentes ou cuja contribuição para a manutenção da família é marginal, devido ao desemprego ou a deficiência física.

Por exemplo, em 2003, por causa do trabalho migratório dos homens a percentagem de agregados familiares chefiados por mulheres nas regiões do sul do país era elevada do que a média nacional que era de (16,5%). Na Região Sul, um quarto dos homens tinha emigrado para África do Sul (INE, 2002/3). Na ausência dos homens, as mulheres têm a responsabilidade pela produção para o agregado familiar. Ainda no mesmo ano, a taxa de divorciados e solteiros era maior para as mulheres (61,6%) do que para os homens (54,7%).

4.5. Comércio informal e características sócio-económicas

O Quadro 7 mostra a distribuição dos inquiridos por tipo de actividade do comércio informal por regiões do país. A actividade mais desenvolvida por indivíduos em todas as regiões de Moçambique é o comércio a retalho, o que significa que os indivíduos se dedicam à venda directa de bens e serviços em pequenas quantidades ou volumes. Deste grupo de membros de agregado familiar que se dedicam ao comércio a retalho em todo o país, 69,7% são mulheres e 30,3% são homens.

Quadro 7. Distribuição dos inquiridos por tipo de actividade do comércio informal

| Actividades do Comércio Informal | Região % | | |
|----------------------------------|----------|---------|---------|
| | Norte | Centro | Sul |
| Indústrias Alimentares | 19,9 | 7,4 | 4,6 |
| Comércio por Grosso | 0,2 | 0,5 | 2,0 |
| Comércio a Retalho | 72,1 | 74,2 | 64,9 |
| Alojamento e Restauração | 1,0 | 1,1 | 1,1 |
| Outras Actividades de Serviços | 5,4 | 11,0 | 14,0 |
| Famílias com Empregados | 1,5 | 5,8 | 13,2 |
| Nº de casos | 87.934 | 132.142 | 286.544 |

Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

Existem algumas razões que podem sustentar a concorrência para a ocupação dos indivíduos no comércio a retalho. A primeira razão tem a ver com o tipo de produtos vendidos e com facto de o comércio informal incluir todas as actividades que envolvem a venda directa de bens e serviços ao consumidor final, para o uso pessoal, familiar ou doméstico, isto é, os bens transaccionados não requerem transformação, são vendidos da maneira como foram adquiridos, o que poupa tempo e os livra de qualquer esforço.

A segunda razão que parece levar os indivíduos a ocuparem-se no comércio a retalho está relacionada com o lugar onde é realizado, uma vez que o indivíduo está livre de escolher o lugar onde pretende desenvolver a sua actividade, não precisa necessariamente de instalações ou infra-estrutura montada para a venda de produtos. Por outro lado, para a entrada neste negócio, os indivíduos não encontram barreiras e como os resultados ilustram, a escolha do lugar onde desenvolvem a actividade ocorre por iniciativa própria e este não é indicado pelas autoridades.

Ainda, o motivo para que o comércio a retalho seja o mais dominante no comércio informal está associado ao tipo de venda e ao poder de compra, uma vez que muitas famílias não têm possibilidades de comprar produtos em grandes quantidades e as vendas são efectuadas em unidades ou quantidades muito pequenas, como por exemplo o açúcar em vez de ser vendido em quilogramas pode ser vendido em copos ou em colheres para as famílias que não têm posses para comprar em quilogramas. O imperativo de satisfazer as obrigações de solidariedade familiar e comunitária e a insuficiência de infra-estruturas materiais relativas a exposição, conservação e armazenamento de produtos (Lopes 2003), também faz com que os indivíduos se refugiem no comércio a retalho. Por outro lado, o próprio comerciante em algumas vezes possui pequenas quantidades de *stock* que não permite vender em grandes quantidades.

Na actividade alternativa assim como na actividade complementar também se verifica a predominância do comércio a retalho. Quando se observam os indivíduos que desenvolvem o comércio a retalho como actividade alternativa, percebe-se que o grupo dominante é o das mulheres que apresentou uma percentagem maior em relação aos homens na ordem de 55,6%. É provável que o maior peso de mulheres no comércio a retalho esteja relacionado ao tipo de actividade que é de “mais fácil acesso (exigindo reduzido investimento inicial e não requerendo qualificações profissionais específicas) e a flexibilidade e rapidez (resultantes da sua pequena dimensão) em termos de tomada de decisões” (Lopes, 2003:9).

Mas, olhando para os indivíduos que desenvolvem o comércio informal como actividade complementar, verifica-se que os homens dominam o comércio a retalho (63,3%). As razões para os homens se socorrerem do comércio a retalho são parecidas às das mulheres, com a diferença de que o comércio a retalho para as mulheres é uma actividade que permite a sobrevivência do seu agregado familiar, enquanto para os homens é um meio adicional de obtenção de rendimentos para o agregado familiar.

4.6. Unidades registadas no comércio informal

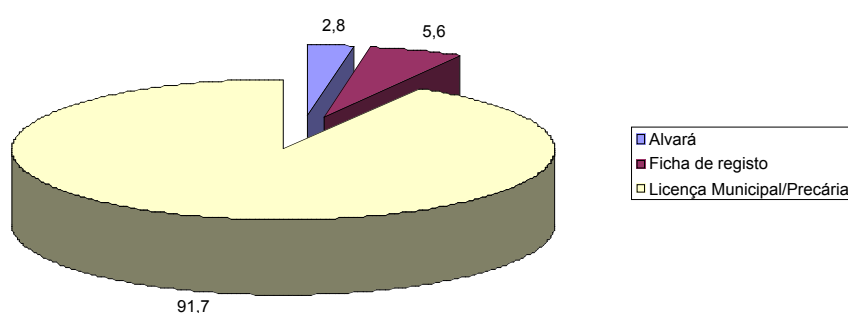
Os resultados da análise mostram que no comércio informal como actividade alternativa, 77,9% dos inquiridos não registou a unidade onde trabalham. Apenas 16,2% é que registou a empresa e 5,9% não sabe se a unidade onde trabalha está registada. Do grupo que não registou a sua unidade, 41,3% afirmou que não sabia da necessidade de ter autorização para o exercício da sua actividade e que desconhece os procedimentos recomendados para o início de qualquer actividade comercial.

A análise que se segue não tenha abrangido todo o número de casos em análise, uma vez que, faz referência somente a indivíduos envolvidos no comércio informal como actividade alternativa que registaram o seu negócio. Pode-se afirmar, contudo, que dos inquiridos que responderam terem registado a unidade, na sua maioria possuem somente Licença Municipal/Precária e não o alvará passado pela Repartição de Finanças (entidade considerada oficial para se assumir a actividade como formal na altura da realização do inquérito) como mostram os resultados da (Figura 5).

Figura 5. Percentagem de indivíduos em posse de documento que comprova o registo da unidade

(N = 59.993)

Comércio informal como actividade alternativa



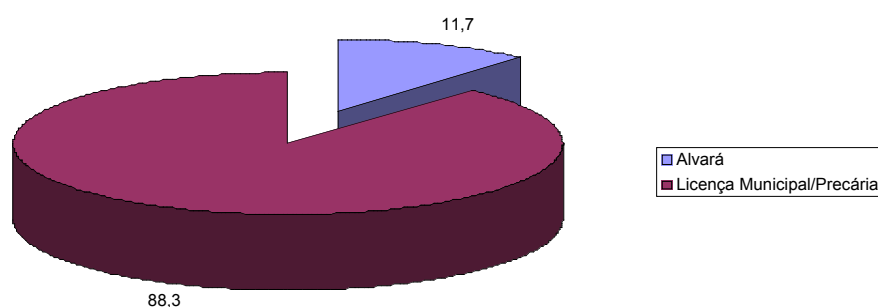
Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

Perguntados sobre se estariam em altura de registar o seu negócio no órgão de tutela, 63,9% dos inquiridos responderam negativamente e apenas 36,1% é que responderam positivamente. Dos que responderam positivamente, o desejo de registar a sua actividade difere entre homens e mulheres: 52,9% dos homens gostariam de registar a sua actividade e nas mulheres somente 47,1% manifestaram esse desejo. Quanto a idade e o desejo de registar a actividade, o grupo etário que regista maior concentração é o de 25-34 anos. Porém, apresenta variação, sendo que 54,3% não deseja registar a sua actividade e apenas 45,7% é que manifestaram o desejo de registar.

Quanto ao registo da actividade por parte dos indivíduos inseridos no comércio informal como actividade complementar, o cenário é o mesmo que se verifica no comércio informal como actividade alternativa, onde a maioria não registou a actividade na entidade competente para o efeito, estão em posse de Licença Municipal/Precária. (ver Figura 6).

Figura 6. Percentagem de indivíduos em posse de documento que comprova o registo da unidade
(N = 2.906)

Comércio informal como actividade complementar



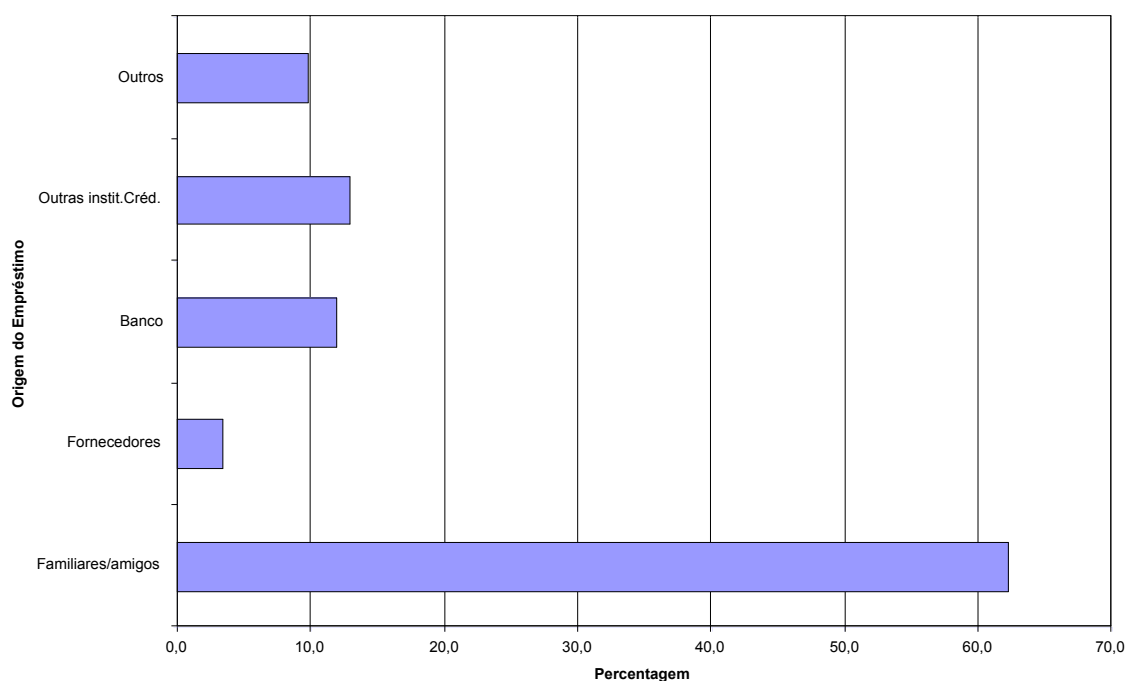
Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

Como se pode notar, somente uma pequena percentagem está na posse de um alvará. É provável que o registo da actividade no município ou o possuir licença municipal seja uma característica do comércio informal. Os indivíduos do mercado informal acabam por operar dentro de um quadro relativamente legal pelo facto de pagarem licença e taxas municipais (Cruz e Silva, 2005). Assim, a partir do momento em que um indivíduo adquire licença no município (município é uma espécie de autoridade “máxima” nas cidades), considera-se a si próprio legalizado para o exercício da sua actividade ou negócio. Por outro lado, ao pagar a taxa cobrada pelo município o indivíduo assume que o seu negócio está legalizado, pois, já pagou os direitos que o permite desenvolver a sua actividade.

4.7. Fonte de capital financeiro para o início das actividades no comércio informal

Os comerciantes informais para o início da sua actividade contam com as suas próprias poupanças. Eles não pedem dinheiro emprestado para iniciar da sua actividade. Apenas 7,3% é que recorreu a dinheiro emprestado. Desta pequena percentagem que recorreu ao empréstimo, 51,8% são mulheres e 48,2% são homens. Estes empréstimos não são feitos junto às instituições financeiras licenciadas para o efeito, mas sim são efectuados recorrendo a outras fontes, como por exemplo amigos, famílias, poupanças ou “xitique” (palavra Tsonga que significa poupança) (Figura 7).

Figura 7. Origem de empréstimo dos comerciantes informais
(N = 39.147)



Fonte: Calculados com base no INFOR 2004.

Do número de indivíduos que solicitou empréstimo para o exercício do seu negócio, 81,8% pediu para aquisição de produtos para a venda. No que toca ao reembolso do empréstimo, 78,2% afirmou ter conseguido reembolsar sem dificuldades.

Resultados similares sobre a fonte de capital para o início do comércio informal foram encontrados num estudo efectuado por Lubell (1993) em Nova Delhi, tendo constatado que 84,0% de empresários que estão no comércio informal, para o início do seu negócio, usaram poupanças pessoais ou empréstimos a familiares. Neste tipo de actividade, os indivíduos envolvidos desenvolvem actividades económicas, tais como “bancos informais” que recolhem as pequenas poupanças e fazem empréstimos para segmentos da população que não têm acesso ao tradicional crédito bancário (Nazaré, 2006).

Portanto, para os indivíduos efectivarem o seu negócio não recorrem a dinheiro emprestado em instituições bancárias. Mas, recorrem a outras fontes não convencionais, com o objectivo de entreatajuda. As razões para esta situação que envolve o pedido de empréstimo de forma informal a que os comerciantes estão sujeitos não estão claras, pois, ainda não foram estudadas, mas é possível que estejam relacionadas com o facto de nas instituições bancárias exigir-se vários procedimentos administrativos para a concessão de empréstimo, como é o caso de declaração de salários (para trabalhadores no mercado formal), hipoteca de bens, comprovativo do registo do negócio (alvará), prova de registo fiscal - Número Único de Identificação Tributária (NUIT) que identifica o indivíduo e confirma que este paga impostos sobre os seus rendimentos.

Também, sendo o comércio informal uma actividade de risco, os bancos têm exigido garantias de retorno do capital a emprestar. Por outro lado, parece que os comerciantes informais não são qualificados, isto é, não satisfazem os requisitos exigidos para os bancos concederem o empréstimo. É provável que sejam estas exigências bancárias que inibem os indivíduos de solicitar o empréstimo ao banco ou em instituições financeiras de crédito.

Comparando a fonte de capital dos indivíduos que desenvolvem o comércio informal como a única actividade e os indivíduos que desenvolvem o comércio informal como actividade complementar, pode-se notar que grande parte dos indivíduos em ambas actividades não pedem dinheiro emprestado para o início da sua actividade. Dos que solicitaram dinheiro emprestado no comércio informal como actividade alternativa tanto o empregador assim como o trabalhador por conta própria, a fonte de capital para o início do seu negócio em primeiro lugar é a família e amigos, e o banco e instituições bancárias, em último lugar. Quanto ao comércio informal como actividade complementar, há diferença entre o empregador e o trabalhador por conta própria, visto que, os empregadores pediram dinheiro emprestado ao banco enquanto o trabalhador por conta própria pediu a familiares e amigos (66,4%), outras instituições de crédito (16,8%) e fornecedores (16,8%). É possível que o facto de os empregadores terem emprego formal lhes confira garantia exigida pelas instituições financeiras para a concessão do empréstimo.

5. O COMÉRCIO INFORMAL E A EMPREGABILIDADE NO SECTOR FORMAL E SUA CONTRIBUIÇÃO NO SUSTENTO DO AGREGADO FAMILIAR

5.1. Relação entre o envolvimento da força de trabalho no comércio informal e a empregabilidade no sector formal

O capítulo anterior analisou as características sócio-económicas da força de trabalho envolvida no comércio informal. Este capítulo baseia-se nos resultados dessas características sócio-económicas analisadas e outras a serem analisadas dentro do mesmo para responder a questão sobre a relação entre o envolvimento da força de trabalho no comércio informal e a empregabilidade no sector formal.

A análise no capítulo anterior revelou algumas características sócio-económicas da força de trabalho inserida no comércio informal que podem influenciar negativamente a ocupação de postos de trabalho no emprego formal. O primeiro aspecto tem a ver com o nível de educação dos indivíduos inseridos no comércio informal, uma vez que o maior número de indivíduos que desenvolvem actividades no comércio informal é jovem e sem experiência profissional. Em decorrência desta situação, no mercado de trabalho são classificados como trabalhadores não qualificados o que os deixa numa situação de desvantagem para concorrer no mercado de trabalho.

Olhando especificamente para a questão dos postos de trabalho e a qualificação académica dos indivíduos, observa-se que muitos postos de trabalho requerem conhecimentos em diversas áreas, habilidades, competência no uso de tecnologias de comunicação que só podem ser encontradas em uma pessoa instruída (Pastore, 1998). A educação torna-se cada vez mais uma condição necessária para o emprego da mão-de-obra, a falta de trabalho tende a estar mais identificada com a busca de maior qualificação profissional (Pochmann, 1999). Como consequência, os indivíduos não qualificados só podem empregar-se em áreas de actividade onde exerçam tarefas que não necessitam de qualificações e nenhum tipo de esforço mental, bastando que estejam com saúde e força física para exercerem tarefas que exigem pouca iniciativa.

Não obstante a qualificação profissional ser um dos requisitos mais importantes para o mercado de trabalho na contratação dos indivíduos, é importante referir que no comércio informal não estão apenas indivíduos que não possuem qualificação, uma vez que, em Moçambique o desemprego atinge todas as camadas sociais. Por outro lado, no comércio informal não estão inseridos somente os desempregados que procuram alternativas de sobrevivência, também estão inseridos indivíduos que estão no sub-emprego que procuram meios para aumentar os rendimentos do seu agregado familiar.

A questão da educação também se relaciona com a variável sexo da maior parte dos indivíduos que desenvolvem actividades no comércio informal, pois, na análise geral do país as mulheres é que predominam nesta actividade. As mulheres constituem a camada mais desfavorecida no mercado de trabalho. Os resultados da análise do capítulo anterior comprovam este desfavorecimento, visto que, as mulheres desenvolvem actividades no comércio informal como ocupação única.

Embora não se tenha dados sobre os postos de trabalho criados em Moçambique no quinquénio 2000/2004, pode-se tomar como exemplo os dados do Ministério de Trabalho (2009) sobre os postos de trabalho criados em Moçambique no quinquénio 2005/2009. O número de postos de trabalho formal disponibilizados pelos empregadores está muito longe de satisfazer a procura de emprego, tendo em atenção que o número da PEA é elevado, situando-se em 54% em relação a população total de Moçambique, segundo dados do Censo 2007. Os postos de emprego formal criados no quinquénio em referência equivalem a 8,6% da PEA existente em 2007, muito longe de satisfazer a procura de emprego por parte da força de trabalho disponível para trabalhar. Esta cifra mostra que no quinquénio em análise mais de 90% da População em Idade Activa não foi abrangida pelos postos criados.

Dos postos de trabalho disponíveis no quinquénio 2005/2009, 70,7% foram ocupados por homens e os restantes por mulheres (Ministério de Trabalho, 2009). Este cenário da baixa oferta de emprego formal pode ser considerado como uma das razões importantes para que a força de trabalho e em particular a do sexo feminino procure ocupação no comércio informal. Mesmo na ocupação dos postos de trabalho no emprego formal a mulher está em desvantagem, pois ocupou muito menos que a metade das vagas disponíveis.

Os resultados acima expostos evidenciam problemas de empregabilidade, visto que, o comércio informal aparece em decorrência da impossibilidade do mercado formal em criar postos de trabalho que possam absorver a grande maioria da força de trabalho disponível para trabalhar.

5.1.1. Quem toma a decisão para o início do negócio no comércio informal?

Sobre a iniciativa de criar o negócio no comércio informal 80,1% dos indivíduos inquiridos afirmaram que tomaram a decisão de iniciar o negócio pessoalmente (iniciativa própria). Quase metade dos inquiridos (48,8%) afirmou que tomou a decisão de criar/desenvolver o negócio porque não encontrava nenhum trabalho assalariado em pequenas e em grandes empresas; 16,7% tomou a decisão de criar o negócio para ser independente e 13,2% para ganhar melhor (Quadro 8). A iniciativa pessoal é característica da força de trabalho que se envolve no comércio informal, pois, não depende de autorização de entidades oficiais (Amaral, 2005). Para os indivíduos que não encontram trabalho assalariado em empresas, basta a iniciativa pessoal aliada a oportunidade e meios, sobretudo os financeiros para criar a sua ocupação ou empresa.

Quadro 8. Distribuição de indivíduos por sexo e por decisão de criar empresa

| Decisão de criar empresa ou negócio | Sexo % | |
|--|---------|----------|
| | Homens | Mulheres |
| Não encontrava nenhum trabalho em empresas | 61,5 | 38,5 |
| Para ganhar melhor | 40,1 | 59,9 |
| Para ganhar autonomia | 37,8 | 62,2 |
| É tradição da família | 43,9 | 56,1 |
| Outros | 35,3 | 64,7 |
| Nº de casos | 245.555 | 251.440 |

Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

Os motivos da criação do negócio não são iguais para todos, variam entre homens e mulheres. Parece que os homens foram motivados pela falta de trabalho em empresas e as mulheres foram motivadas pelo desejo de ganhar autonomia financeira e ganhar melhores rendimentos.

Como se pode notar, muitas mulheres entram para o comércio informal para ganharem alguma autonomia financeira. Elas sentem a necessidade de ganhar as suas próprias receitas, sem dependerem completamente do marido ou do companheiro e ou ainda de familiares com quem vivem. Actualmente, a mulher sente a necessidade de ajudar o seu companheiro na administração do agregado familiar e de participar na gestão do mesmo. Ela já não se limita a cuidar somente do lar e dos filhos, também se ocupa de actividades que geram receitas para a família. Assim, o cônjuge do sexo feminino a seguir ao chefe do agregado constitui a maioria no comércio informal.

Como se apurou no capítulo anterior, o nível de educação que as mulheres têm é muito baixo (primário), o que faz com que mesmo que estejam inseridas no emprego formal só podem ganhar pouco, por isso, recorrem ao emprego informal para ganharem melhor.

Neste capítulo, a análise mostrou que existe relação entre a ocupação da força de trabalho no comércio informal e a falta de emprego formal. Esta relação está ligada a factores tais como:

- o baixo nível de educação, a falta de experiência de trabalho (uma vez que aprendem sozinhos na prática) e o factor sexo (mulher) aliada à introdução de novas tecnologias que definiram ou redefiniram as formas de contratação dificultam muito a concorrência da força de trabalho não qualificada ao emprego formal;
- a necessidade de aumentar os rendimentos, principalmente por parte do chefe do agregado familiar, para a satisfação das necessidades básicas do agregado familiar também leva a que a força de trabalho se ocupe no comércio informal;
- o reduzido número de postos de trabalho oferecidos pelo emprego formal que contrasta com a mão-de-obra disponível para trabalhar, cria condições para que a força de trabalho se ocupe no comércio informal.

5.2. O papel do comércio informal no sustento e no melhoramento das condições de vida dos indivíduos

Para entender as condições de vida de uma população, o trabalho (emprego) tem uma importância fundamental, seja no sentido social, seja no económico. Individualmente, é uma das principais formas de realização social. Além disso, é a maior fonte geradora de rendimento e riquezas, tanto para o indivíduo, quanto para a sociedade como um todo (Instituto de Pesquisa Económica, 2005). O comércio informal ao criar emprego ou ocupação está a contribuir directamente para a geração de rendimento e riqueza que permite a força de trabalho envolvida nesta actividade sustentar o seu agregado familiar e melhorar as condições de vida dos mesmos.

5.2.1. Unidade onde os indivíduos realizam as actividades no comércio informal

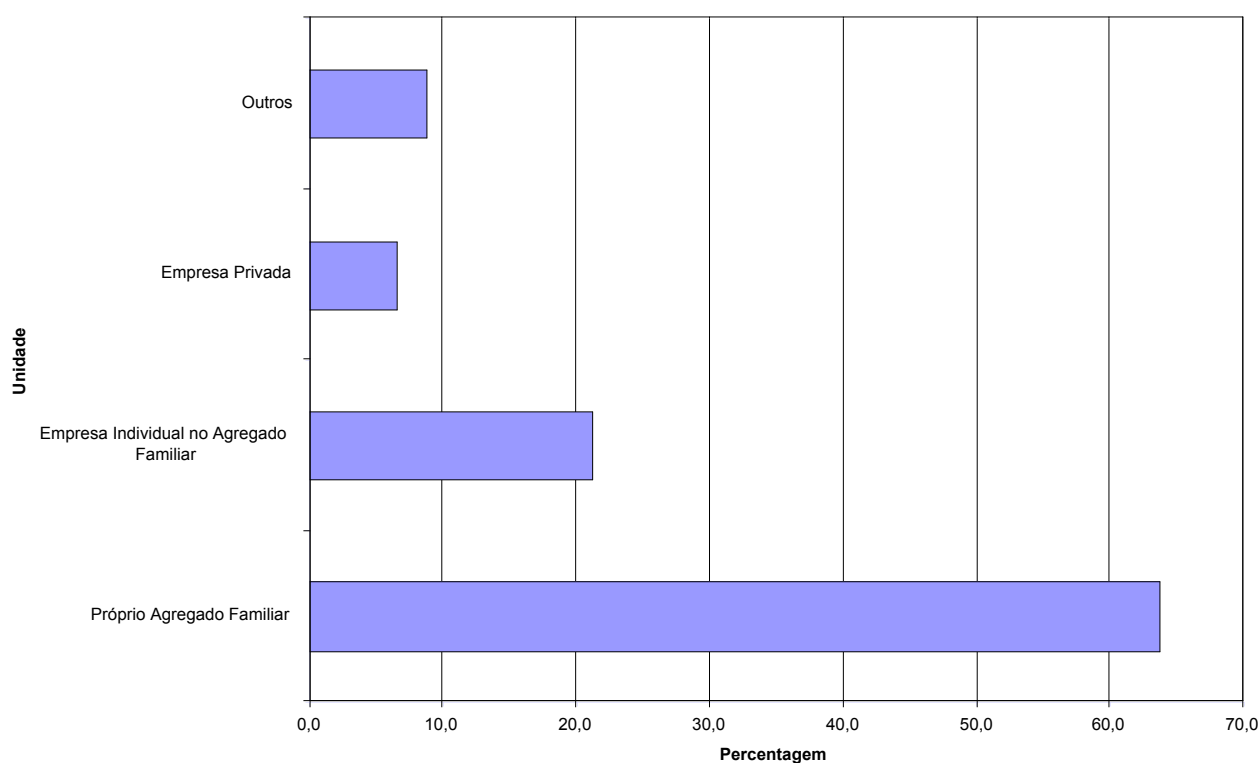
Neste sub-capítulo, analisa-se a relação entre a unidade onde os indivíduos realizam as suas actividades e o melhoramento das condições de vida, pois, ficou evidente no capítulo 4 que a maior parte dos inquiridos realizam-nas na sua própria casa ou residência.

O local de trabalho onde a maior parte dos indivíduos desenvolve o comércio informal situa-se junto à residência dos mesmos. Os resultados revelaram que a maior parte dos inquiridos (63,8%), em todo o país, realizam as suas actividades no próprio agregado e 21% realizam a sua actividade na empresa individual localizada junto ao agregado familiar. Esta situação parece ser motivada pela maior facilidade que os indivíduos encontram na sua residência para o desenvolvimento do seu comércio. Surpreendentemente, 52,1% dos inquiridos respondeu que desenvolvia o comércio informal junto a sua residência porque tinha mais facilidades naquele lugar e não por falta de meios financeiros para adquirir outro espaço, como era de esperar. Aqui está subjacente o factor oportunidade de negócio e não a falta de meios financeiros e materiais para a aquisição de um espaço oficialmente concebido para o tipo de negócio que praticam.

Olhando para o grupo que pratica o comércio informal como actividade alternativa pode-se afirmar que tanto o empregador como o trabalhador por conta própria desenvolvem a sua actividade no próprio agregado familiar, perfazendo 72,1% e 86,5%, respectivamente. A mesma situação verifica-se no grupo que tem a actividade como complemento, onde 62,8% de empregadores realizam as suas actividades no próprio agregado familiar e 79,1% de trabalhadores por conta própria também realizam as suas actividades no próprio agregado familiar.

Quanto a questão da habitação, pode-se concluir que mais do que dois terços dos indivíduos desenvolvem a actividade comercial no seu próprio agregado familiar ou num outro agregado familiar (empresa individual), o que pressupõe que haja uma habitação no seu agregado familiar (Figura 8). Sendo a habitação um dos principais determinantes da qualidade de vida da população de um país (IPEA, 2005), este resultado mostra que uma cifra grande de indivíduos que praticam o comércio informal possui uma habitação onde desenvolvem as suas actividades informais, ainda que não se possa medir o nível de condições de vida que estas habitações apresentam.

Figura 8. Percentagem de indivíduos por regiões e unidades onde trabalham
(N = 504.511)



Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

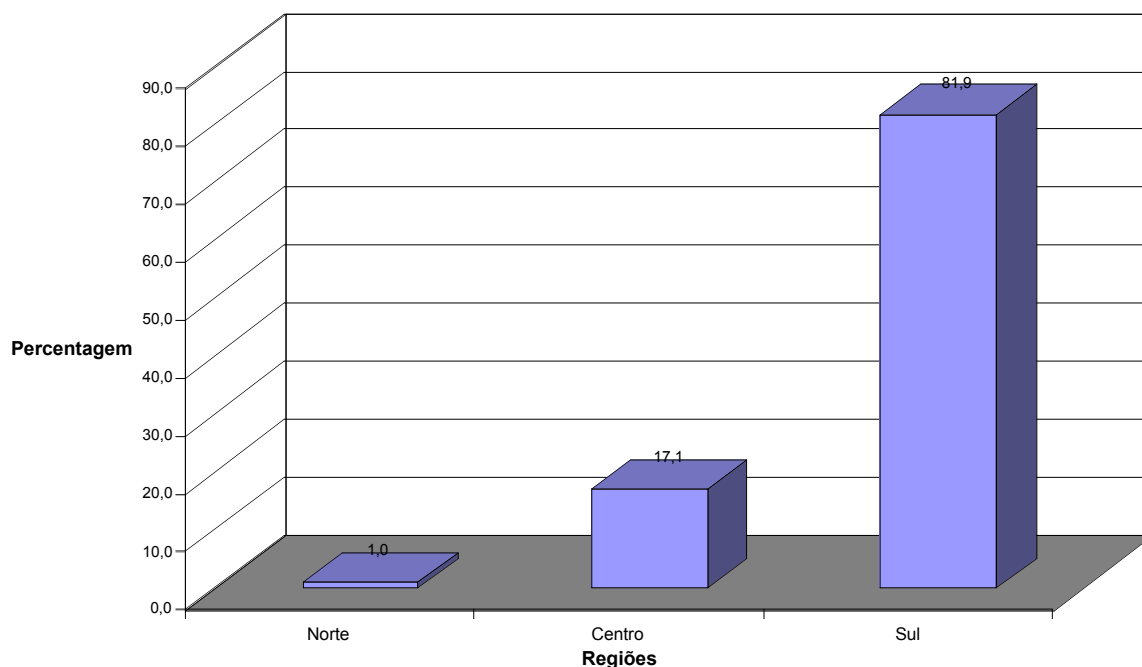
5.2.2. Análise do melhoramento de condições de vida a partir do exame de instalações com acesso a água, energia eléctrica e telefone fixo e celular

A análise que se segue é baseada em indivíduos que desenvolvem o comércio informal em instalações com acesso a água, energia eléctrica e telefone fixo e celular. Embora a proporção seja reduzida (30,2%) pelo facto da inexistência de instalações ser uma característica do comércio informal (Amaral, 2005), é possível tirar quaisquer ilações sobre as condições existentes nestas instalações.

Tanto o empregador como o trabalhador por conta própria na sua maioria desenvolvem as suas actividades em instalações próprias na sua residência. Observando os aspectos ligados ao melhoramento de condições de vida e fazendo a ligação com o factor exercício do comércio informal na própria residência pode-se afirmar que uma minoria aparenta o melhoramento, visto que, nem todas as instalações beneficiam de água canalizada. Porém, um número considerável de indivíduos tem acesso a este precioso líquido (43,9%). Mas, a distribuição desta percentagem não é equilibrada. A Região Sul é a que contribuiu para a sua subida, pois, nesta região mais de 80% de empresas possuem água canalizada (Figura 9).

Embora seja uma comparação de um número pequeno de casos, pode-se afirmar que esta situação vai de encontro com os dados que constam do Relatório Nacional de Desenvolvimento Humano em Moçambique (2008), porque a Região Sul tem um padrão de vida superior ao das outras regiões do país. A Região Norte é que apresenta um Índice de Pobreza Humana elevado, onde somente 1,0% é que tem acesso a água canalizada na instalação onde desenvolve a actividade comercial.

Figura 9. Distribuição de instalações com água canalizada por regiões
(N = 153.759)

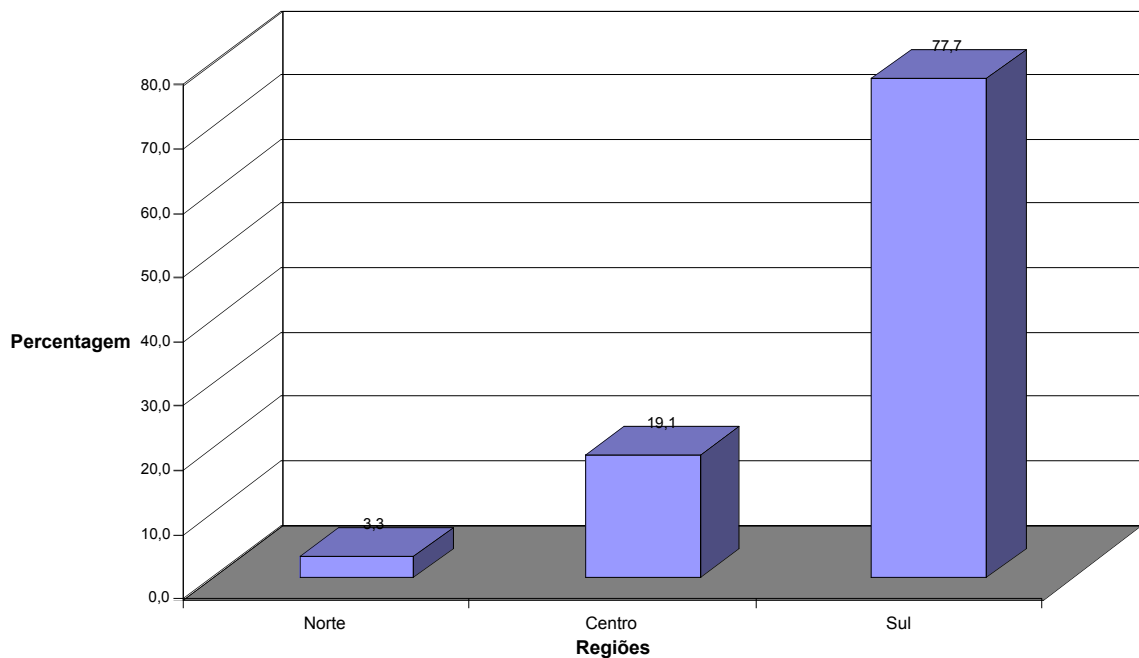


Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

O consumo de energia é geralmente utilizado como medida para estimar o nível de bem-estar das sociedades modernas. Informações sobre o consumo de energia eléctrica, numa determinada localidade, podem ser utilizadas como um indicador capaz de expressar o seu grau de desenvolvimento. O acesso à energia, exerce um impacto positivo nas condições de vida de uma população, agiliza as comunicações, gera iluminação, movimenta máquinas, controla a temperatura produzida pelo calor ou frio (Oliveira, 2005).

Os resultados mostram que uma parte dos indivíduos inquiridos em todo o país, nos seus estabelecimentos ou no lugar onde desenvolvem a actividade possui energia eléctrica. Na Região Sul, 77,7% de instalações tem acesso a energia eléctrica, muito acima dos registos verificados no Centro e no Norte (Figura 10). Com efeito, o padrão de distribuição de energia eléctrica é deficitário no Centro e Norte. Há algumas províncias, como é o caso da Zambézia, onde nenhuma instalação informal tem energia eléctrica.

Figura 10. Distribuição de instalações com energia eléctrica por regiões.
(N = 153.759)

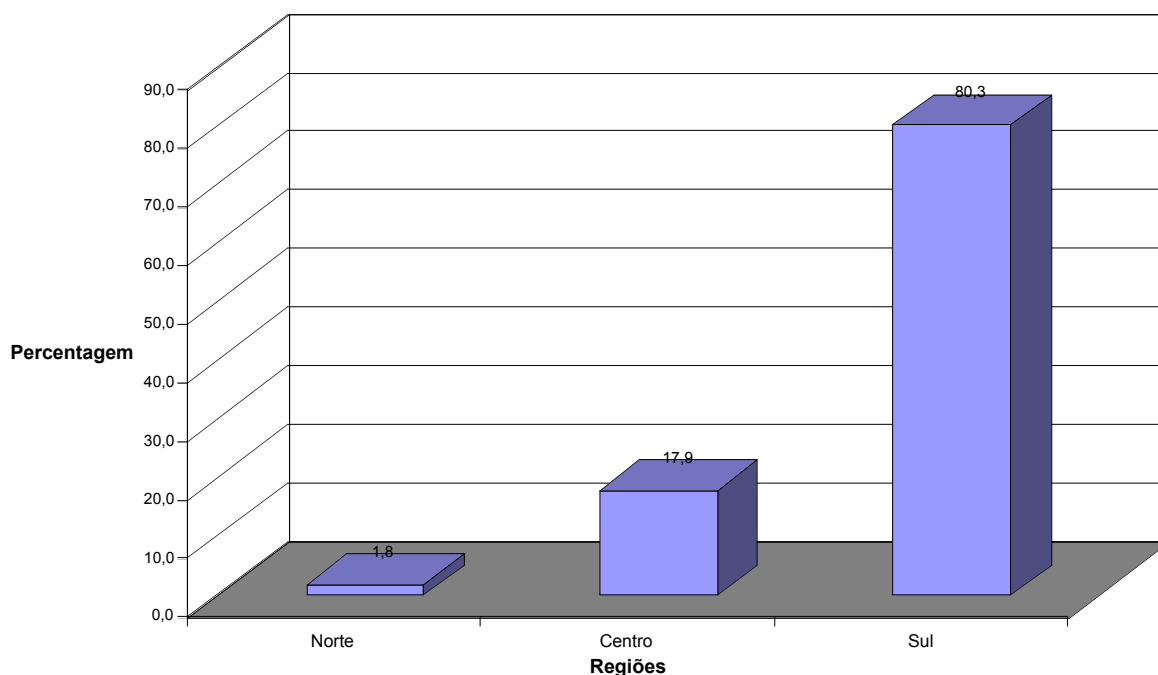


Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

A Figura 11 ilustra as instalações que beneficiam do uso das tecnologias de comunicação (telefone fixo ou celular). Em todo o país 41,9% das instalações são portadores de um telefone fixo ou celular, apesar de os resultados indicarem que o benefício ocorre com maior concentração na Região Sul. As Tecnologias de Informação e Comunicação são importantes para o desenvolvimento de uma região, pois, podem abrir caminho para uma esfera económica inclusiva através da suavização ou mesmo eliminação das barreiras de entrada, através do comércio electrónico e para a promoção de fluxo em dois sentidos, de bens de conhecimento e ideias para todos, sem olhar para fronteiras nacionais ou regionais (PNUD, 2008).

A comunicação pode facilitar o desenvolvimento de negócios e economiza o tempo que um indivíduo poderia gastar se não tivesse telefone. As telecomunicações, actualmente, são essenciais para o transporte, energia eléctrica, operações financeiras e outros.

Figura 11. Distribuição de instalações que possuem telefone fixo ou celular por região
(N = 153.759)



Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

Portanto, estes resultados denotam a existência de desigualdades em relação às instalações que possuem condições básicas para o bom funcionamento de uma empresa, visto que a concentração destas condições básicas verifica-se na Região Sul, onde o desenvolvimento é notório e as instalações beneficiam-se do ambiente de negócios criado pelas grandes indústrias na Província de Maputo como por exemplo a Mozal e pelo desenvolvimento que se verifica na Cidade de Maputo para impulsionar o seu negócio. Neste contexto, pode-se inferir que estas condições básicas criadas podem produzir um impacto positivo, pois, podem possibilitar a melhoria das condições de vida dos indivíduos envolvidos no comércio informal.

5.2.3. Principais clientes dos comerciantes informais

Os membros dos agregados familiares comercializam os seus produtos para clientes variados, desde unidades governamentais até exportação directa. Mas, os maiores compradores destes produtos são as famílias (Quadro 9).

Quadro 9. Distribuição dos principais clientes dos comerciantes informais

| Clientes | Região % | | |
|---|----------|---------|---------|
| | Norte | Centro | Sul |
| Unidades Governamentais | 1,8 | 0,8 | 0,4 |
| Empresas Intervencionadas/Mistas, Privadas do Comércio e Não Comerciais | 2,1 | 2,5 | 3,2 |
| Pequenas Empresas do Comércio e Não Comerciais | 0 | 5,3 | 4,7 |
| Famílias | 87,9 | 80,8 | 90,7 |
| Exportação Directa, auto-consumo e outros | 9,8 | 10,6 | 0,9 |
| Nº de casos | 87.934 | 131.929 | 280.442 |

Fonte: Calculados com base no INFOR 2004

Esta cifra tão elevada de famílias beneficiárias do comércio informal mostra que apesar de ser um negócio informal, este facilita o escoamento dos produtos ou alimentos para as famílias mais pobres e carenciadas que não têm condições para comprar produtos no mercado formal. O comerciante informal em relação ao formal tem a vantagem de poder comercializar o seu produto em unidades muito pequenas a preço muito reduzido. O papel de oferta de bens e serviços para as famílias de baixo rendimento e com fraco poder de compra é importante, pois, contribui para a sua sobrevivência que caso contrário seria um encargo para o Estado (acção social). Estas famílias, muitas vezes, compram produtos em quantidades muito pequenas que só estão disponíveis no mercado informal.

Como se pode notar, os indivíduos para além de adquirirem produtos para a comercialização aos clientes, há uma parte que é destinada para o auto-consumo, isto é, há uma parte de produtos que se destina a subsistência do agregado familiar dos envolvidos nesta actividade.

O comércio informal não só beneficia às famílias que adquirem bens e serviços também beneficia os indivíduos envolvidos na actividade, proporcionando-lhes ocupação profissional e rendimentos que os permitem melhorar as condições de vida, como o acesso a saúde, água, educação, habitação, etc. Não obstante os comerciantes informais praticarem na sua maioria o comércio a retalho e movimentarem volumes de negócios pequenos, o capital por eles movimentado e produzido pode contribuir para o crescimento da economia de Moçambique (ainda que em percentagem reduzida).

Embora seja em uma cifra pequena, o comércio informal também abastece o mercado formal (Unidades Governamentais, Empresas Intervencionais ou Mistas, Empresas Privadas do Comércio, Pequenas Empresas do Comércio, etc). Na Cidade de Maputo, há locais onde o comércio informal funciona como grossista abastecedor do comércio formal, ao mesmo tempo que temos um comércio retalhista onde operam trabalhadores ligados ao comércio formal convencional (MOA/MSU, 1993).

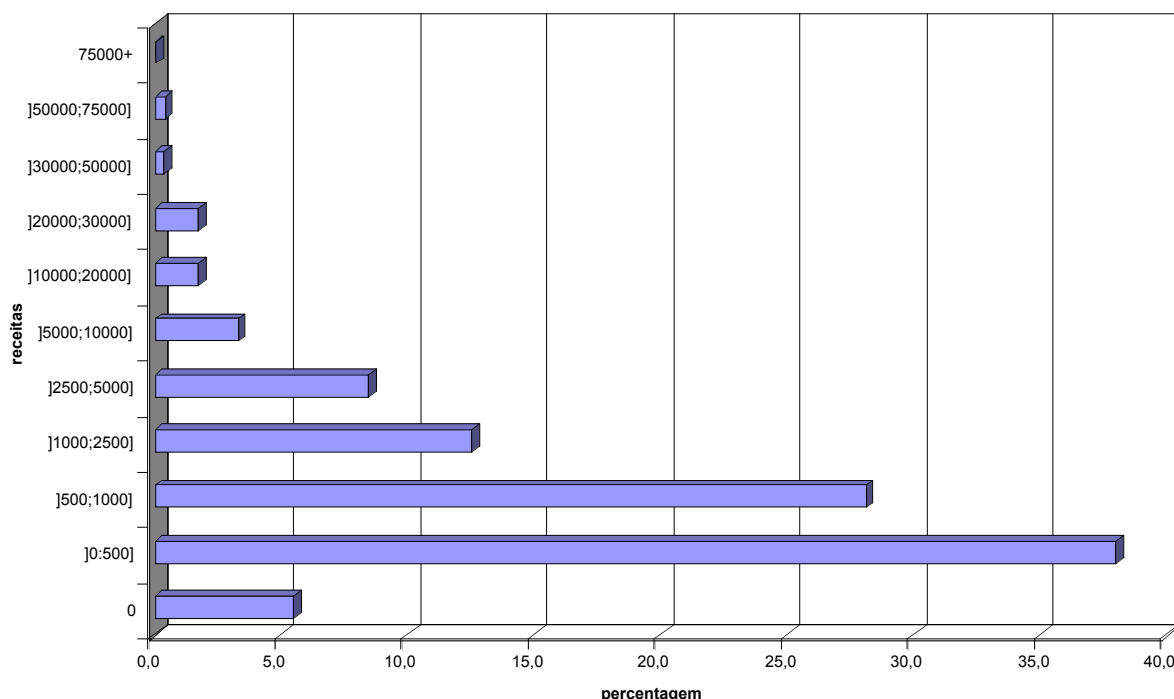
Em relação aos principais fornecedores de produtos ou mercadoria aos comerciantes informais, nota-se que as famílias são os maiores abastecedores deste mercado (33,9%), seguido de pequenas empresas e empresas privadas do comércio em (20,5%) e (11,5%) respectivamente.

A partir dos resultados, observa-se que o mercado formal também recorre ao mercado informal para se abastecer ou obter produtos e serviços. A explicação para esta situação parece estar ligada ao facto, de em geral, os produtos adquiridos no mercado informal apresentarem preços baixos podendo ser adquiridos em pequenas unidades ou como o cliente desejar, o que facilita as transacções comerciais. Este resultado confirma a tese de Nazaré (2006), segundo a qual os sectores formal e informal não se encontram em oposição. Muito pelo contrário, eles complementam-se, como circuitos da economia. E em conjunto formam a economia real de um país.

5.2.4. Características das receitas no último mês do inquérito

Quanto às receitas obtidas (valor recebido no último mês antes do inquérito) 84,1% tinham receitas abaixo da mediana³ que correspondia a 2000 (dois mil) meticais. Porém, grande parte dos comerciantes informais recebia até 1000 (mil) meticais por mês e somente 12,5% obtinha receitas entre 1000 a 2500 meticais (Figura 12).

Figura 12. Distribuição de receitas obtidas no último mês por agregado familiar



Fonte: Calculados com base no INFOR 2004 (N= 441.304)

³ A **mediana** é definida pela sua posição na sucessão das observações ou na distribuição de frequências. Quando as observações são diferentes entre si, a mediana define-se como o valor da sucessão que tem tantas observações inferiores como superiores a ela. A mediana é o valor que acumula até si metade das observações. Pode ser determinada pelo valor da receita que corresponde às percentagens acumuladas imediatamente superiores a 50% (Pestana & Gageiro 2008: 72 e 73).

As receitas obtidas nas actividades são variáveis. O comércio a retalho, diferentemente das outras actividades, apresenta receitas muito baixas e também muito altas, sendo possível encontrar a receita máxima no valor de 86.354,78 meticais por mês. Esta receita foi obtida pelos indivíduos que trabalham por conta própria.

Apesar da receita mediana obtida a partir do INFOR (2004) atingir 2.000,00 meticais acima do salário mínimo vigente no país aquando da recolha de dados em 2004 que era de 1.120,29 meticais (Decreto nº 9/2004 de 14 de Abril), pode-se afirmar que grande parte de indivíduos que desenvolve actividade no comércio informal obtêm receitas abaixo do salário mínimo, uma vez que 66,1% dos indivíduos inquiridos recebem até 1.000,00 meticais por mês.

O baixo valor de receitas pode ser influenciado pelo facto destas serem divididas entre o consumo e a renovação do *stock* para a venda. As receitas colectadas diariamente ou mensalmente muitas vezes são usadas para a satisfação de algumas necessidades básicas do agregado familiar. Quando o indivíduo é inquirido declara apenas as receitas que tem em caixa e não inclui os valores que retirou da caixa ao longo do mês para o uso próprio e da família. Este é um dos motivos que dificulta a estimação real de receitas dos indivíduos inseridos no comércio informal, pois, não há separação entre receitas consumidas ao nível doméstico ao longo do mês e as obtidas no fim do mês.

Contudo, o comércio informal é de maior importância no sustento e na melhoria de condições de vida dos indivíduos que desenvolvem actividades neste ramo. Como se apurou durante a análise dos resultados, o comércio informal contribui para a obtenção de receitas para uma grande fatia da população jovem, com níveis de educação baixos que não têm possibilidade de ingressar no mercado formal. Não obstante não se conhecer um estudo sobre esta matéria em Moçambique, é provável que estas receitas arrecadadas pelos envolvidos no comércio informal contribuam também para a educação dos seus filhos.

6. CONCLUSÕES

O trabalho analisou matérias relacionadas com o comércio informal e a ocupação da força de trabalho. O objectivo principal foi procurar compreender as principais características da força de trabalho envolvida no comércio informal em Moçambique e determinar o peso que esta força de trabalho representa no sustento do seu agregado familiar.

Este estudo concluiu que existem dois grupos de comerciantes informais: um grupo mais representativo (82,2%), constituído por indivíduos que possuem uma actividade alternativa (principal) que serve de única fonte da sua sobrevivência e da do seu agregado familiar, e um segundo grupo que desenvolve o comércio informal como actividade complementar (secundária) para fazer face aos baixos rendimentos obtidos no mercado formal.

No comércio informal, a faixa etária mais predominante em todo o país é dos 25-34 anos (jovens), sendo a mais representativa nos que praticam o comércio informal como actividade alternativa. Porém, para o comércio informal como actividade complementar a concentração em termos de idade verifica-se na faixa etária de 35-44 anos. Este resultado leva a afirmação de que os jovens desenvolvem o comércio informal como meio alternativo para a sua ocupação criando o auto-emprego.

É notória a maior presença de indivíduos com nível de educação reduzido com experiência de trabalho adquirida na própria aprendizagem do trabalho, o que leva a concluir que esta actividade é praticada maioritariamente por indivíduos com poucos anos de escolaridade que privilegiam a auto-aprendizagem no próprio processo de trabalho.

Em geral o comércio informal é dominado por mulheres. Mas há diferença entre as três regiões do país. Na Região Sul o comércio informal é dominado por mulheres, enquanto que nas Regiões Centro e Norte é dominado por homens. Estas diferenças podem estar relacionadas ao tipo de produtos comercializados que difere entre as três regiões. Por outro lado, na Região Sul, a maior parte dos agregados familiares que desenvolvem actividades no comércio informal são chefiados por mulheres, devido a migração dos homens para a África do Sul e a Guerra Civil que aumentou o número de viúvas, divorciadas e solteiras.

O comércio informal é praticado na sua maioria como actividade por conta própria, sendo as mulheres o grupo mais representativo (77,6%). A maioria dos indivíduos envolvidos no comércio informal desenvolve o comércio a retalho, pelas facilidades que existem para o seu exercício e pelo tipo de produtos vendidos que geralmente se destinam ao consumidor final. Quase todos os comerciantes não possuem licença passada pelas autoridades competentes, apenas estão em posse de uma Licença Municipal/Precária (de curta duração).

O baixo nível de educação e a falta de experiência de trabalho dificultam a inserção da força de trabalho no mercado formal, pois é considerada força de trabalho não qualificada tendo em consideração que as formas de contratação tornaram-se rígidas e mais exigentes em termos de qualificações académicas. A incidência da falta de emprego formal é maior entre as mulheres que entre os homens, porque as mulheres são menos escolarizadas e a sua condição social obriga a que executem todas as tarefas da esfera doméstica.

O exíguo número de postos de trabalho oferecidos pelo emprego formal faz com que a força de trabalho disponível procure emprego noutros mercados de emprego e acabando por se refugiar no mercado informal, devido ao desequilíbrio entre a procura de emprego por parte da força de trabalho disponível para trabalhar e a oferta de emprego no mercado formal.

A actividade informal funciona como uma alternativa de sustento para muitas famílias moçambicanas, reflectido nas fortes relações de inter-ajuda entre as famílias. É notório o facto de esta actividade envolver principalmente famílias nas transacções de compra e venda de bens e serviços, garantindo que muitas famílias se alimentem e sobrevivam no país. O comércio informal também cria uma certa estabilidade social e alivia a tensão social causada pela falta de emprego nas cidades.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abreu, João. F. (2007). *Tributo a Milton Santos: Programa de Pós –Graduação em Geografia – Tratamento da Informação Espacial*. Pontifícia Universidade Católica Minas Gerais, Brasil. Disponível em: <<http://www.infoespapucminas.com>>. Acesso em: 24 de Agosto de 2009.

Amaral, Ilídio (2005). *Importância do Sector Informal da Economia Urbana em Países da África Subsahariana*. Vol. XL. Número 79. pp. 53-72. Finisterra. Lisboa. Disponível em: <http://www.ceg.ul.pt/finisterra/números/2005-79/79_07>. Acesso em: 16 de Junho de 2008.

Andrade, X. Osório, C. e Trindade, J. C. (2000). *Direitos humanos das mulheres em quatro tópicos*. Women Law in Southern África Mozambique. Maputo.

Arnaldo, Carlos (1996). *População e Comércio Informal no Bairro da Malanga*. In *Gazeta Demográfica*. nº 9. pp. 28-43. Centro de Estudos de População. Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

Arnaldo, Carlos (1999). *As características do emprego e da força de trabalho nas cidades de Inhambane e Maxixe*. Centro de Estudos de População. Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

Assembleia da República (2004). *Constituição da República de Moçambique*. Boletim da República. nº 15. 1ª Série. de 22 de Dezembro.

Barbosa, Alexandre de Freitas (2009). *De “sector” para “economia informal”: Aventuras e desventuras de um conceito*. Pesquisa de pós-doutorado. Campinas, Instituto de Economia da UNICAMP.

Bowen, Nina (2000). *Traders and Livelihood Startegies in Post-Conflict Zambezia Province, Mozambique*. Tese de Doutoramento. London School of Economics and Political Science.

Carvalho, Paula & Sousa, João, V. (2009). *Estudos Económicos e Financeiros: Moçambique – Caso exemplar na África Austral*. Banco Português de Investimentos.

Charmes, Jacques. (2000). *The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future*, Paper presented at the Fourth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group), Geneva.

Chichava, José. A. C. (1998). *O Sector Informal e as Economias Locais*. Programa de Reforma dos Órgãos Locais. Série: Textos de Discussão. Número 8. Ministério da Administração Estatal. Maputo.

Conselho Económico e Social. (1995). *Relatório do Secretariado Internacional do Trabalho, sobre o Emprego no Mundo*. Lisboa.

Creswell, J.W. (1994). *Research design: qualitative and quantitative approaches*. Thousand Oaks: Sage.

Cruz e Silva, Teresa. (2005). *A organização dos trabalhadores do sector informal dos mercados de Maputo e sua acção na promoção de melhores condições de vida e trabalho. O papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do sector informal*. Bureau Internacional do Trabalho. Genebra.

Decreto n.º 09/2004 de 14 de Abril. Reajustamento Salarial. Imprensa Nacional de Moçambique. República de Moçambique.

De Vletter, Fion, (1996). *Estudo do Sector Informal em Moçambique (Maputo e Sofala)*, Unidade de Reprodução da Pobreza, Ministério do Plano e finanças.

Francisco, António. A. da Silva & Paulo, Margarida (2006). *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, pobreza e exclusão: A dimensão oculta da informalidade em Moçambique*. Cruzeiro do Sul – Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão. Maputo.

Frank, R. & Bernanke, B. (2003). *Princípios de Economia*. Editora McGraw-Hill. Portugal.

Hallak, J.; Nmir, K. & Kozovits, L. (2009). *Sector e emprego informal no Brasil: análise dos resultados da nova série do sistema de contas nacionais 2000-2006*. Brasil.

Hope, Kempe Ronald (1996). *Development in the third world: From policy failure to policicy reform*. New York. Unites States of America.

Instituto Nacional de Estatística (1999). *II Recenseamento Geral da População e Habitação 1997: Resultados definitivos de Moçambique*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística (2002). *Questionário de Indicadores de Bem – Estar: Relatório Final de Moçambique*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística (2005)a. *O Sector Informal em Moçambique: Resultados do Primeiro Inquérito Nacional de Moçambique*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística. (2005)b. *Classificação das Profissões de Moçambique Rev. 1*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística. (2006). *Inquérito Integrado à Força de Trabalho: Relatório Final de Moçambique*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística. (2008). *Classificador das Actividades Económicas de Moçambique Rev. 2*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística. (2009). *Contas Nacionais de Moçambique: I Trimestre 2009*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística. (2010). *Contas Nacionais de Moçambique: II Trimestre 2010*. Maputo.

Instituto de Pesquisa Económica Aplicada (IPEA). (2005). *Radar Social*. Brasília. Brasil.

Jannuzzi, P. M. (2001). *Indicadores sociais no Brasi: Conceitos, fontes de dados e aplicações*. Campinas. São Paulo.

King, Kenneth (1996). *Jua Kali Kenya: Change and development in an informal economy, 1970-95*. Villiers Publications, London.

Loforte, Ana. M. (2000). *Género e Poder: Entre os Tsonga de Moçambique*. Edições Promédia. Maputo.

Lopes, Carlos. M. M. G. F. (1999). *O Sector Informal e o Desenvolvimento: Estudo de caso em Luanda*. Comunicação apresentada ao II Congresso de Estudios Africanos En El Mundo Ibérico – África Hacia El Siglo XXI, Madrid. Disponível em: <http://www.multiculturas.com/angolanos/carlos_lopes_sector_informal.htm>. Acesso em: 02 de Março de 2009.

Lopes, Carlos. M. M. G. F. (2003). *Elementos para a compreensão do sector Informal urbano nos países em desenvolvimento: anotações sobre o retalho informal em Luanda e Maputo*. Revista Internacional Inter-Universitária de Estudos Africanos, nº 2. Associação Académica África Debate. Lisboa.

Lubell, Harold. (1993). The Informal Sector in Southeast Asia. In *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*. US Department of Labor.

Melo, Hildete. P. & teles, Jorge. L. (2000). *Serviços de Informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro*. Texto para discussão nº 773. Instituto de Pesquisa Económica Aplicada. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br>. Acesso em 04 de Junho de 2010.

Ministério das Finanças. (2008). *Pagar o Imposto é dever dos cidadãos*. Revista Tributária, nº 2, PP. 07. Maputo.

Ministério do Trabalho. (2006). *Estratégia de Emprego e Formação Profissional em Moçambique 2006 – 2015*. Maputo.

Ministério do Trabalho. (2009). *Boletim de Estatísticas do Trabalho*. Direcção de Planificação e Estatísticas de Trabalho. Maputo.

MOA/MSU. (1993). *O Estudo do Mercado em Maputo: observações metodológicas*. Relatório Preliminar de Pesquisa, nº 9. Maputo.

Mosca, João. (2009). *Pobreza, Economia “Informal”, Informalidades e Desenvolvimento*. I Conferência do Instituto de Estudos Sociais e Económicos. Paper nº 34. Maputo.

Nazaré, Domingas (2006). *Mercado informal em Angola*. Associação Académica - África Debate.

Noronha, G. Eduardo. (2003). “*Informal*”, *Illegal, Injusto*. *Percepções do mercado de trabalho no Brasil*. Revista Brasileira de Ciências Sociais, Vol. 18, nº 53, São Paulo. Disponível em: <http://www.scielo.php>. Acesso em: 23 de Março de 2009.

Neuman, W. (1999). *Social Reseach Metods: Qualitative and quantitative approaches*. Allyn & Bacon. St. Martins Press. United States of América.

Oliveira, A. (2005). *Pobreza energética: Complexo do Caju*. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Brasil.

Organização Internacional do Trabalho (OIT). (2006). *A OIT e a Economia Informal*. Lisboa.

Pastore, José. (1998). *O Desemprego tem cura?* Editora Markon Books. São Paulo.

Pestana, Maria. H. & Gangeiro, João. N. (2008). *Análise de Dados para ciências sociais. A Complemetntaridade do SPSS*. Edições Sílabo. Lisboa.

Pochmann, M. (1999). *O trabalho sob fogo cruzado*. Hucitec. São Paulo.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). (2001). *Moçambique - Mulher, género e desenvolvimento humano: Uma agenda para o futuro*. Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano. Maputo.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). (2008). *O Papel das tecnologias de Informação e Comunicação na Realização dos Objectivos de desenvolvimento do Milénio*. Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano. Maputo.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). (2009). *Ultrapassar barreiras: Mobilidade e desenvolvimento humanos*. Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano. Edições Almedina. Portugal.

Queiroz, A. Francisco (2009). *Economia Informal e Sistema Produtivo Capitalista – Economia*. Blong destinado a apoio didático aos estudantes. Disponível em: <http://professorfranciscoqueroiz.blonspot.com>. Acesso em: 27 de Outubro de 2009.

Ribeiro, Maria de O. & Barbosa, Lára de M. (2006). *Avaliação das condições de vida da população do Brasil, Nordeste e Rio Grande do Norte*. Trabalho apresentado no XV encontro nacional de Estudos Populacionais, ABEP, em Caxambu-minas Gerais.

Schwartzman, S. & Schwartzman, F. (2004). *O Trabalho Infantil no Brasil*. Brasil.

Sethuraman, S. V. (1997). *Urban Poverty, and the Informal Sector: A Critical Assessment of Current strategies*. Disponível em: <http://www.ilo.org/public/english/employment/1998/urbpover.htm>. Acesso em: 23 de Abril de 2010.

Sethuraman, S. V. (1998). *Gender, Informality, and Poverty: A Global Review*. Mime.

United Development Programme. (1998). *Mazambique: National Human Development Report*. Maputo.

