



**UNIVERSIDADE  
E D U A R D O  
MONDLANE**

**FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS**



Mestrado em Sociologia Rural e Gestão de Desenvolvimento

---

**JOSÉ FABIÃO MAPOSSE**

**COMÉRCIO INFORMAL DE PRODUTOS AGRÍCOLAS E  
DESENVOLVIMENTO LOCAL – DISTRITO DA MANHIÇA NO  
PERÍODO DE 2015 À 2018**

**MAPUTO, OUTUBRO DE 2020**

JOSÉ FABIÃO MAPOSSE

**COMÉRCIO INFORMAL DE PRODUTOS AGRÍCOLAS E  
DESENVOLVIMENTO LOCAL – DISTRITO DA MANHIÇA NO  
PERÍODO DE 2015 À 2018**

Dissertação apresentada ao Departamento de Sociologia da Faculdade de Letras e Ciências Sociais (FLCS) da Universidade Eduardo Mondlane como Requisito Parcial para obtenção do grau de Mestre em Sociologia Rural e Gestão de Desenvolvimento.

O Supervisor	O Arguente	O Presidente do Juri

Maputo, Outubro de 2020

## **DECLARAÇÃO DE HONRA**

Eu, **José Fabião Maposse**, declaro por minha honra que a presente dissertação nunca foi apresentada na sua essência ou parcialmente para obtenção de qualquer grau acadêmico ou num outro âmbito e que ela constitui resultado do meu labor individual sob orientação do supervisor, que seu conteúdo é original e as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto e na bibliografia.

**Maputo, Outubro de 2020**

O Autor

---

(José Fabião Maposse)

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho à memória dos meus pais, Fabião Maposse e Madalena Marcos Guambe, que em vida me apoiaram, dando muita força para prosseguir com os estudos e a todos que contribuíram para o meu sucesso.

Dedico, particularmente, à minha esposa Flávia Chuma Maposse, companheira incansável; aos meus filhos, Cléusa Madalena Maposse, Geisy Saudina Maposse e Zelton Maposse Júnior; aos meus irmãos, em especial à Cristina da Graça Maposse, que directa ou indirectamente deram força, embora se tenham ressentido da minha ausência em resultado das minhas ocupações estudantis.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, a Deus pelo Dom da vida e por me ter protegido ao longo desta caminhada.

Agradeço ao Prof. Doutor Cláudio Mungoi pelos ensinamentos, encorajamento, atenção dada, acessibilidade, amor ao próximo e, sobretudo, pelas oportunidades proporcionadas, incluindo o despertar do interesse pela Sociedade Civil. Deus o abençoe.

Agradeço a todo o corpo de docentes do mestrado em Sociologia Rural e Gestão de Desenvolvimento da FLCS-UEM pelos ensinamentos, reflexões e discussões proporcionadas.

De igual modo, agradeço aos comerciantes de produtos agrícolas do mercado Aeródromo e aos responsáveis do governo do distrito da Manhiça, que contribuíram para a realização deste estudo, especialmente ao senhor Costa pelo apoio significativo que proporcionou durante a pesquisa.

Agradeço aos meus irmãos, João Maposse, Raquelina Maposse, Júlio Maposse, Edson Maposse, Salesma Madalena Maposse e Emeldina Maposse, e aos meus tios, José Maposse, António Guambe e Bela.

Os meus agradecimentos vão ainda para os meus colegas de carteira pela troca de informação, conhecimentos e apoio durante toda a formação, especialmente ao Isac Guilengue e afilhado Abega, e para os meus colegas de profissão, especificamente Matusse e Maguigue ya Tchure, que se mostraram prontamente disponíveis a prestar apoio e companheirismo quando mais precisei.

Por fim, um agradecimento especial aos meus amigos Alfinete, Emídio, Eliote, Marcelino, Nhanca, Sérgio e Jorge pelo apoio moral e encorajamento para que seguisse sempre em frente.

A todos, o meu muito obrigado!

## EPÍGRAFE

*É tempo, sem dúvida, de confessar que o que acreditamos poder oferecer à África nos interessa menos do que aquilo que ela nos oferece.*

*Entretanto, se reconhecêssemos que estamos doentes, talvez pudéssemos receber da África os remédios para nossos males.*

(Serge Latouche, 2013, p. 175)

## RESUMO

Estudar a contribuição do sector informal para o desenvolvimento local neste trabalho é, sem dúvida, envolver-nos num campo antes desbravado por outros estudos. O objectivo deste estudo é de analisar a contribuição do comércio informal de produtos agrícolas para o desenvolvimento local no distrito da Manhiça, em Maputo. Sob uma perspectiva crítica do paradigma desenvolvimentista e economicista ocidental, associada ao funcionalismo druckheimiano, adoptamos uma abordagem teórica que nos permite estudar o sector informal para além da sua dimensão económica, como um espaço tipicamente endógeno, em que as relações de reciprocidade e dom produzem uma forma peculiar de organização social entre os vendedores informais e outros actores com os quais, solidariamente, constituem redes de laços sociais. Recorremos a uma metodologia qualitativa, recolhemos os dados por meio de entrevistas semiestruturadas e seleccionámos os entrevistados por conveniência. Neste estudo, constatamos que a entrada e permanência no comércio informal de produtos agrícolas são condicionadas por factores económicos e sociais, sendo que os vendedores informais se subdividem entre os que buscam sobrevivência e os que procuram gerar riqueza. As relações sociais no seio dos vendedores de produtos agrícolas e com outros actores presentes no sector informal são, tendencialmente, de interajuda e reciprocidade, o que reflecte uma rede de solidariedade entre os mesmos, embora sejam também de concorrência. A venda de produtos agrícolas gera benefícios económicos, sociais, culturais, políticos e ambientais que permitem melhorar a qualidade de vida de alguns vendedores informais. Os outros vêm os seus benefícios abaixo da linha da sobrevivência, pois os seus ganhos económicos e associativismo são limitados. Concluimos que a contribuição do comércio informal de produtos agrícolas para o desenvolvimento local se distribui de forma desigual entre os vendedores informais e seus respectivos agregados familiares, visto que, alguns melhoram a sua qualidade de vida em todas as suas dimensões, e outros, não.

**Palavras-chave:** *Mercado informal; Desenvolvimento local; Relações sociais; Produtos agrícolas.*

## **ABSTRACT**

Study a contribution of the informal sector to local development in this work will undoubtedly engage us in a field before further studies. The objective of this study is to analyze the contribution of informal trade in agricultural products to local development in the Manhiça district of Maputo. From a critical perspective of the Western developmental and economic paradigm, we take a theoretical approach that allows us to study the informal sector beyond its economic economy, to conceive as a typically endogenous space, in which reciprocal relations and dominate a peculiar form of social organization between sellers, information and other actors with whom, in solidarity, create social networks. It retrieves a qualitative methodology, having collected the data through semi-structured interviews and selecting the interviewees for convenience. In this study, we found that the entry and permanence in the informal trade of agricultural products are conditioned by economic and social factors, and the sellers report that they are subdivided between the bus bar and those that produce profit. The social relations in the sector of sellers of agricultural products and with other actors present in the informal sector tend to be of competition, mutual help and reciprocity, reflecting a network of solidarity between them. Selling agricultural products generates economic, social, cultural, political and environmental benefits that improve the quality of life of some information sellers, while others have benefits below the savings line because their economic benefits are limited. We concluded that a contribution of informal trade in agricultural products to local development is unevenly distributed among sellers information and household items, as some improve their quality of life in all its dimensions and others do not.

**Keywords:** *Informal market; Local development; Social relationships; Agricultural products.*



## **LISTA DE ACRÓNIMOS E ABREVIATURAS**

**ASSOTSI** - Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal

**DL** - Desenvolvimento Local

**DSS** – Vigilância Demográfica e de Saúde

**FLCS** – Faculdade de Letras e Ciências Sociais

**IESE** – Instituto de Estudos Sociais e Económicos

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**MAE** – Ministério de Administração Estatal

**OIT** - Organização Internacional do Trabalho

**ONU** – Organização das Nações Unidas

**PAE** – Políticas de Ajustamento Estrutural

**PRE** - Programa de Reabilitação Económica

**PVD** - Países em Via de Desenvolvimento

**UEM** – Universidade Eduardo Mondlane

# Índice

<b>DECLARAÇÃO DE HONRA</b> .....	<b>i</b>
<b>DEDICATÓRIA</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMENTOS</b> .....	<b>iii</b>
<b>EPÍGRAFE</b> .....	<b>iv</b>
<b>RESUMO</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>LISTA DE ACRÓNIMOS E ABREVIATURAS</b> .....	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS E TABELAS</b> .....	<b>x</b>
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>1</b>
1.1. Objectivos da pesquisa .....	2
1.1.1. Geral .....	2
1.1.2. Específicos .....	2
1.2. Justificativa.....	2
1.3. Estrutura do trabalho .....	3
<b>CAPÍTULO I. CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO</b> .....	<b>4</b>
Breve análise da agricultura e desenvolvimento local em Moçambique.....	4
<b>CAPÍTULO II. REVISÃO DA LITERATURA</b> .....	<b>6</b>
2.1. Formulação do problema.....	9
2.2. Hipóteses do estudo.....	11
<b>CAPÍTULO III. ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL</b> .....	<b>12</b>
3.1. Teoria de Base.....	12
3.2. Principais conceitos.....	15
3.2.1. Comércio informal.....	15
3.2.2. Desenvolvimento local .....	19
<b>CAPÍTULO IV. METODOLOGIA</b> .....	<b>21</b>

4.1. Classificação do estudo .....	21
4.2. Caracterização da área e da população da pesquisa .....	22
Figura 1. Mapa geográfico do distrito da Manhiça .....	23
Tabela 1. População e amostra da pesquisa.....	24
4.3. Técnica de recolha de dados .....	24
4.4. Técnica de análise dos dados .....	25
4.5. Questões éticas.....	26
4.6. Constrangimentos da pesquisa .....	27
4.7. Limitações do estudo.....	28
<b>CAPÍTULO V. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....</b>	<b>29</b>
5.1. Características sócio-demográficas dos comerciantes informais entrevistados .....	29
5.2. Factores que influenciam a prática do comércio informal de produtos agrícolas .....	31
5.3. Relações sociais dos comerciantes informais de produtos agrícolas.....	40
5.4. Impacto do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local .....	49
<b>6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>62</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>67</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>73</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS E TABELAS

<b>Figura 1.</b> Mapa geográfico do distrito da Manhiça.....	21
<b>Tabela 1.</b> População e amostra da pesquisa.....	22
<b>Tabela 2.</b> Produtos agrícolas comercializados pelos vendedores informais entrevistados.....	28

# INTRODUÇÃO

A reflexão em torno do desenvolvimento é central nas agendas internacional e nacional, especialmente no período contemporâneo, em que são ensaiados modelos que se desviam do reducionismo económico para colocar a ênfase no capital humano, político, social e ambiental. Isto não significa a desvalorização da contribuição do factor económico para o progresso das sociedades ou melhoramento das condições de vida das populações.

Os processos de desenvolvimento foram, desde a amargência do conceito, encarados pelo discurso político como meio para alcançar o bem-estar, quer seja material ou imaterial. Se, por um lado, esses processos dependem dos vários recursos da natureza, por outro, esta dependência gerou dominação e delapidação, chegando-se ao extremo de colocar em causa a própria existência e perpetuação da humanidade (Jossefa, Nicolau, & Azeteiro, 2014).

Moçambique é um país no qual as políticas e programas de desenvolvimento estão ainda orientadas para o combate à pobreza. Ainda que os discursos político e governamental público estejam virados para a produção de riqueza, assiste-se a prevalência de populações vivendo em situações de pobreza extrema, principalmente nas zonas rurais, em que a agricultura, criação de animais e o comércio informal continuam sendo práticas de geração de rendimentos predominantes (Mosca, 2007).

As dinâmicas do desenvolvimento rural afectam a capacidade de mobilizar forças produtivas nacionais cuja organização social e económica continua a ser altamente ineficaz do ponto de vista da acumulação económica nacional.

Com raras excepções, os níveis de produtividade no campo, independentemente dos sectores de actividade, são baixos, tal como o são os níveis de educação, a qualidade e cobertura das infra-estruturas de construção, energia, água, transportes, comunicações e assistência técnica, a presença de instituições de ciência e tecnologia, padronização e controlo de qualidade e certificação com algum significado produtivo concreto, a capacidade de financiamento e os níveis de especialização da produção (Mosca, 2010).

A actividade informal predomina em comparação com a sua contrapartida, levando ao argumento segundo o qual a informalidade é uma característica predominante e peculiar das sociedades africanas (Silva, s.d)<sup>1</sup>.

Discutir sobre o desenvolvimento em África, mais especificamente em Moçambique, implica referir-se à informalidade. Falar desta, por sua vez, implica abordar as práticas comerciais no contexto em discussão. É neste sentido que foi desenvolvida a presente pesquisa subordinada ao tema “Comércio Informal de Produtos Agrícolas e Desenvolvimento Local – Distrito da Manhiça no período de 2015 à 2018”.

## **1.1. Objectivos da pesquisa**

### **1.1.1. Geral**

Analisar o contributo do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local no distrito da Manhiça.

### **1.1.2. Específicos**

- ✓ Descrever o perfil sócio-demográfico dos vendedores informais de produtos agrícolas;
- ✓ Identificar os factores que influenciam na prática do comércio informal de produtos agrícolas;
- ✓ Explicar as relações sociais realizadas no comércio informal de produtos agrícolas;
- ✓ Descrever o impacto do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local.

## **1.2. Justificativa**

A escolha do tema está relacionada com a relevância que o desenvolvimento assume no contexto contemporâneo nos Países em Via de Desenvolvimento (PVD) como Moçambique,

---

<sup>1</sup> No estudo do autor com o título “O impacto da economia informal no processo de desenvolvimento na África Subsariana”.

em que a dependência pelos recursos oferecidos pelo meio ambiente é maior, facto que condiciona o desenvolvimento local por falta de alternativas para o sustento da população. A intervenção humana sobre a natureza pode trazer consequências negativas para a natureza como a degradação ambiental, que, por sua vez, influi no índice de frequência das calamidades naturais e condiciona a prática da agricultura.

No contexto do desenvolvimento nos PVD, especificamente em África, o sector informal e a agricultura são destacados como aspectos que caracterizam e condicionam, de certo modo, a forma como as sociedades se auto-organizam, o que tem concorrido para que sejam foco de análise. A relevância de estudar o comércio informal de produtos agrícolas reside essencialmente no destaque que o sector informal e a agricultura recebem na pesquisa científica em torno do desenvolvimento. A delimitação do período de 2015 a 2018 se deveu ao facto de se ter pretendido trabalhar com a realidade do sector informal na sua manifestação contemporânea, podendo assim obter dados que reflectissem experiências mais recentes.

Este estudo oferece bases para justificar a contribuição do sector informal, mas também para as vias pelas quais essa contribuição pode ser potencializada. Ao nível científico, com a presente pesquisa se busca despertar um debate académico em torno do papel preponderante que o comércio informal desempenha enquanto fonte de renda familiar e fundamento para uma forma peculiar de organização social no contexto do desenvolvimento local.

### **1.3. Estrutura do trabalho**

O presente estudo está estruturado em cinco principais partes. A primeira é a introdução, em que se apresenta o tema, os objectivos, a justificativa e a estrutura do trabalho. Na segunda, está a contextualização do estudo, na qual se apresenta o contexto do desenvolvimento local, o problema de pesquisa e as respectivas hipóteses. Na terceira parte, apresenta-se a revisão da literatura; Na quarta parte, está o enquadramento teórico e conceptual, dentro do qual se apresenta a teoria de base e a definição e operacionalização dos principais conceitos. Na quinta parte, está a metodologia, em que se faz a classificação do estudo, define-se a população e a amostra, selecciona-se os métodos e as técnicas de pesquisa, apresenta-se as questões éticas, os constrangimentos do estudo e as suas limitações. Na sexta parte, está a apresentação e discussão dos resultados, contendo tópicos referentes às questões relevantes analisadas. Por fim, na sétima parte, estão as considerações finais.

# CAPÍTULO I. CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

## Breve análise da agricultura e desenvolvimento local em Moçambique

Para iniciar esta discussão, é imprescindível perceber que cada país, cada região, cada área específica, encontra-se numa situação própria de desenvolvimento. Portanto, entender a situação própria de desenvolvimento em que se encontra um determinado país supõe compreendê-lo historicamente, dialecticamente e estruturalmente (Francisco, 2007).

Afirma-se que Moçambique tem como sua base de desenvolvimento a agricultura e, portanto, ao longo da sua história tem experimentado diferentes modelos de produção, perspectivando a melhoria da produção e da produtividade e conseqüente desenvolvimento das diferentes comunidades locais. A preocupação com questões do desenvolvimento nos diferentes países surge por conta das situações de pobreza de alguns países em comparação com os outros ou da maioria das camadas da população em relação à algumas privilegiadas (*ibidem*).

Em Moçambique a maior parte da população rural depende da agricultura e de pequenas exportações de produtos para a sua sobrevivência. Porém, essas actividades, muitas vezes, dependem de fenómenos naturais para a sua efectivação. Neste contexto, com o fenómeno das mudanças climáticas notabiliza-se um aumento na frequência e intensidade dos fenómenos naturais, facto que acaba condicionando a produção agrária nas zonas rurais devido à escassez de chuvas ou do surgimento de eventos como a seca, cheias, ciclones, dentre outros que, conseqüentemente, influenciam o desenvolvimento das comunidades rurais.

É importante frisar que em Moçambique predomina a agricultura de subsistência, ou seja, a agricultura familiar tradicional, caracterizada pelo uso de técnicas rudimentares e destinada a garantir o sustento familiar. Geralmente, por não ser uma agricultura mecanizada, os produtos são para fins de consumo, e uma pequena parte, para o comércio informal, o que torna mais desafiante a geração de uma renda capaz de suprir as necessidades e carências da família (Mosca, 2017).

Mostra-se fundamental a percepção do conceito de agricultura familiar. Na óptica de Carmo (1999), o conceito refere-se àquela actividade em que a família planta um pouco de tudo (milho, feijão, mandioca, hortícolas, etc.) para o sustento e o que sobra destina-se à comercialização, geralmente desenvolvida em pequenas propriedades.



A inserção da agricultura familiar no contexto do desenvolvimento local tem como base a ideia segundo a qual ela inclui, dentre outros processos, aqueles endógenos, o que exige o reconhecimento da necessidade de existência de processos de dentro para fora (Buarque, 2004 citado por Libombo, *et al.*, 2017). Em Moçambique, a questão do desenvolvimento local tem ocupado lugar de destaque nas agendas políticas, sociais e económicas dos vários organismos nacionais e internacionais de promoção do desenvolvimento. (Libombo, *et al.*, 2017)

Estes últimos autores afirmam que desde o regime colonial Moçambique foi caracterizado por um desenvolvimento local que assumia um sentido “de cima para baixo”, reproduzindo políticas e estratégias de desenvolvimento de fora do país. De acordo com Libombo *et al.* (2017), essa lógica desenvolvimentista concorreu para que os planos das entidades locais, as visões, os anseios e as perspectivas dos actores locais, fundamentais ao desenvolvimento, ficassem em segundo plano. Consequentemente, os processos endógenos foram sendo gradualmente secundarizados.

No contexto actual, o cenário contemporâneo tem sido caracterizado pela recuperação e valorização dos processos endógenos, incluindo a agricultura familiar no sentido de potencializar essa actividade para se tornar um factor de geração de rendimento para além da linha de sobrevivência. No entanto, Mosca (s.d) afirma que essa tentativa de recuperação e valorização da agricultura tem terminado ao nível do discurso político, sendo que, na prática, o investimento no sector agrícola ainda se revela insignificativo.

## CAPÍTULO II. REVISÃO DA LITERATURA

Nesta parte do trabalho, apresenta-se a revisão da literatura trazendo alguns estudos que permitem contextualizar o presente trabalho no contexto do debate científico que vem sendo realizado em torno da contribuição do comércio informal no desenvolvimento local.

De acordo com a leitura exploratória, é possível agrupar os estudos identificados em duas abordagens distintas e opostas. Na primeira abordagem, estão agrupados autores que entendem que o sector informal contribui para o desenvolvimento independentemente das dificuldades que se enfrenta. Ao contrário, na segunda abordagem, postula-se, de um modo geral, que as dificuldades e obstáculos enfrentados no sector informal impedem que as actividades realizadas nele sejam traduzidas num factor que contribua para o desenvolvimento.

O primeiro estudo que se apresenta foi realizado por Silva (s.d)<sup>2</sup> em que se buscou averiguar a economia informal como uma forma de sobrevivência diante da ineficiência do Estado e do mercado interno. Os dados do estudo revelam que a África subsariana foi palco de várias políticas económicas impostas pelo Banco de Moçambique e pelo Fundo Monetario Internacional com base nas quais se procurou combater a economia informal. No entanto, diante da ineficiência e ineficácia das mesmas, este sector de actividade se tem mostrado capaz de contribuir para o desenvolvimento da do continente, na medida em que pode contribuir para a criação de empregos, geração de rendimento, formação do capital humano e mobilização de recursos financeiros. Para que esse potencial seja efectivamente aproveitado, é necessário, defende Silva (s.d)<sup>3</sup>, conceber e implementar regulamentos capazes de promover e organizar os produtores e trabalhadores do sector informal. Conclui-se que não se está a tirar proveito do potencial da economia informal nessa parcela de África.

A ideia central demonstrada neste primeiro estudo é que não se está a tirar proveito de todo o potencial do sector informal pela falta de condições estruturais e institucionais para o efeito. Mesmo argumento está patente em Nhaca (2016), que apresenta um estudo em que analisou a contribuição do sector informal para a redução da pobreza urbana em Moçambique. A partir de dados qualitativos, mostrou-se que o comércio informal é uma actividade que contribui para a redução da pobreza nas zonas urbanas, na medida em que permite aos agregados familiares praticarem o negócio de produtos agrícolas, bem como outros comprados nas lojas. As famílias

---

<sup>2</sup> *Ibidem*

<sup>3</sup> *Ibidem*

se envolvem nessas actividades devido à falta de escolaridade, que se torna num obstáculo para a realização de outras actividades de geração de rendimento diferentes. Apesar de reconhecer esse potencial do sector informal, Nhaca (2016) afirma que o mesmo enfrenta dificuldades quanto à sua expansão, resultantes de determinantes políticos e institucionais, assim como da precariedade dos mecanismos de financiamento.

Outro estudo que se apresenta nesta revisão foi realizado por Amaral (2005) com a finalidade de analisar o sector informal na África Subsariana, incidindo sobre as dinâmicas relacionais e as actividades que animam o sector. Partindo da complexidade do conceito de sector informal, o autor defende que a informalidade não é característica exclusiva da África Subsariana, sendo uma condição universal de todas as economias. Nesta perspectiva, o autor afirma que o sector informal não pode ser visto como sinónimo de falta de competitividade, criatividade, existência de bloqueio do crescimento e fraqueza de investimento. De modo contrário, Amaral (2005) constata a existência de práticas e iniciativas criativas populares, emergência de novas organizações. A conclusão do autor é que as análises baseadas no olhar dito ocidental não permitem apreender as particularidades e potencialidades do sector informal nas sociedades africanas para o melhoramento das condições de vida das famílias.

Continuando com a exposição, apresenta-se o estudo de Chivangue (2012) em que analisa as lógicas e práticas do comércio informal, especificamente do mukheru. Os dados deste estudo revelam que o mukheru, enquanto uma actividade informal, não pode ser visto como a subversão das regras do mercado mas sim como a expressão da contradição entre o local e o externo. A semelhança dos estudos anteriores, este assume, de um lado, que o sector informal por meio do mukheru permite a redução da pobreza absoluta e criação de riqueza, no entanto, do outro lado, a actividade se encontra bloqueada quanto à capacidade de sua expansão devido, tendencialmente, aos determinantes políticos e institucionais e, sobretudo, à precariedade dos financiamento que não facilitam o alargamento e a diversificação da base produtiva e da economia nacional.

Outro estudo realizado ao nível internacional é de Mendes e Cavedon (s.d)<sup>4</sup> que tinha o objectivo de evidenciar aspectos peculiares dos camelôs de uma localidade, enquanto sector informal de actividade, buscando mostrar a sua participação no desenvolvimento local. Os resultados deste estudo mostram que o fortalecimento dos empreendimentos e acções da

---

<sup>4</sup> Na obra dos autores com o título “As contribuições do comércio informal para o desenvolvimento local de uma cidade em fase de industrialização”.

comunidade no sector informal constituem principais vectores de desenvolvimento num contexto de crescimento industrial. Em termos mais específicos, constata-se que o mercado camelô se revela de suma importância para o desenvolvimento local, na medida em que assegura a oferta de produtos não encontrados no mercado formal e oferece a possibilidade de integração de um número de indivíduos no mercado de trabalho.

Os estudos acima estão agrupados numa mesma abordagem por convergirem no argumento central, embora o mesmo seja apresentado de forma diferenciada. De um modo geral, todos os estudos interpretam o sector informal e as actividades nele realizadas como factor activo de desenvolvimento local e do país, ainda assim, chamam atenção para o facto de os determinantes políticos, institucionais e financeiros estarem a entrar o proveito que se pode tirar desse potencial de desenvolvimento. Em posição contrária, estão os estudos de Mosca (s.d)<sup>5</sup> e Cruz e Silva (2003) nos quais o argumento central indica um sentido contrário ao assumido nos estudos acima. Nesta segunda abordagem, na qual estão alistados os três últimos autores, defende-se que os determinantes antes referenciados contribuem para que o sector formal não esteja actualmente a contribuir para o desenvolvimento no país em consideração, especificamente nos PVD.

Para se explorar esta segunda abordagem, começa-se por um dos estudos de Mosca (s.d)<sup>6</sup> sobre o desenvolvimento em Moçambique, em que analisa “Como a economia informal e as informalidades da economia e da sociedade são um factor de reprodução da riqueza e da pobreza”. O autor constata que a economia informal está articulada com a formal, revelando-se influenciada pelos desajustes e debilidades institucionais. Nesta articulação entre a economia informal e a formal, ambas concorrem para as ineficiências e distorções nos mercados e no funcionamento das instituições, gerando desigualdades de oportunidades e dificultando o desenvolvimento a longo prazo. Ainda assim, o autor reconhece o facto de a economia informal gerar uma mitigação camuflada da pobreza e do desemprego e de ajudar a sociedade em momentos de crises. Neste contexto, Mosca (s.d) conclui que a transformação do sector informal em factor de desenvolvimento passa, antes, por uma transformação de infra-estruturas, estratégias de desenvolvimento, bem como da natureza comportamental e cultural a longo prazo.

---

<sup>5</sup> No artigo com o título “Pobreza, economia “informal, informalidades e desenvolvimento”.

<sup>6</sup> *Ibidem*

Cruz e Silva (2003) realizaram uma pesquisa sobre a organização dos trabalhadores informais nos mercados da cidade de Maputo, tendo descrito uma realidade em que o caso específico da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal (ASSOTSI) não permite aos trabalhadores informais tirarem proveito das iniciativas de solidariedade locais e não dispõe ainda de recursos financeiros para apoio ao desenvolvimento dessas iniciativas, o que se agrava em momentos de crise. No mesmo contexto, este estudo constata que as iniciativas de poupança e solidariedade observadas nos mercados em referência são realizadas individual e separadamente dos esforços da associação, o que significa que a organização dos trabalhadores não facilita o crescimento e a expansão das iniciativas locais. Em forma de conclusão, as autoras afirmam ser importante capacitar a associação de modo que se traduza em um actor capaz de transformar o sector informal num espaço de realização de actividades que contribuam para o desenvolvimento dos agregados familiares.

## **2.1. Formulação do problema**

A economia informal em Moçambique apresenta um carácter predominantemente rural e a agricultura constitui a actividade de ocupação principal para os activos informais, que também operam no comércio, no turismo, na indústria, construção e prestação de serviços. Segundo Instituto Nacional de Estatística (INE, 2006), o peso relativo da economia informal na produção activa situa-se nos 75%, o que significa que a economia informal constitui, neste contexto, o principal recurso dos moçambicanos para a subsistência.

A economia informal assume espontaneamente um papel de protecção, destaca, antes, a capacidade socializadora de formas não clássicas de trabalho e de troca económica ou de projecção futura mediante uma actividade produtiva que permita o reconhecimento de direitos sociais (Lautier, 2009).

O conceito de economia informal pode ser entendido de diferentes formas, todavia, na presente pesquisa, entende-se como “Todo conjunto de actividades e práticas económicas legais realizadas pelos agentes económicos total ou parcialmente ilegais” (Feliciano, Lopes, & Rodrigues, 2008).

Para a Organização Internacional do Trabalho (OIT), o conceito de economia informal contempla todas as actividades económicas que não estão cobertas pela legislação, pelas

disposições oficiais que as enquadram, regulamentam e disciplinam. Estão excluídas do seu campo as actividades ilícitas, delituosas e criminosas (tráfico de armas e drogas, contrabando, etc.) (*Ibidem*).

O peso actual da economia informal implica que se verifique uma série de efeitos com ela relacionados, nomeadamente no que diz respeito à sua fraca contribuição para os sistemas económicos e sociais formais, às condições de trabalho que cria e reproduz, e às possibilidades que oferece em termos de sobrevivência ou integração social (Feliciano, *et al.*, 2008, p. 22).

Com poucas exigências de saberes competências, o trabalho informal mobiliza familiares e membros dos círculos, parentes, vizinhos e amigos, principalmente mulheres e crianças. Todos eles são quase sempre pobres, com enorme défice de garantia de tempo, horários e rendimentos minimamente estáveis, sem direitos para além dos laços comunitários, sem condições sanitárias, sem protecção social que reduza a pobreza, cubra riscos, acidentes e interrupções de trabalho, situações de doença ou velhice (*Ibidem*, p. 23).

O comércio informal por conta própria é mais predominante nas áreas rurais que nas urbanas, considerando o facto de existirem agregados familiares que saem das suas residências no meio rural para se dedicarem ao comércio informal em áreas urbanas. Desta forma, estando o comércio informal vinculado à economia informal, Serra (2003) advoga que o desenvolvimento local nas áreas urbanas tem como um dos seus principais factores contribuintes as actividades levadas a cabo no sector informal.

A geração de riqueza é limitada pela escala e tipo de actividades e, conseqüentemente, a poupança e o investimento são insuficientes para a reprodução ampliada do capital e do desenvolvimento. As relações sociais estabelecidas baseiam-se na confiança, são pouco ou nada profissionalizadas, e as regras não são normalizadas (Mosca, 2014).

Na presente pesquisa discute-se o desenvolvimento local nas áreas rurais sob ponto de vista da contribuição que o comércio informal ao qual se dedicam os agregados familiares tem nesse processo, incidindo especificamente sobre os produtos agrícolas comercializados por vendedores no distrito da Manhica.

Segundo INE (2006), o peso relativo da economia informal na produção activa situa-se nos 75%, o que significa que a economia informal constitui, neste contexto, o principal recurso dos moçambicanos para a sua subsistência. A economia informal apresenta um carácter predominantemente rural e a agricultura constitui a actividade de ocupação principal para os

activos informais, que também operam no comércio, no turismo, na indústria, na construção e na prestação de serviços.

A economia informal, tal como o comércio, surge como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade da economia formal de absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos. Aquela economia resulta ainda dos desequilíbrios, distorções ou rupturas de mercado e de políticas desajustadas (Mosca, 2014).

As actividades desenvolvidas pelos indivíduos no âmbito informal geram rendimentos de nível baixo ou muito baixo na sua generalidade, sendo por isso mais provável que conduzam a situações de pobreza. No entanto, embora a pobreza seja uma das características principais daqueles que dependem das actividades da economia informal, há que ponderar a existência de situações de pobreza em ambas vertentes da economia – formal e informal – e, igualmente, a exposição a situações de precariedade e de vulnerabilidade (Feliciano, *et al*, 2008, p. 31).

Esta realidade é vivenciada em várias comunidades moçambicanas que dependem da informalidade para a sua sobrevivência. No distrito da Manhiça, esta problemática acentua-se por não se vislumbrarem alternativas conducentes à geração de renda para a comunidade, facto que contribui para que um número significativo de pessoas recorra ao comércio informal de produtos agrícolas para a sua subsistência. Foi neste contexto que para a consecução da presente pesquisa, foi levantada a seguinte questão de pesquisa: *Qual é o contributo do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local no distrito da Manhiça?*

## **2.2. Hipóteses do estudo**

**Hipótese 1:** O comércio informal de produtos agrícolas praticado pelos agregados familiares contribui para a construção e reprodução de relações sociais de reciprocidade entre os indivíduos.

**Hipótese 2:** O comércio informal permite aos agregados familiares gerarem rendimento que permite suprir as suas necessidades básicas.

# CAPÍTULO III. ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL

## 3.1. Teoria de Base

Este trabalho analisa o sector informal sob ponto de vista das relações sociais entre os actores que se encontram envolvidos nesse espaço, o que concorre para que se privilegie uma abordagem de base sociológica. Complementariamente, recorre-se a uma perspectiva crítica do desenvolvimento como forma de conceber o desenvolvimento local enquanto mudanças sociais em vista o melhoramento das condições de vida das populações. Combina-se assim, o Funcionalismo de Durkheim (2004, 1977) e a proposta crítica de Latouche (2003).

Durkheim (2004) postula, ao definir as regras do método sociológico, que o facto social, enquanto objecto de estudo da sociologia, pode ser estudado a partir de três perspectivas: causas, funções e efeitos. Neste trabalho, interessa a segunda dimensão para a análise do facto social, isto é, busca-se analisar o sector informal enquanto um facto social, que pode exercer função no desenvolvimento local, assumindo que o cumprimento dessa função é que pode assegurar a sua contribuição para este processo.

Na exploração da dimensão da função, o autor destaca duas propriedades mutuamente exclusivas: o normal e o patológico. De acordo com Durkheim (2004), o facto social é patológico quando prejudica a sobrevivência de uma sociedade, o que significa que ameaça o progresso da mesma. Com efeito, esse facto caracteriza-se por não existir em todas as sociedades e por não acompanhar a sociedade ao longo das suas fases de evolução, ou por outra, existe em uma ou poucas sociedades e desaparece com a passagem das sociedades para uma fase seguinte de evolução.

De modo contrário, o autor vai afirmar que o facto social é normal quando se manifesta ou existe em todas as sociedades ou pelo menos na maior parte delas e acompanha essas sociedades, onde ele existe, durante todas as suas fases de evolução. Isto significa que o facto social normal é funcional, na medida em que contribui para que a sociedade não só sobreviva, mas também evolua de um estágio para o outro.

Até aqui, com o exposto, está-se a assumir que se concebe o sector informal, mais especificamente o comércio informal como sendo um facto social normal. Em primeiro lugar, porque o sector informal existe em todas as sociedades. Esta existência é apontada por Amaral



(2005) quando afirma, contra várias alegações, que a informalidade não é exclusiva das sociedades africanas, existindo também em outras sociedades; sem segundo lugar porque a informalidade existiu desde as sociedades antigas até as sociedades contemporâneas, tendo acompanhado a sua evolução.

A normalidade do facto social assegura a reprodução da sociedade, isto é, da ordem social, no entanto, é a solidariedade que produz a ordem social em Durkheim (1977). De acordo com este autor, a solidariedade refere-se à interdependência existente entre actores sociais. Sob esta perspectiva, considera-se que os indivíduos em interdependência estabelecem relações sociais coesas na medida em que partilham normas e valores comuns com base nos quais orientam os seus comportamentos.

Existem dois tipos de solidariedade, uma mecânica e outra orgânica. De um lado, a primeira caracteriza-se pela associação espontânea dos indivíduos, pelo predomínio da consciência colectiva sobre a individual, bem como pela baixa divisão do trabalho, tendendo todos a realizar as mesmas actividades. Do outro lado, a segunda implica uma associação racional entre os indivíduos, predominando as consciências e interesses individuais, assim como acolhe elevados níveis de divisão do trabalho, havendo especializações de tarefas. (Durkheim, 1977)

Seguindo a orientação do autor, quando defende que nas sociedades modernas predomina a solidariedade orgânica, este trabalho assume que o sector informal é também caracterizado pela predominância de relações sociais fundamentadas por uma solidariedade orgânica, sendo que os indivíduos que nele se encontram se dedicam a diferentes especializações, se associam em benefício de interesses individuais, assim como partilham valores e normas que permitem que estabeleçam relações de troca.

É a solidariedade entre os indivíduos que possibilita as relações de troca. É justamente essa relação que leva a recorrer-se à perspectiva teórica de Latouche (2003) de modo a estabelecer uma ponte entre o sector informal, ou melhor, comércio informal de produtos agrícolas e o desenvolvimento local. A seguir, são apresentados e operacionalizados os princípios que constituem este segundo referencial teórico, que se adopta para complementar a teoria funcionalista exposta.

Latouche (2003) apresenta uma reflexão na qual assume como base que as sociedades africanas podem ser subdivididas em duas. Uma, caracterizada pela reprodução do paradigma desenvolvimentista e economicista ocidental, e outra, por uma forma específica de ser e estar

dos africanos. O autor designa esta segunda de “Outra África”, pelo que, é a que interessa para este trabalho, visto que, é a que apresenta as características que são aqui operaconalizadas.

De acordo com Latouche (2003), a Outra África pode ser caracterizada tomando em consideração três aspectos: a auto-organização social, a lógica do dom e a sabedoria democrática paradoxal. Neste trabalho intessa explorar apenas os dois primeiros aspectos, pois são estes que possibilitam explorar a realidade relacionada com o comércio informal de produtos agrícolas.

No primeiro aspecto, a auto-organização, Latouche (2003) afirma que a Outra África apresenta suas particularidades que estão reflectidas na sua capacidade de se reinventar e sobreviver de forma alegre dentro das condições endógenas, isto é, à margem dos ditames dos pressupostos do desenvolvimento e da economia definidos e impostos pelos ocidentais. Com isto, o autor está afirmar que a Outra África não se deixa determinar ou condicionar pelas exigências desenvolvimentistas e economicistas do ocidente, mesmo porque, na perspectiva do autor, o termo desenvolvimento não tem enquadramento nos vocabulários culturais africanos.

A capacidade de reivenção das sociedades fricanas não ocorre de forma individualista, pelo contrário, ocorre numa rede de relacionamentos da qual todos participam activamente por meio de estratégias relacionais. Latouche (2003) recorre ao conceito de estratégias relacionais para se referir ao facto de a Outra África ser constituída por indivíduos e famílias que mantém laços relacionais informais por meio de diferentes actividades económicas. No entanto, o alcance destas actividades económicas não é só económico, sendo também social, na medida em que permite a emergência de uma forma de relacionamento peculiar entre os agregados familiares nas sociedades africanas.

Latouche (2003) defende, assim, que as sociedades africanas da Outra África sobrevivem de alianças dentro das quais ocorrem práticas de doação e solidariedade. Este é o segundo aspecto explorado pelo autor que interessa aprofundar neste trabalho. De acordo com o mesmo, a Outra África sobrevive de uma “solidariedade africana”, que mantém vínculos e permite alianças no seio familiar, bem como entre vizinhos, amigos, comerciantes informais, residentes comunitários, não tendo um raio limitado de extensão.

É dentro da sociedade africana onde ocorrem as práticas de doação entendidas pelo autor como reflectindo um acto de dar a outra parte da qual também se espera uma retribuição ocasionalmente. De acordo com Latouche (2003), no comércio informal, esse acto permite que

os seus praticantes tenham sucesso, considerando que o dinheiro em troca, embora não seja o único factor em doação, assume outro sentido diferente do ocidental, concebido como um elemento cuja função é assegurar a reprodução do sistema social.

Para entender o quanto os africanos valorizam esses tipos de relacionamentos, pode ser suficiente, sugere o autor, analisar o tempo que eles gastam investindo e participando dos mesmos. Na Outra África, os africanos gastam muito tempo do seu dia participando das doações e da solidariedade social tanto como doadores quanto receptores. Daí o argumento segundo o qual as doações e a solidariedade são factores que permitem as alianças antes referenciadas, pelo que, conseqüentemente, possibilitam a reprodução da forma particular de auto-organização das sociedades africanas.

A partir do exposto é possível observar como os dois factores permitem analisar a relação entre o desenvolvimento local e o comércio informal de produtos agrícolas sob ponto de vista da geração da renda e das relações sociais. No conceito de solidariedade se estabelece, neste trabalho, a relação de complementariedade entre as perspectivas de Durkheim (1977, 2004) e Latouche (2003) no sentido de o primeiro mostrar como se origina e se fundamenta a interdependência entre os indivíduos e, o segundo, demonstrar como essa interdependência se manifesta peculiarmente nas sociedades africanas, estando associada não apenas às suas formas de organização social mas também às condições de vida conquistadas diariamente pelos africanos na Outra África.

## **3.2. Principais conceitos**

### **3.2.1. Comércio informal**

Segundo Organização das Nações Unidas (ONU, 1996), comércio informal é todo um vasto leque de comportamentos económicos, socialmente admissíveis, realizados fundamentalmente com a finalidade de sobrevivência.

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

A partir de outra perspectiva, o sector informal – ou subterrâneo – surge, originalmente, em resposta à rápida urbanização e ao desemprego nos países em desenvolvimento (Hope, 1996 citado por Maposse, 2011). Alguns autores associam o surgimento do sector informal à crise do 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 do emprego no sector formal que está associada à perda de emprego e às Políticas de Ajustamento Estrutural (PAE).

As actividades do sector informal, até os anos 80, eram realizadas por trabalhadores auto-empregados e baseados nas cidades. A maioria desses trabalhadores era imigrante rural 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 citado por Maposse, 2011).

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.

Embora em Moçambique, tal como em outros países como Angola, Quénia, 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 (Maposse, 2011).

Lopes (2003), citando Soto (1994), caracteriza o comércio informal como aquele que se realiza à margem das normas estatais que regulam a actividade comercial e até mesmo contra elas. O autor identifica dois tipos essenciais de comércio informal: o comércio realizado na rua que se subdivide em fixo e itinerante (ambulante) e 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.

Os mercados informais constituem um outro *habitat* para a actividade comercial informal. Surgem 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).

Para o INE (2005), o comércio informal é toda actividade comercial não registada na repartição de fnaças. 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 a 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 compreendem 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, como 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 à 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, podem ser encontrados 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.

Define-se como actividade principal, aquela em que a pessoa trabalhou, efectivamente, maior número de horas na semana de referência, na qual tinha mais tempo de permanência no empreendimento, contado até ao final da semana de referência e que lhe proporcionava habitualmente maior rendimento mensal. Para a pessoa ocupada em mais de uma actividade, define-se como actividade secundária, aquela em que a pessoa trabalhou, efectivamente, maior número de horas, a seguir à actividade principal, na semana de referência (INE, 2006).

Segundo Mosca (2007), a economia informal, tal como o comércio, surge como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade do que se chama por economia formal em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos. É ainda uma consequência de desequilíbrios, distorções ou rupturas de mercado e de políticas desajustadas.

O comércio informal termina por se sustentar da economia e do comércio formal (Sarthi, 1983; Macckintosh, 1989), estabelecendo relações de reforço mútuo, em ocasiões fora da lei (saúde pública, fiscalidade, etc.) e transaccionando muitas vezes bens e serviços ilícitos.

A economia informal pode ser maior ou menor, dependendo dos conceitos operacionais e dos métodos utilizados na análise e na investigação. Se a definição operacional tem o registo contabilístico, estatístico ou legal das actividades económicas como critério de referência, o universo da economia informal apresenta-se diferente do que aconteceria se o critério fosse a dinâmica económica num sentido mais amplo. Para efeitos do presente estudo, se estabeleceu no início que o conceito de economia informal deveria ser entendido como “todo o conjunto de actividades e práticas económicas legais realizadas por agentes económicos total ou parcialmente ilegais” (Feliciano, 2004; Feliciano *et al.*, 2005, p. 2).

Esta definição operacional inspira-se na perspectiva da OIT (2002 citado por Feliciano *et al.*, 2005, p. 2) segundo a qual o conceito de economia informal contempla “todas as actividades económicas de trabalhadores e unidades económicas que não estão cobertas pela legislação ou pelas disposições oficiais que as enquadram, regulamentam e disciplinam; estão excluídas do seu campo, as actividades ilícitas, delituosas e criminosas (tráfico de armas e droga, contrabando, etc.) ”.

### **3.2.2. Desenvolvimento local**

O conceito de desenvolvimento passou, em função das exigências práticas e operacionais, por um conjunto de transformações ao longo do processo histórico das sociedades, abandonando o seu reducionismo à dimensão unicamente económica para, afirma Pettinga (2008), referir-se à melhoria da qualidade de vida das pessoas e à conservação do meio ambiente.

Vasconcelos e Garcia (1998 citados por Oliveira, 2002, p. 28) defendem que o desenvolvimento em qualquer concepção deve resultar do crescimento económico, acompanhado de melhorias na qualidade de vida das pessoas, ou seja, deve incluir as alterações da composição do produto e a alocação de recursos pelos diferentes sectores da economia, de forma a melhorar os indicadores de bem-estar económico e social (pobreza, desemprego, desigualdade, condições de saúde, alimentação, educação e habitação).

A nível local, Oliveira (2002) afirma que o desenvolvimento pressupõe a transformação das pessoas, tornando-as participativas, autónomas e activas na geração de riquezas, aumento e melhoria das suas oportunidades sociais e preservação do ambiente. Incluem-se também as relações de poder entre os diferentes actores localmente, especialmente a sociedade civil, organizações da sociedade civil e as instituições privadas, participando todos das dinâmicas locais para o uso dos recursos rumo à melhoria do quotidiano das pessoas.

O processo de desenvolvimento local implica uma visão comum, articulando as iniciativas das dimensões económica, social, cultural, política e ambiental. Assim sendo, para Melo (1998, p. 5), “o desenvolvimento local é antes de mais uma vontade comum de melhorar o quotidiano. Essa vontade é feita de confiança nos recursos próprios e na capacidade de combina-los de forma racional para a construção de um melhor futuro”.

Tem sido uma tendência contemporânea entender que o desenvolvimento local não está relacionado apenas com o crescimento económico, mas também com a melhoria da qualidade de vida e bem-estar da população e com a conservação do meio ambiente. Estes três factores estão inter-relacionados e são interdependentes. O aspecto económico implica o aumento da renda e riqueza além das condições dignas de trabalho. A partir do momento em que existe um trabalho digno e este trabalho gera riqueza, ele tende a contribuir para a melhoria das oportunidades sociais.

O desenvolvimento local pressupõe uma transformação consciente da realidade local (Milani, 2005), o que levanta a preocupação com as gerações presentes e futuras, tornando relevante a cooperação e solidariedade. As comunidades, detentoras do conhecimento, são agentes do desenvolvimento local.

O desenvolvimento traduz-se no bem-estar da população. Socialmente, o desenvolvimento local se entende à luz da abordagem de Amartya Sen como expansão das liberdades (Cowen & Shenton, 1996). Os actores locais passam a ter oportunidades e capacidades para fazer escolhas localmente e promover acções que possam gerar o desenvolvimento nesse mesmo espaço.



## **CAPÍTULO IV. METODOLOGIA**

Este capítulo é reservado à apresentação da metodologia que foi aplicada para a materialização da presente pesquisa. Marconi e Lakatos (2003) definem metodologia como os caminhos usados no processo investigação científica, ou por outra, os procedimentos sistemáticos para a descrição e explicação dos fenómenos. Desta forma, a seguir são apresentados os caminhos percorridos e as técnicas usadas para a realização deste trabalho, revelando como os mesmos foram operacionalizados.

### **4.1. Classificação do estudo**

A classificação da pesquisa foi feita com base na abordagem e objectivos da mesma. Quanto ao primeiro critério, classifica-se este estudo de qualitativo. A pesquisa qualitativa é aquela que privilegia o ambiente natural de ocorrência dos fenómenos como fonte de recolha de dados, obtidos no contacto directo entre o pesquisador e o pesquisado em relação à situação pesquisada (Michel, 2005).

De acordo com Laville e Dione (1999), uma pesquisa qualitativa implica o contacto directo e sequenciado do pesquisador com o ambiente e o facto que está sendo investigado, o que exige um trabalho intensivo no local de pesquisa para vivenciar os factos e interagir com os actores inseridos em seu ambiente natural.

Neste estudo, optou-se por uma abordagem qualitativa pela importância que se considerou de valorizar as peculiaridades do sector informal, partindo das experiências dos vendedores informais de produtos agrícolas para formular qualquer interpretação sobre o fenómeno em estudo. A pesquisa qualitativa permitiu estabelecer um contacto directo com a realidade em estudo, permanecendo durante algum tempo no mercado Aeródromo, onde o trabalho de campo foi realizado. No mesmo sentido, com a pesquisa qualitativa foi possível interagir com os vendedores informais de modo que as suas experiências fossem interpretadas de acordo com as categorias interpretativas que eles partilham e usam no quotidiano das suas actividades comerciais e relações sociais.

Durante a realização do estudo, a abordagem qualitativa foi fundamental, na medida em que facilitou que os aspectos do estudo fossem continuamente revistos e redefinidos em função das

exigências das características da realidade do sector informal no mercado Aeródromo, na Manhiça. Por exemplo, o problema de pesquisa e os objectivos foram redefinidos em função da interacção que se ia tendo com o mercado onde o estudo foi realizado e com os vendedores informais com os quais se trabalhou. Isto significa que, gradualmente, foram incorporados aspectos da investigação que permitissem produzir resultados que espelhassem da melhor forma a contribuição do comércio de produtos agrícolas para o desenvolvimento local naquele distrito.

Em relação aos objectivos do estudo, este é classificado de descritivo. A pesquisa descritiva consiste na observação, análise e registo de fenómenos e factos que têm uma relação com outros factos da mesma natureza e característica (Gil, 2008). Na pesquisa descritiva, faz-se a descrição através de registo de factos durante as observações feitas no campo de estudo, permitindo a consistência dos dados no momento da sua análise e interpretação (Lakatos & Marconi, 2003).

A pesquisa descritiva foi seleccionada porque se pretendeu fazer um levantamento e registo de toda a informação relevante e disponível sobre as experiências dos vendedores informais no mercado onde o estudo foi realizado, de modo que todos os aspectos importantes para a compreensão da contribuição do comércio informal de produtos agrícolas para o desenvolvimento local fossem efectivamente valorizados e integrados no quadro de análise e interpretação dos dados.

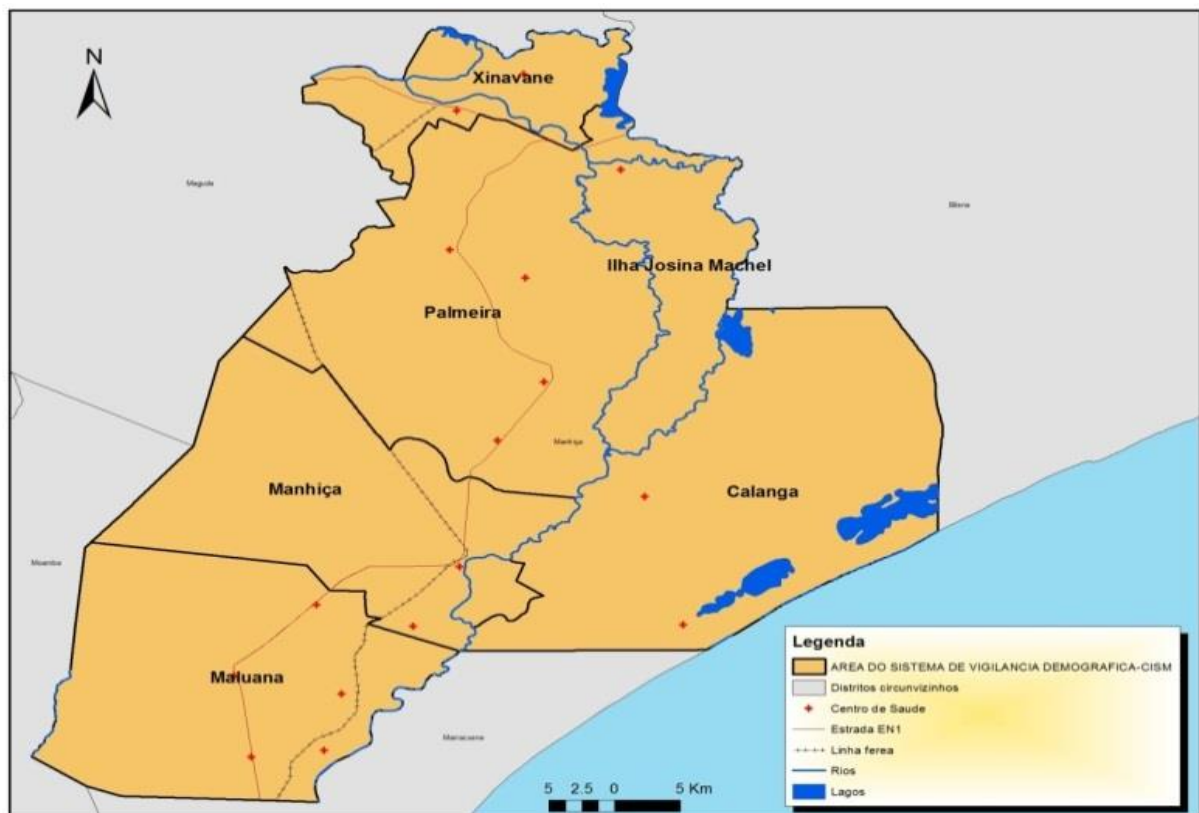
## **4.2. Caracterização da área e da população da pesquisa**

O distrito da Manhiça localiza-se a norte da província de Maputo, a 80km da cidade de Maputo e está ligado à Estrada Nacional número 1. O mesmo é limitado, a norte, pelo distrito da Macia (província de Gaza), a sul, pelo distrito de Marracuene, a oeste, pelos distritos da Maomba e de Maputo e a este é banhado pelo oceano Índico (MAE, 2005).

Com uma superfície de 2373km<sup>2</sup> e com uma população jovem maioritariamente do sexo feminino, o distrito da Manhiça possui um clima tropical húmido e tropical seco a medida que se entra para o interior, o que favorece à prática da agricultura e, conseqüente, à comercialização de produtos agrícolas.

Predominam no distrito da Manhiça duas estações. Uma é quente e de pluviosidade elevada, de Outubro a Abril, e outra, fresca e seca, de Abril a Setembro. A precipitação média anual é de 807mm, concentrada nos meses de Dezembro a Fevereiro. O distrito é atravessado pelo rio Incomati, lagoa Chuáli e pequenas (Xapsana, Cotiça, Tsatimba).

O distrito da Manhiça está dividido em seis postos administrativos, nomeadamente: Calanga, Ilha Josina Machel, Maluana, Manhiça, 3 de Fevereiro e Xinavane, sendo que cada um possui suas localidades. O posto administrativo de Calanga tem as localidades de Checua e Lago Pate; o posto administrativo de Ilha Josina Machel tem as localidades de Maguiguana e Nzonguene; o posto administrativo de Maluana tem as localidades de Maluana e Mangoine; o posto administrativo de Manhiça tem as localidades da Vila da Manhiça, Manhiça e Maciana; e, o posto administrativo de 3 de Fevereiro tem as localidades de Cila de Xinave, Xinavane e 25 de Setembro.<sup>7</sup>



**Figura 1.** Mapa geográfico do distrito da Manhiça

**Fonte:** DSS – Manhiça, 2010

<sup>7</sup> Fonte: Governo da província de Maputo. Disponível em: <https://www.pmaputo.gov.mz/por/A-Provincia/Perfis-Distritais/Manhica>. Consultado em 15 de nov, 2019.

A sua população do presente estudo constituída por 230 indivíduos que se dedicam; todos; ao comércio de produtos agrícolas. Inicialmente, pretendeu-se incluir membros das autoridades administrativas, no entanto, durante o curso da investigação, entendeu-se que a informação que poderiam facultar não seria relevante para uma diferente e melhor compreensão do objecto de estudo. A amostra foi constituída por 25 vendedores informais de produtos agrícolas, como ilustra a tabela 1.

**Tabela 1.** População e amostra da pesquisa

População	Amostra	(%)
230 Vendedores informais de produtos agrícolas	25 Vendedores informais de produtos agrícolas	10,9

**Fonte:** Dados do estudo (2019)

Os vendedores entrevistados foram seleccionados com base numa amostra não probabilística por acessibilidade. Gil (2008) afirma que a amostra não probabilística é calculada com base no conhecimento que o investigador tem das características da população. A acessibilidade permite ao investigador trabalhar com aqueles elementos da população aos quais é possível ter acesso durante a sua permanência no campo de estudo. Com isto, foram abordados e entrevistados os vendedores de produtos agrícolas que se encontravam no mercado Aeródromo no momento da realização do trabalho de campo.

### 4.3. Técnica de recolha de dados

A recolha de dados foi feita por meio da entrevista semi-estruturada. Carmo e Ferreira (2015) afirmam que a entrevista é uma conversa intencional, geralmente entre duas pessoas, podendo envolver mais pessoas, dirigida pelo pesquisador, com objectivo de obter informação sobre o sentimento e outros aspectos ligados a factores morais, sociológicos.

Neste trabalho, a entrevista semi-estruturada foi uma técnica aplicada com a finalidade de interpretar às relações sociais nos mercados sob ponto de vista do sentido que assumem para os indivíduos. Desta forma, com a entrevista semi-estruturada foi construído um guião de entrevista com um número limitado de perguntas cuja flexibilidade permitiu aprofundar

aspectos que foram surgindo ao longo das conversas e que se mostraram relevantes para melhor compreensão do objecto de estudo.

O trabalho de campo consistiu praticamente na administração das entrevistas junto dos vendedores de produtos agrícolas seleccionados. Estas foram realizadas durante dois meses, de Agosto a Setembro de 2019. Os vendedores foram entrevistados no interior do mercado Aeródromo onde se encontravam a desenvolver as suas actividades de comércio de produtos agrícolas, uma vez que, não foi possível que abandonassem o seu negócio para serem entrevistados. O seu interesse em cooperar com a investigação permitiu que facultassem os dados normalmente mesmo em momentos em que apareciam clientes, pelo que, pode-se afirmar que esse facto não afectou negativamente à qualidade dos dados.

#### **4.4. Técnica de análise dos dados**

Para a análise dos dados, recorreu-se ao modelo de Fielding (1993 citado por Nina, 2008), que define a necessidade de realizar a transcrição das anotações feitas no âmbito da recolha de dados, de construir categorias de interpretação e, por último, de efectuar o destaque, a selecção dos dados e, posteriormente, a elaboração de esquemas de análise.

Laville e Dionne (1999) afirmam, no seu modelo, que não difere do modelo proposto pelo autor acima, que o primeiro passo é a familiarização com o tema, seguindo-se a descrição com a finalidade de efectuar um exame profundo dos dados, a análise e interpretação de dados. Os procedimentos são: a leitura – baseia-se na familiarização com os dados colhidos; a descrição – o exame profundo dos dados colhidos; categorização e agrupamento dos dados por assuntos ou temas; a interpretação – com o objectivo de efectuar a síntese dos dados, organizar em forma de conclusões gerais.

Os procedimentos acima foram observados neste trabalho para o tratamento dos dados. Primeiro, foi feita uma leitura geral e exploratória dos dados recolhidos de modo a familiarizar-se com os mesmos; de seguida, procedeu-se com a descrição dos dados, identificando suas tendências em função dos seus conteúdos e das perguntas feitas aos entrevistados; terceiro, foram construídas algumas categorias de análise e interpretação dos dados que estão apresentadas ao longo do capítulo seguinte; por fim, os dados foram sintetizados em ideias

gerais sobre os casos, complementando-os com algumas partes das entrevistas que servem de ilustrações.

#### **4.5. Questões éticas**

Foi indispensável assegurar algumas questões éticas na realização deste estudo. Dentre as questões éticas existentes (cf. Crowel, 1992), foram observadas as seguintes: consentimento informado, confidencialidade, anonimato, benefícios, reciprocidade e divulgação dos resultados.

O consentimento informado consiste em assegurar que a participação dos sujeitos na pesquisa seja consentida, voluntária e consciente (Crowel, 1992). Neste trabalho, elaborou-se um termo de consentimento (vide anexo 4) no qual foram facultadas todas as informações básicas sobre a pesquisa dentre as quais se destacam a sua natureza, os seus objectivos e a finalidade da pesquisa, os direitos e deveres dos participantes. Esse documento foi disponibilizado aos entrevistados de modo que lessem, assinassem e depois o investigador também assinasse, tendo cada um ficado com uma cópia.

A confidencialidade foi uma questão que se procurou assegurar por via da conservação da informação facultada pelos entrevistados sob poder apenas do investigador principal da pesquisa, sendo que, no final da mesma, a informação foi conservada em um arquivo ao qual somente o investigador tem acesso. O uso dos dados é restrito ao presente estudo. A sua utilização para outros fins carece da avaliação e aprovação do investigador.

O anonimato consistiu em garantir que as identidades dos entrevistados não fossem divulgadas. Para o efeito, não foram requeridos seus nomes, pelo que, os depoimentos apresentados ao longo da análise e interpretação dos dados no capítulo seguinte são identificados por meio de números e variáveis sócio-demográficas.

Entende-se que a pesquisa apresenta benefícios indirectos para os entrevistados, considerando o facto de estarem inseridos em actividades comerciais no sector informal. Mostrou-se na revisão da literatura que o sector informal em Moçambique não tem beneficiado de políticas e financiamento que permitam a sua expansão e melhoramento das suas actividades não obstante seu potencial para contribuir para o desenvolvimento (Nhaca, 2016; Chivangue, 2012). Deste

modo, este trabalho representa um benefício para os entrevistados pelo facto de ter sidoum espaço em que eles falaram abertamente das suas experiências, podendo, deste modo, chamar atenção de quem é de direito e de quem possui recursos para realização de intervenções com a finalidade de potencializar ainda mais o sector informal agrícola no distrito da Manhiça.

A reciprocidade foi um princípio observado para criar um espaço de interacção e comunicação com os entrevistados de modo que pudessem ter uma participação activa durante toda a investigação. Para o efeito, foi colocado à sua disposição um número de telemóvel pelo qual podiam contactar o investigador para tirar suas dúvidas, pedir esclarecimentos e fazer sugestões sobre o curso da pesquisa. Pelo menos, dois entrevistados mantiveram contacto pelo telemóvel, e outros, aproveitaram-se dos momentos da interacção directa para pedirem esclarecimentos.

A divulgação dos resultados permite que as pessoas interessadas tenham acesso aos resultados finais do estudo. Para assegurar esta questão ética, o presente relatório está submetido na biblioteca Brazão Mazula na UEM, na interenet e foi produzido um artigo científico para publicação em conferências ou outros espaços de partilha de conhecimento científico.

#### **4.6. Constrangimentos da pesquisa**

Durante a realização do presente trabalho, foram enfrentados alguns constrangimentos, especificamente no momento da realização do trabalho de campo, ou melhor, da recolha dos dados. O primeiro constrangimento foi o facto de alguns comerciantes de produtos agrícolas interpelados para a realização das entrevistas terem mostrado alguma resistência em anuir a sua participação ao ponto de alguns não aceitarem por discofiança, mesmo depois de terem tido acesso ao termo de consentimento. A alternativa encontrada foi continuar a interpelar mais comerciantes, prestando mais esclarecimentos até encontrar os que estavam mais receptivos e abertos.

Depois de se ter conseguido a anuência de alguns dos comerciantes interpelados, surgiu o outro constrangimento durante a realização das conversas. Alguns entrevistados interrompiam as conversas para se dedicarem às suas actividades comerciais, e outros chegaram a não completar as perguntas do guião de entrevista. Perante esta realidade, optou-se, de um lado, por não fazer

o uso das entrevistas não terminadas e, do outro lado, por aproveitar aqueles momentos sem a presença de clientes para conseguir respostas das perguntas junto dos vendedores entrevistados.

#### **4.7. Limitações do estudo**

O estudo de relações complexas entre variáveis complexas como o sector informal e desenvolvimento local implica, dentre outros procedimentos, a inclusão de maior parte dos actores envolvidos se não todos relevantes. No entanto, este trabalho tem a limitação de não incluir a perspectiva dos consumidores ou clientes dos vendedores informais entrevistados, bem como de qualquer outra categoria de actores que se mostraria relevante. Recorde-se que se entendeu não ser relevante entrevistar os representantes das autoridades municipais do distrito de Manhiça.



## **CAPÍTULO V. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

Neste capítulo, procede-se com a apresentação e discussão dos dados considerados relevantes para mostrar as principais constatações da pesquisa. Começa-se por trazer as características sócio-demográficas dos entrevistados, seguindo-se com os factores que influenciam a prática do comércio informal de produtos agrícolas, com as relações sociais entre comerciantes no sector informal e, por fim, com o impacto do comércio informal no desenvolvimento local.

### **5.1. Características sócio-demográficas dos comerciantes informais entrevistados**

Nesta secção são apresentadas as características sócio-demográficas dos entrevistados, tomando em consideração as variáveis idade, sexo, nível de escolaridade, residência, estado civil, tempo actividade no sector informal, outras ocupações e produtos agrícolas comercializados no seio da amostra da pesquisa.

Trabalhou-se com vendedores informais de produtos agrícolas de ambos os sexos, tendo as mulheres com maior representação na amostra, visto que, foram entrevistados apenas seis homens. Nas idades, foram identificados 22 anos como mínima e 76 anos como máxima. Quanto aos níveis de escolaridade, uma parte significativa nunca frequentou o ensino formal, pelo que, é sem escolaridade. Para os que estudaram, o nível mínimo é de 2ª classe, e o máximo, superior. Neste sentido, pouco são os que possuem alguma formação profissional, identificando-se a contabilidade, recursos humanos, informática e agronomia como áreas de formação. Todos os entrevistados residem no distrito de Manhica, estando distribuídos entre os bairros Aeródromo, Matadora, Cambeve, 3 de Fevereiro, Palmeira e Marista. Na variável tempo de inserção no mercado informal, o mínimo é de 2 anos e o máximo é de 25 anos. Por fim, a maior parte dos entrevistados não possui outra ocupação para além do comércio informal. Os que possuem, dedicam-se também ao fornecimento do serviço Mpesa, à escola, à prática da agricultura e à criação de gado.

Quanto aos produtos agrícolas comercializados no mercado Aeródromo pelos vendedores informais entrevistados, foi possível identificar uma variedade deles, como se pode ver na tabela 2:

**Tabela 2:** Produtos agrícolas comercializados pelos vendedores informais entrevistados

Produtos agrícolas	Preços (MZN)		
	Grosso	Retalho	
1	Tomate	800	20
2	Cebola	210	10
3	Cenoura	100	25
4	Alho	1200	200
5	Couve		10, 20, 30
6	Repolho		50, 55
7	Batata	150-210	35
8	Pimenta	150	15, 17
9	Beteraba		25, 50
10	Salsa		10, 30
11	Piri-piri		45
12	Bata-doce		50
13	Mandioca		50
14	Pipino		10, 20, 30

**Fonte:** Dados do estudo (2019)

O exposto permite tecer algumas considerações em torno do perfil dos entrevistados. Estes vendedores incluem as faixas etárias de jovens, adultos e idosos, com diferentes níveis de escolaridade, que vão do primário ao superior, o que significa que o sector informal integra também pessoas com níveis avançados de escolaridade. A variável ocupação é interessante porque mostra que alguns dos interlocutores têm outras fontes de rendimento e outros fazem da agricultura outra sua ocupação da qual depende a actividade comercial informal de produtos agrícolas. Existe entre os comerciantes a oferta de uma variedade de produtos agrícolas comercializados de várias formas e por diferentes preços.

## **5.2. Factores que influenciam a prática do comércio informal de produtos agrícolas**

Esta secção aborda os factores que influenciam a prática do comércio informal com a finalidade de compreender os que concorrem para que a oferta de produtos agrícolas seja realizada nas condições constatadas no mercado municipal da Manhiça do Aeródromo.

Este estudo começou por explorar as razões que levaram os entrevistados a se inserirem no mercado informal para a comercialização especificamente de produtos agrícolas. Constatou-se a existência de diferentes factores influentes, começando por aqueles de ordem económica, como demonstram as passagens seguintes:

“Meu filho, é para eu fazer o quê? Só posso vender para não morrer de fome. Aqui apanho dinheiro para viver, comprar outras coisas lá para casa.” (Entrevistado 1, com 5 anos no mercado informal)

“Agora não é fácil conseguir emprego e para sobreviver, só podemos procurar vias alternativas. Esperei muito por trabalho, então acabei entrando para o mercado informal para não morrer de fome.” (Entrevistado 3, com 3 anos no mercado informal)

“Eu sempre quis ter um negócio próprio porque queria ter minha própria fonte de renda para não depender das pessoas da minha casa, não trabalhar para ninguém. Uma amiga deu ideia de vender estes produtos e aqui estou. Acebei ficando aqui, até agora estou aqui.” (Entrevistado 5, com 20 anos no mercado informal)

Para além dos económicos, existem factores culturais e sociais apontados pelos entrevistados para que se tenham inserido no sector informal, como se pode ver a seguir:

“Na minha casa, temos machamba, sempre tivemos a agricultara para vivermos em casa. Vendemos o produto para outros revenderem, nos últimos anos começamos a vender directamente no mercado.” (Entrevistado 10, com 2 anos no mercado informal)

“Eu gosto de estar aqui. Antes só vinha conversar com minhas amigas mas depois achei melhor ficar aqui porque gosto. Dinheiro é bom mas eu estou mais para conversar e tirar algum dinheiro para estique.” (Entrevistado 14, com 5 anos no mercado informal)

A entrada dos entrevistados para o comércio informal foi motivada por vários factores que vão desde os económicos, sociais até os culturais como se expôs nas passagens anteriores. Na primeira categoria de factores, os económicos, destacam-se dois aspectos motivadores da entrada para o mercado informal. De um lado, está a busca pelo trabalho em resultado da dificuldade que se enfrentou em conseguir um emprego no sector formal, pelo que, o sector informal surge como alternativa. Do outro lado, está a busca por uma fonte de renda por duas razões. Enquanto uns buscam no mercado informal uma fonte de renda para a sua sobrevivência, outros buscam uma fonte de renda para a conquista e exercício da sua autonomia em relação às pessoas de quem dependiam.

Estudos já foram realizados que tenham apontado para o recurso ao sector informal por parte dos indivíduos motivados por factores económicos de diversa ordem, desde a busca pela sobrevivência (Chichava, 1998), busca por formas alternativas de trabalho, pelo menos na sua etapa inicial (Mosca, 2007). A identificação dos factores económicos antes alistados, dentre outros, tem concorrido para que o sector informal seja apontado como “fruto de uma necessidade, originada pela retracção do sector formal que não proporciona novas oportunidades de emprego ou de subsídio de desemprego.” (Silva, s.d, p. 11)<sup>8</sup>.

Visão contrária à do sector informal como alternativa do formal é defendida por Latouche (2003), autor ao qual se alia neste trabalho, pois se trata do referencial teórico complementar operacionalizado. De acordo com a perspectiva defendida por esse autor e neste trabalho, o sector informal não pode apenas representar uma via alternativa, embora o seja para algumas pessoas, pois nas sociedades africanas, a informalidade representa uma forma particular de auto-organização.

Noutras categorias de motivos acima arrolados, social e cultural, é possível observar a existência de factores apontados como peculiares das sociedades africanas. De um lado, estão entrevistados que apontaram para as relações sociais que estabeleciam com outros actores que já se encontravam a dedicar-se ao comércio informal e, do outro lado, aqueles que indigitaram o facto de o comércio informal de produtos agrícolas ser uma prática cultural da sua família, o que está associado ao facto da mesma ter a agricultura como a sua fonte principal de renda.

---

<sup>8</sup> *Ibidem*

Em torno desses dois últimos factores motivadores, dois comentários podem ser feitos. Em primeiro lugar, é que as relações sociais acolhidas pelo sector informal não são apenas de troca e venda, são também de amizade, o que representa um factor se não suficiente, pelo menos necessário, para levar os indivíduos a optarem por entrar para o mesmo em detrimento do formal. Em segundo lugar, o sector informal não é somente a extensão de uma cultura em que a agricultura é elemento central, mas é, acima de tudo, uma parte e constituinte dessa cultura.

A interpretação no parágrafo anterior é feita e sustentada com recurso à teoria funcionalista operacionalizada neste trabalho. Durkheim (1977) afirma que mesmo em sociedades em que prevalece a consciência individual, os indivíduos partilham valores e regras que facilitam a reprodução cultural num determinado meio social. Desta forma, é de considerar que a partilha desse quadro cultural de referência permite que indivíduos que nele se sustentam tenham tendência de agir no mesmo sentido. Isto permite entender o porquê de a entrada para o sector informal representar um comportamento que reflecte a extensão da cultura de alguns dos entrevistados na amostra deste trabalho.

Os vendedores informais não vivenciam da mesma forma as experiências de comercialização de produtos agrícolas no sector informal no distrito da Manhiça. De um lado, estão os vendedores que as vivenciam normalmente como qualquer outra actividade comercial, como se pode constatar com base nos depoimentos seguintes:

“Como posso dizer, é bom. Minha família construiu a nossa casa e comprou os nossos bens com o comércio informal. Eu digo que também estou a conseguir o que tenho por meio do comércio informal. Tenho o que tenho por causa do que faço, por isso, não posso reclamar de nada, estou a enriquecer.” (Entrevistada 10, com 2 anos no mercado informal)

“É uma actividade como outra qualquer, acordarmos, viemos e ficamos aqui. Não posso dizer que é fácil, mas também não é difícil, dá para aguentar.” (Entrevistado 6, com 4 anos no mercado informal)

“Normal. Estou onde estive desde que comecei a vender há muito tempo. Já habituei, até gosto de estar aqui, não é apenas por causa de dinheiro. Tenho machambas, vendo minhas coisas para outras pessoas que estão aqui, mas venho ficar aqui.” (Entrevistada 25, com 22 anos no mercado informal)

“Há quem diz que não é sonho da vida, mas para mim está bom. Não tenho que acordar cedo para trabalhar para alguém, eu próprio organizo a minha vida

financeira, posso dizer que sou livre.” (Entrevistada 14, com 5 anos no mercado informal)

A realização normal do comércio de produtos agrícolas no mercado municipal da Manhiça assume diferentes categorias no seio dos vendedores informais. Enquanto alguns consideram o comércio de produtos agrícolas uma actividade normal por representar continuidade com o que o agregado familiar vinha realizando desde gerações passadas, outros consideram normal por não enfrentarem dificuldades significativas ou já se terem habituado, outros ainda classificam dessa forma porque confere um certo grau de autonomia, o que não teriam caso estivessem a trabalhar por conta de outrem.

Do lado contrário, está a categoria dos vendedores informais de produtos agrícolas que vivenciam a experiência de comercialização como uma actividade difícil. Se não tem nada de anormal, também não pode ser vista como normal, como demonstram as passagens seguintes:

“Com o comércio informal ninguém vai para frente e nem para trás. Todos os dias é a mesma coisa, a ideia é mesmo estar ocupado e não ficar em casa porque o emprego não é nada fácil de conseguir.” (Entrevistado 20, com 5 anos no mercado informal)

“Não é nada fácil, é mesmo para sobreviver. Aqui você não enriquece, o que quero é mesmo conseguir algo para comer e dar de comer as pessoas lá de casa para não morrerem de fome.” (Entrevistada 13, com 3 anos no mercado de trabalho)

Nesta segunda categoria de vendedores informais as experiências vivenciadas nesse sector são consideradas defíceis e desgastantes. A razão apontada para essa forma de entender essas experiências é o facto de a actividade não apresentar melhorias sob ponto de vista do impacto na sua vida, servindo apenas de fonte de recursos para a sobrevivência dos entrevistados e dos respectivos agregados familiares independentemente do tempo de envolvimento no comércio de produtos agrícolas.

Sob ponto de vista de representação na amostra deste estudo, é menos significativa a categoria dos vendedores informais de produtos agrícolas que concebe as experiências de envolvimento nessa actividade defíceis de serem vivenciadas em comparação com os que as consideram normais ou boas. Ainda assim, essa diferença é base para que se afirme que as experiências dos informais não são homogénias, pelo que, não podem ser reduzidas nem à normalidade, ou seja, facilidade, e nem a dificuldades, embora estas últimas possam ser enfrentadas por uma parte significativa como se mostra mais adiante.

Neste trabalho, considera-se a categorização dos vendedores informais quanto às suas experiências um procedimento relevante, na medida em que não só ajuda a apreender a heterogeneidade da realização da actividade comercial, bem como a constatar a diferença dos factores condicionantes da mesma. É no mesmo sentido que Latouche (2003) considera a existência de uma África com tendência à ocidentalização e de Outra África que conserva um modo de vida próprio. Durante esta apresentação e discussão, predominam as subcategorias comércio informal para a sobrevivência e comércio informal para geração de riqueza.

Em termos de definição, concebe-se o comércio informal para a sobrevivência como aquele cuja realização se destina predominantemente para assegurar a sobrevivência dos seus praticantes e dos seus respectivos agregados familiares, e comércio informal para geração de riqueza, aquele cuja finalidade vai para além da sobrevivência, servindo também para a elevação da qualidade de vida dos seus praticantes. No entanto, independentemente destas duas categorias, existe uma tendência de todos os vendedores informais de produtos agrícolas enfrentarem alguns impasses durante o exercício das suas actividades comerciais.

Os depoimentos seguintes sintetizam alguns impasses que vêm sendo enfrentados no mercado municipal da Manhiça, como se pode constatar:

“Todo o trabalho enfrenta suas dificuldades, aqui também não é diferente, temos nossas dificuldades, principalmente com esses fiscais que aparecem aqui para fazer suas cobranças de impostos enquanto não melhoram muita coisa. Isso nos obriga a pagar nosso próprio dinheiro para garantir a limpeza do sítio.” (Entrevistado 6, com 12 anos no mercado informal)

“As dificuldades começam com o transporte dos produtos que eu vendo. Para ir guevar e trazer aqui para o mercado, temos de pagar transporte e eles cobram muito por causa das estradas que não estão grande coisa. Temos os polícias municipais que não ajudam muito com a sua perseguição, suas cobranças e não permitem fazer feira.” (Entrevistado 8, com 2 anos no mercado informal)

Embora alguns impasses sejam os mesmos, nos depoimentos seguintes é possível encontrar novos elementos:

“As vezes, há falta de clientes por causa daquelas pessoas que ficam lá fora porque dizem que têm mais clientes. Isso faz com que aqui dentro não existam muitos clientes.” (Entrevistado 15, com 6 anos no mercado informal)

“São só dificuldades que eu enfrento. Com o que ganho aqui, só consigo comprar mais produtos para vender, o pouco lucro que ganho tenho de pagar transporte, pagar limpeza aqui no mercado, pagar o xitique, são só pagamentos. Assim não dá para melhorar nada, só sobrevivência.” (Entrevistado 21, com 2 anos no mercado informal)

A normalidade do comércio informal de produtos agrícolas não impede que os comerciantes informais encontrem alguns impasses no exercício da sua actividade. Pelo menos quatro tipos de impasses são identificáveis: vinculados à actuação do conselho municipal, ao transporte de produtos, à concorrência desleal e ao limite à sobrevivência. Estes impasses são melhor compreendidos se interpretados separadamente.

O impasse vinculado à actuação do conselho municipal se refere especificamente, de um lado, à actuação dos fiscais que se dedicam à cobrança de impostos e, do outro lado, à actuação da polícia municipal que, de acordo com os dados, proibi a realização de feiras para uma melhor exposição dos produtos agrícolas. Em torno desses aspectos existe um entendimento segundo o qual as cobranças feitas e as proibições não tomam em consideração o ritmo da actividade comercial, pelo que, os vendedores são obrigados a efectuar os pagamentos mesmo em condições em que o rendimento do comércio não seja significativo.

O sector informal é geralmente definido por acolher práticas realizadas à margem dos regulamentos formais que regulam a actividade comercial e, nalguns casos, contra os mesmos, pelo que, geralmente, não pagam impostos (Soto, 1994 citado por Lopes, 2003). No entanto, o município só tem um olhar positivo do sector informal quando procura fazer cobranças para a prestação de serviços (Cruz & Silva, 2003). O contra-senso neste aspecto é que mesmo as cobranças estarem a ser feitas e os respectivos pagamentos, os vendedores informais reclamam a falta da intervenção municipal no que concerne à garantia da higiene, o que obriga que sejam eles mesmos a pagarem a terceiros para prestarem esses serviços.

O segundo factor, vinculado ao transporte dos produtos comercializados, envolve também o pagamento, ou melhor, o custo do pagamento pelo transporte dos produtos agrícolas do local de compra até o local de venda, o mercado. Reclama-se o facto de os transportadores cobrarem valores avultados para o transporte de mercadorias alegadamente pelas condições das estradas que não são favoráveis. Neste trabalho não se tem dados colhidos dos transportadores, no



entanto vale citar Mosca (s.d)<sup>9</sup>, que aponta que as condições das vias de acesso em Moçambique são um problema enfrentado pelos agricultores para fazerem chegar os seus produtos ao mercado de venda.

Na sequência, os vendedores informais de produtos agrícolas apontam para a concorrência desleal por parte da outra categoria de comerciantes. É possível identificar duas categorias de comerciantes informais: uma daqueles que realizam o comércio no interior dos mercados e outra dos que realizam a mesma prática nas ruas, subdividindo-se, estes últimos, entre os fixos e os itinerantes ou ambulantes (Soto, 1994 citado por Lopes, 2003). Para o presente trabalho, trata-se da categoria dos vendedores informais do mercado que reclamam a concorrência desleal por parte dos vendedores de fora do mercado, fixos e móveis, que interceptam os clientes antes destes entrarem para o mercado. Este factor concorre para a existência de momentos de escassez de clientes no interior do mercado.

Por último, está o impasse relacionado ao comércio informal de produtos agrícolas enquanto uma actividade que se limita a assegurar apenas a sobrevivência dos seus praticantes e seus respectivos agregados familiares, não possibilitando, deste modo, a geração de riqueza. Trata-se assim, de uma produção para o consumo, sem espaço para melhoria das condições de vida. Foi feita antes referência a existência de uma categoria dentro da amostra deste estudo cuja actividade de comércio informal, independentemente do tempo de envolvimento na mesma, destinar-se ainda para assegurar a sobrevivência.

A não tradução do comércio informal de produtos agrícolas em uma actividade cuja finalidade transcende a linha de sobrevivência pode estar associada a diversos factores no contexto moçambicano, como a falta ou precariedade de mecanismos de financiamento que permitam os vendedores informais potencializarem a sua actividade e fazerem frente aos riscos que enfrentam (Nhanca, 2016; Chivangue, 2012).

Latouche (2003) reconhece nos actores envolvidos na informalidade a capacidade de adoptar estratégias de resposta às dificuldades com as quais se deparam, organizando-se de forma a garantir a melhoria da sua qualidade de vida. Neste trabalho, foram encontradas, junto dos comerciantes informais de produtos agrícolas, algumas estratégias adoptadas com vista a

---

<sup>9</sup> *Ibidem*

enfrentarem (superar ou minimizar) os impasses anteriormente referenciados, de modo a garantirem a reprodução da sua actividade comercial em condições sustentáveis.

As passagens seguintes mostram que as estratégias adoptadas estão relacionadas como os impasses enfrentados, como se pode constatar abaixo:

“As vezes, quando não tenho dinheiro para pagar o transporte dos produtos, das machambas até aqui no mercado, tenho de vender batata e bananas que compro aqui fora do mercado nos camiões. Assim, não pago nenhum transporte.” (Entrevistado 22, com 4 anos no mercado informal)

“Tenho que negociar com os transportadores para fazerem preços razoáveis, alguns aceitam porque sabem que dependo da venda e também compram meus produtos. Mas o que se precisa é de o governo fazer boas estradas, sem burracos e que facilitam sair das machambas de Chockwe, Bobole, por caminhos curtos.” (Entrevistado 4, com 5 anos no mercado informal)

“Solução, meu filho, é pagar os fiscais e polícias para te deixarem vender se não voltas para casa sem nada para comer.” (Entrevistado 5, com 20 anos no mercado informal)

Para o impasse relacionado com os pagamentos para o transporte dos produtos agrícolas comercializados, são adoptadas duas estratégias. A primeira consiste na negociação com os transportadores de modo que definam preços razoáveis para ambos. Esta é, de acordo com Durkheim (1977), uma lógica de relação social característica das sociedades orgânicas em que os indivíduos, buscando satisfazer seus interesses individuais, entram em relações de troca, estabelecendo um quadro de negociação dentro do qual se torna possível satisfazerem os seus interesses. A satisfação dos interesses mútuos por meio da negociação é possível graças ao facto de estarem implícitas as lógicas de doação e solidariedade. Latouche (2003) afirma que essas lógicas são típicas das sociedades africanas e permitem aos actores envolvidos nas mesmas fazerem uma doação presente, ajudando o outro na perspectiva de que futuramente o seu acto seja retribuído também por um acto de doação. Isto releva o reconhecimento da dependência mútua entre os actores.

A segunda estratégia é limitar a comercialização a determinados produtos agrícolas disponíveis em caminhões que descarregam directamente no mercado. Esta estratégia torna desnecessário o deslocamento dos comerciantes até a fonte dos produtos agrícolas que comercializam. Pode-se constatar que essa via alternativa tem suas consequências, importando destacar o facto de

estarem condicionados a vender apenas os produtos que estão disponíveis perto de si e não todos aqueles que costumam vender quando vão até a fonte dos mesmos.

Ainda relacionado com os pagamentos para o transporte dos produtos agrícolas comercializados, os vendedores informais entendem que a superação desse impasse passa também pela intervenção do governo que possui o poder e a responsabilidade de condicionar as vias de acesso de modo que seja possível e fácil fazer o percurso entre as machambas, fontes dos produtos agrícolas, e o mercado, enquanto o espaço de sua comercialização. Seguindo a análise dos parágrafos acima, pode-se afirmar que o melhoramento das condições das estradas concorreria para que os transportadores baixassem os preços exigidos para o transporte dos produtos agrícolas.

Para o impasse relacionado com a actuação dos fiscais e da polícia municipal, a estratégia adoptada é o pagamento dos mesmos de modo que permitam a realização da actividade comercial sem nenhuma interferência. Os fiscais são responsáveis pelas cobranças dos impostos aplicados aos trabalhadores informais, o que não se pode dizer da polícia municipal cuja responsabilidade é de assegurar a ordem.

No mesmo contexto informal existem aqueles comerciantes que se sentem impotentes diante dos impasses enfrentados quando à adopção de estratégias de enfrentamento, limitando-se a atribuir a responsabilidade pela sua remoção a terceiros, como é o caso dos seguintes:

“A polícia municipal deve organizar melhor as coisas aqui no mercado para que os vendedores lá fora não levem todos os clientes, e nós aqui dentro fiquemos sem clientes.” (Entrevistado 15, com 6 anos no mercado informal)

“Não posso fazer nada, é só continuar a trabalhar nestas condições. Só o governo pode fazer, baixar as taxas que nós temos de pagar. Mesmo o conselho municipal pode vir fazer limpeza para não pagarmos a ninguém.” (Entrevistado 24, com 4 anos no mercado informal)

Para estes vendedores informais, os impasses que enfrentam podem ser apenas resolvidos pela intervenção municipal. Atribui-se ao conselho municipal a responsabilidade de organizar melhor o sector informal, impedindo que os comerciantes informais exteriores ao mercado açambarquem todos os clientes; de definir taxas adequadas às capacidades de pagamento dos vendedores informais; e, de, efectivamente, prestar o serviço de higiene e saneamento do meio no mercado.

A resolução dos impasses acima pode permitir aos comerciantes informais de produtos agrícolas realizarem algumas acções que não podem por causa da ocorrência dos mesmos. Pode significar a capacidade de suportar os encargos monetários do transporte dos seus produtos da fonte ao mercado; podem ser mais livres na escolha dos produtos que desejam comercializar; podem pagar as taxas fiscais sem lesar o seu negócio; podem realizar as suas actividades num local salubre sem que tenham de desembolsar algum dinheiro para pagar a terceiros; e, podem ter mais clientes que se dirigiam a parte exterior do mercado.

Ao analisar os meios de enfrentamento dos impasses acima indigitados, nota-se que se diferenciam em função da capacidade própria ou não de superá-los, ou melhor, os vendedores informais reconhecem que possuem a capacidade de enfrentar alguns deles e as suas limitações em fazer frente a outros, o que faz com que imputem a responsabilidade pela resolução dos mesmos ao conselho municipal e ao governo de Moçambique. Por exemplo, diante do impasse como cobranças altas para o transporte dos produtos agrícolas, por um lado, eles mesmos adoptam estratégias de superação enquanto esperam pela construção por melhores vias de acesso e, por outro lado, diante do impasse da concorrência desleal dos informais externos ao mercado, exige-se a intervenção do conselho municipal.

Com base no exposto no parágrafo anterior, afirma-se, neste trabalho, que as condições de realização do comércio de produtos agrícolas no sector informal não dependem apenas da capacidade de intervenção dos próprios negociantes, mas também das autoridades competentes, neste caso o governo e o conselho municipal. É neste sentido que autores como Chivange (2012) apelam à importância de o governo definir políticas de facilitação de financiamento de modo a tornar o sector informal num verdadeiro pólo desenvolvimento.

### **5.3. Relações sociais dos comerciantes informais de produtos agrícolas**

Neste terceiro tópico da apresentação e discussão dos dados, são aprofundadas as relações sociais que os comerciantes do sector informal entrevistados estabelecem com outros actores sociais que também frequentam esse espaço de modo a apurar as suas particularidades como características da informalidade.

O acto de comercialização implica uma interacção pelo menos entre o vendedor e o consumidor, no entanto as relações sociais no mercado são muito mais complexas, envolvendo

os vendedores informais numa rede de relações com uma diversidade de actores. As passagens seguintes revelam os principais actores com os quais os vendedores de produtos agrícolas se relacionam no dia-a-dia da sua actividade comercial no mercado informal:

“Todos que aqui aparecem, desde os colegas que também vendem aqui, os polícias municipais, os fiscais, os clientes, colegas da associação até aqueles como você que vêm aqui fazer seus trabalhos.” (Entrevistado 1, com 5 anos no mercado informal)

“Primeiro é com outras pessoas que também vendem aqui no mercado diferentes produtos, depois são os clientes que vêm comprar os produtos na minha banca, o pessoal da limpeza, os carregadores de mercadoria, o gerente do mercado, o pessoal do município, pessoal do xitique.” (Entrevistado 14, com 5 anos no mercado informal)

“Eu, é principalmente com outros vendedores meus amigos, clientes que compram meus produtos, aqueles miúdos que fazem limpeza e carregam as minhas mercadorias quando tenho muita coisa para trazer,” (Entrevistado 18, com 2 anos no mercado informal)

De acordo com os dados, os vendedores informais se relacionam com diferentes categorias de actores sociais, sendo que cada uma delas desempenha um papel específico na reprodução do mercado informal, especificamente da comercialização de produtos agrícolas. Sem querer estabelecer uma hierarquia dos relacionamentos existentes com os diferentes actores, constata-se uma tendência em se destacar os colegas de trabalho como os principais actores com os quais se relacionam no mercado informal, o que é compreensível se se considerar o tipo de relações que estabelecem entre si, como se poderá constatar nos depoimentos mais abaixo.

Os outros actores com os quais os vendedores informais de produtos agrícolas se relacionam no mercado informal são os clientes, a polícia municipal, fiscais, colegas da associação dos vendedores informais do mercado desinada por Pfuneka, o pessoal da limpeza, entre outros identificados nos depoimentos acima. A ligação relacional com esses diferentes actores mostra que a comercialização de produtos agrícolas no mercado informal não se reduz apenas à relação de troca entre os vendedores informais e os respectivos clientes, pelo contrário, esse acto de troca é possível graças às redes de relações das quais participam outros actores. Todos esses actores reproduzem e compõem o mercado informal.

A participação dos actores acima alistados na reprodução do mercado informal de produtos agrícolas atesta a ideia do mercado como uma construção social. Acerca dessa questão, a

definição de mercado de Waquil, Míe e Schultz (2010) é elucidativa. De acordo com os autores, o mercado “pode ser entendido como uma construção social, como um espaço de interação e troca, regido por normas e regras (formais ou informais), onde são emitidos sinais (por exemplo, os preços) que influenciam as decisões dos actores envolvidos”. (Waquil, Míe, & Schultz, 2010, p. 11)

No processo de construção do mercado informal de produtos agrícolas cada categoria de actores antes alistados com os quais se relacionam os vendedores informais desempenha seu papel por meio do qual realiza a sua participação na reprodução desse sector de actividade informal. Os depoimentos seguintes revelam alguns dos papéis desempenhados a medida que explicam em que consistem as relações sociais em referência:

“Isso depende das pessoas. O pessoal do município vem aqui fazer cobranças, impedir de fazer nosso trabalho. Os clientes vêm aqui fazer compras, alguns são até amigos, outros só passam, outros até nos faltam com o respeito. Com outros vendedores, a relação é de concorrência pelos clientes e de cooperação porque nos ajudamos em muitas coisas.” (Entrevistado 23, com 8 anos no mercado informal)

“Cobranças, prestação serviços, compra e venda, amizades e nos ajudamos uns aos outros quando temos que enfrentar os polícias, temos que reclamar no município, mesmo quando alguém está com problemas.” (Entrevistado 22, com 4 anos no mercado informal)

“É de concorrência, todos queremos vender para os mesmos clientes. Não lutamos e não discutimos, mas cada um puxa para o seu lado. Isso não quer dizer que não nos entendemos, nunca lutamos, até nos ajudamos quando é necessário. Eu fui roubada uma vez e a associação ajudou a recuperar o meu negócio porque estava sem dinheiro.” (Entrevistado 11, com 2 anos no mercado informal)

Os papéis assumidos pelos actores presentes no sector informal revelam, ao mesmo tempo, como ponto de partida, os tipos de relações que estabelecem entre si. Começando pelos agentes municipais, o seu papel consiste na fiscalização da prática do comércio de produtos agrícolas fazendo, dentre outras actividades, cobranças aos vendedores informais. Existem aqueles actores que prestam serviços, por exemplo, como se constatou anteriormente, de limpeza, que deveriam ser prestados pelo conselho municipal. Aos clientes, cabe, basicamente, o papel de comprar os produtos agrícolas.

Essa participação e ligação entre os vários actores inseridos no mercado informal reflecte a maior especialização que se manifesta nessa actividade, sendo que cada actor desempenha uma função relevante à reprodução do comércio informal de produtos agrícolas. Durkheim (1977) afirma que a crescente especialização do trabalho entre os indivíduos é o factor que torna necessário o relacionamento entre eles de modo que cada um possa ter acesso aos serviços prestados por outros que não pode realizar sozinho. Daqui resulta a solidariedade orgânica que se vê como característica do mercado Aeródromo na Manhica.

A partir dos papéis atribuídos aos actores presentes no mercado informal acima alistados é possível constatar que a troca – no sentido económico do termo – é uma das dimensões das relações sociais vivenciadas no sector informal. No entanto, com base nos últimos três depoimentos acima se pode também observar que dentre outras dimensões dessas relações está a de amizade, interajuda, dádiva, reciprocidade. As ilustrações seguintes também permitem explorar esta segunda dimensão:

“É mesmo de ajuda. Tenho clientes que vêm aqui comprar e eu faço desconto, clientes que vêm levar produtos sem todo o dinheiro para pagar outro dia, até damos bacela. Aqui é assim, uma mão lava a outra. Quando eu também preciso, tenho clientes que me ajudam com transporte de produtos, com dinheiro. Quem não ajuda são aqueles da polícia municipal, esses nem vale a pena contar com eles”  
(Entrevistado 7, com 5 anos no mercado informal)

“É de entendimento, de ajuda. Quando não tens dinheiro, esse dia, alguém vai-te ajudar porque também sabe que, um dia, vai precisar da sua ajuda. Você pode ir levar produto sem dinheiro e pagar depois. Também pode levar produto ou dinheiro emprestado para pagar depois, há quem nem te exige pagamento depois.”  
(Entrevistado 2, com 6 anos no mercado informal)

As relações que os vendedores informais de produtos agrícolas estabelecem com outros actores nesse espaço não são apenas de troca de serviço ou monetárias, assumem também outro sentido mesmo quando envolvem dinheiro. Tanto os outros depoimentos mais anteriores, quanto estes dois últimos permitem constatar que assumem características de solidariedade no sentido durkheimiano do termo, de confiança no sentido foucaultiano, de concorrência no sentido economicista. Recorde-se, só para reforçar o enquadramento teórico, que Durkheim (1977) define solidariedade como a interdependência entre os indivíduos num certo espaço de relação social.

Começa-se por aprofundar o último sentido, o da concorrência. Os vendedores informais, na qualidade de comerciantes de mesmos produtos, também estão sujeitos a estabelecer uma relação de concorrência entre si pelos clientes, o que pode ocorrer em dois sentidos distintos. O primeiro é entre os vendedores que realizam as suas actividades fixos no interior do mercado e segundo entre estes e os vendedores de fora do mercado que podem realizar as suas actividades comerciais fixos ou em movimento. Viu-se antes que os vendedores da primeira categoria reclamavam o facto de enfrentarem falta de clientes em resultado da concorrência desleal oferecida pelos vendedores informais do lado de fora do mercado.

Nesse âmbito de luta com a concorrência, os vendedores informais acabam por estabelecer uma forma de relação com os clientes peculiar. Eles fazem o que designam por “desconto”<sup>10</sup> e oferecem o que designam por “bacela”<sup>11</sup>. Estes actos, que podem ser designados de doações na perspectiva de Latouche (2003), permitem o estabelecimento de uma relação de confiança entre os vendedores informais de produtos agrícolas e alguns dos seus clientes, o que abre espaço para que entre eles ocorra a aquisição de produtos agrícolas por empréstimo na perspectiva, ou melhor, segurança de que venham a receber o pagamento noutra ocasião.

Ainda no mesmo contexto ocorrem relações de interajuda entre os clientes e os vendedores informais, assim como entre os próprios vendedores informais ocorrem relações de interajuda. De um lado, entre os vendedores e os clientes, os primeiros ajudam os segundos como está patente no parágrafo acima, dando produtos de empréstimo e os clientes ajudam aos vendedores com o transporte de produtos agrícolas e em dinheiro. Entre os vendedores informais de produtos agrícolas a ajuda mútua ocorre também por meio de produtos e monetariamente.

Por fim, as relações de cooperação ocorrem entre os vendedores em situações nas quais lutam pela satisfação de interesses comuns do sector. No caso específico deste trabalho a cooperação entre os vendedores informais tem ocorrido em situações, entre outras, nas quais se opõem aos polícias municipais que realizam suas actividades no sector informal ou apresentam suas reclamações junto do conselho municipal. A oposição em relação ao conselho municipal e seus agentes justifica a alegação dos vendedores informais segundo a qual não estabelecem uma relação de interajuda e cooperação com os fiscais e polícias municipais.

---

<sup>10</sup> Termo usado para referir ao abatimento que fazem do preço normalmente definido para o determinado produto, assim o cliente adquire o produto por um preço um pouco abaixo do normal.

<sup>11</sup> Uma oferta, geralmente em produto, não paga, que se oferece a um cliente amais do que a quantidade pela qual pagou.



Durkheim (2004) afirma que a ameaça sofrida pela interferência de um factor externo na consciência colectiva tem sua função no reforço da moral entre os indivíduos. O autor fala disto referindo-se ao crime como factor positivo da solidariedade social. No caso do sector informal, os vendedores de produtos agrícolas entrevistados reforçam a moral que os une a medida que cooperam e se juntam em laços de interajuda para se opor aos polícias municipais que são vistos como uma ameaça ao exercício da sua actividade de comércio.

No entanto, atenta-se especialmente para às relações de interajuda e cooperação por reflectirem a particularidade do sector informal nas sociedades africanas. Latouche (2003) afirma que, na Outra África, as sociedades africanas informais recorrem à estratégia relacional para estabelecer redes de relacionamento que permitem, não só a sua sobrevivência, como também promover melhorias das suas condições de vida. Neste trabalho, os vendedores informais de produtos agrícolas demonstram recorrer à mesma estratégia ao se inserirem numa rede de relacionamento com vários actores, tendo relações sociais das quais têm vários benefícios tais como conseguir ajuda dos outros, conseguir a fidelidade dos clientes, enfrentar problemas e superar dificuldades quotidianas, lutar pelos seus interesses.

Importa interpretar a interajuda e cooperação nas redes de relacionamento como práticas baseadas na lógica da dádiva como sugere o quadro teórico operacionalizado. Isto significa que no acto dar “desconto” e/ou “bacela” a um cliente, dar produto e/ou dinheiro a um outro vendedor está adjacente a ideia de reciprocidade, no sentido de numa ocasião futura o mesmo acto será retribuído por outro com o mesmo conteúdo ou não. A afirmação “*alguém vai ajudar-te porque também sabe que um dia vai precisar da sua ajuda*”, patente no último depoimento anterior, corrobora essa interpretação.

Longe do que se pode imaginar, o facto de os vendedores informais de produtos agrícolas terem indigitado os actores acima alistados como sendo aqueles com os quais se relacionam no sector informal não significa que as suas relações se limitam a esse espaço. De acordo os depoimentos abaixo, constata-se que existem aqueles actores com os quais se relacionam no mercado e aqueles com os quais se relacionam para além do mercado informal:

“Com outros é só mesmo aqui no mercado, principalmente com os fiscais e a polícia municipal. Mas com alguns clientes, colegas do mercado é aqui no mercado e fora do mercado porque muitos somos mesmo vizinhos aqui na Manhiça.” (Entrevistado 18, com 2 anos no mercado informal)

“Aqui no mercado quando não temos uma relação de intimidade, mas quando temos é lá na zona com vizinho, nos xitiques da zona, daqui do mercado, na associação onde temos tido reuniões para resolver nossos problemas como comerciantes.”  
(Entrevistado 22, com 4 anos no mercado informal)

“No mercado é tudo família, criamos condições de nos encontramos também fora do mercado. Fazemos o xitique daqui do mercado e lá da zona. Vamos em casa de cada membro do xitique, vamos as cerimónias, quando há falecimento, casamento.”  
(Entrevistado 5, com 20 anos no mercado informal)

Destacou-se acima que os vendedores informais possuem uma forma específica de se relacionar com os agentes do conselho municipal. Para além de serem vistos como opositores, não possuem uma forma de relação que permita estender o seu relacionamento com os vendedores informais de produtos agrícolas para além dos limites do mercado. Os agentes fiscais e da polícia municipal não partilham as relações de interajuda e cooperação com os vendedores informais, pelo que, vivenciam, tendencialmente, relações de conflito.

O mercado informal é o principal espaço no qual os vendedores informais de produtos agrícolas se relacionam quotidianamente com outros actores que fazem parte da sua rede de relações sociais com os quais estão vinculados pela informalidade. No entanto, dentro do mercado existe o que se designa de subcampo, recorrendo à perspectiva bourdieuniana. Refere-se à associação existente no mercado Aeródromo e aos grupos de xitiques.

De acordo com os dados, para além da relação de colegas de trabalho, os vendedores informais têm entre eles a relação de membros da associação para os que estão associados e de membros de grupo de xitique para os que estão integrados no mesmo. Neste agrupamento, os vendedores informais se encontram a realizar, para além das contribuições do xitique, reuniões para discutir e definir meios para resolver as questões do seu interesse enquanto comerciantes informais do mercado.

Fora do mercado, as relações sociais ocorrem também no seio de grupos de xitique entre aqueles vendedores informais que estão integrados nesses grupos. No exterior, existem também relações de vizinhança, visto que, alguns deles são oriundos do mesmo bairro de residência, pelo que, encontram-se também nas cerimónias, tais como casamentos e falecimentos. Esses encontros permitem que os vendedores informais visitem as residências uns dos outros, bem como dos seus clientes com os quais também se relacionam para além do mercado informal.

Com o exposto, constata-se que tanto dentro quanto fora do mercado informal, os vendedores informais estão envolvidos em redes de relações de reciprocidade que incluem os mesmos actores – não se quer com isto dizer que essas redes se limitam aos actores identificados neste trabalho. Entre o interior e exterior do mercado informal existe, desta forma, um *continuum relacional*, isto é, as relações de reciprocidade são reproduzidas de dentro para fora e de fora para dentro do mercado informal. Trata-se de uma forma de organização social em que a informalidade é um dos elementos constituintes.

Esse *continuum* entre o informal e a comunidade de residência é que justifica a alegação de autores como Latouche (2013) segundo a qual não se pode reduzir o sector informal à economia informal, mas é mais frutífero caracterizar como sociedade vernacular, na qual a informalidade reflecte uma forma específica de organização social cujas relações sociais inerentes são de dom e de lógicas de reciprocidade.

Os casos observados no presente trabalho revelam essas formas de relações sociais vivenciadas pelos vendedores informais de produtos agrícolas. Não é um facto isolado para o mercado Aeródromo. Outros estudos foram realizados sobre realidades semelhantes e chegaram às mesmas constatações (cf. Cruz & Silva, 2003), o que permite afirmar que não é um fenómeno peculiar do sector informal no distrito da Manhiça, mas que se estende para outros sectores informais.

As experiências não são homogéneas entre os vendedores informais de produtos agrícolas, existindo aqueles cujas relações sociais com outros actores se limitam ao mercado, como está patente abaixo:

“Apenas aqui quando vendemos e conversarmos. Eu não sou membro da associação e nem faço xitique como os outros, pois isso é aqui quando vendemos ou lá fora porque nos conhecemos também lá da zona.” (Entrevistado 12, com 3 anos no mercado informal)

“No mercado para vender e comprar produtos, ajudar um ao outro quando alguém tem problemas mas costumamos ter encontros aqui dentro para resolvermos alguns problemas que nos afectam.” (Entrevistado 19, com 2 anos no mercado informal)

Existe uma parte de vendedores informais de produtos agrícolas que tem uma participação limitada nas redes de relações sociais de dom e de reciprocidade. Os relacionamentos com outros actores tende a se limitar ao mercado informal e, apenas ocasionalmente, se estendem

para fora do mesmo e ocorre com indivíduos com os quais se partilha a comunidade de residência. Dentro do mercado informal, esses vendedores cooperam com outros quando afectados por problemas colectivos e para ajudar o próximo quando necessitado.

Mesmo tendo uma participação limitada nas redes de relações de dom e reciprocidade, os vendedores informais nessa situação não deixam, em função dessa limitação, de cooperar com outros e de estarem dispostos a ajudar o seu próximo quando necessário. Essas relações sociais são imanentes ao sector informal, tornando-se uma condição para quem quiser desenvolver as suas actividades comerciais no mesmo espaço e com capacidade de fazer frente às adversidades e impasses que vão surgindo no dia-a-dia. Como se diz, é característica da informalidade acolher relações de reciprocidade e solidariedade (Latouche, 2013; Cruz & Silva, 2003).

Um aspecto que revela a importância das formas de relacionamento anteriormente analisadas é o investimento que os vendedores informais fazem para reproduzi-las e conservá-las.

“Você não pode se isolar dos outros como se não precisasse da ajuda dos outros, é preciso contribuir para ajudar os outros para que amanhã os outros também possam ajudar-te, só assim podemos manter uma boa relação.” (Entrevistado 4, com 5 anos no mercado informal)

“Tem que estar ligado a outras pessoas, ser membro da associação, participar dos xitiques que fazemos aqui no mercado, estar presente para discutir problemas que afectam a todos.” (Entrevistado 11, com 2 anos no mercado informal)

“Tem que estar disposto a ajudar a quem precisa de ser ajudado, entender o cliente quando pede desconto, pagar os impostos que os fiscais vêm cobrar.” (Entrevistado 20, com 5 nos no mercado informal)

“Não faço muita coisa, é só vender sem criar confusão com outros vendedores, pagar esses fiscais e ajudar quem precisa, a vida é uma troca, dá hoje para receber amanhã.” (Entrevistado 2, com 6 anos no mercado informal)

A conservação das relações de dom e de lógica de reciprocidade dentro da rede da qual participam os vendedores informais de produtos agrícolas exige que se invista em atitudes e práticas que favorecem essa finalidade. As titudes – enquanto predisposição para agir de certa forma em detrimento doutra (Gregório, 2012) – exigem que os vendedores estejam dispostos a prestar ajuda e apoio ao próximo quando este estiver a necessitar, o que representa condição para que amanhã possa beneficiar-se do mesmo gesto. Recorde-se que o próximo não é apenas

outro vendedor, mas também o cliente, pois deste também resultam actos de dom e reciprocidade.

As práticas – enquanto acções concretas que produzem e reproduzem uma determinada realidade social (Almeida, Santos, & Trindade, 2000) – de investimento em relações sociais vão desde as acções concretas de apoio e ajuda em benefício do próximo, passando pela participação nas sessões de discussão dos problemas que afectam o sector de actividade até se filiar à associação Pfuneka e aos grupos de xitique existentes.

O investimento realizado assume diferentes formas, pode ser material, quando feito por meio de contribuições no xitique, doações financeiras ou em produtos como se viu mais atrás, ou simbólico, quando está em causa dar-se tempo de participar nas sessões de discussão, participar da tomada de decisão sobre problemas colectivos, evitar isolamento da presença dos outros. O investimento nessas relações não é o mesmo entre os actores. Existem os que investem mais que o outros, os que se limitam a prestar ajuda ao próximo e os que não só prestam ajuda, bem como entendem ser relevante participar das reuniões com os outros. Ainda assim, o elemento interajuda presente nos discursos de todos os vendedores informais reflecte o valor do dom e da reciprocidade. Ou melhor, o investimento feito pelos actores nessas redes de relações de dom e reciprocidade revela a importância das mesmas para a sua organização social (Latouche, 2013).

A análise e interpretação dos dados nesta parte do trabalho mostram que os vendedores informais estão inseridos numa rede de relações sociais nas quais se relacionam com vários actores sociais presentes no mercado informal. Essas relações sociais vão para além das questões económicas, baseadas na lógica de troca, assumindo também uma lógica de reciprocidade, pelo que, de interajuda e cooperação, o que favorece a uma forma peculiar de organização social e partilha, que permitem aos vendedores informais conduzirem as suas actividades comerciais, enfrentando os riscos e dificuldades que encontram no sector informal.

#### **5.4. Impacto do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local**

Este último tópico é dedicado à apresentação e discussão dos dados referentes ao impacto que o comércio informal de produtos agrícolas tem no desenvolvimento local. Para o efeito,

aprofunda-se o impacto dessa actividade económica – embora não se reduza a esse factor – no melhoramento das condições de vida económica, social, cultural, política e ambiental dos vendedores informais.

Em correspondência com o quadro teórico operacionalizado neste trabalho, não se aborda o desenvolvimento enquanto progresso nas dimensões acima indicadas, mas como melhoria na qualidade de vida dos vendedores informais e, quando possível de aferir, dos seus agregados familiares. Esta é a abordagem sugerida por Latouche (2013) quando afirma que no vocabulário cultural das sociedades africanas não existem termos correspondentes ao de desenvolvimento enquanto económico e progressista.

Não se pretende, de forma alguma, negar a necessidade de valorizar e analisar o indicador económico para a promoção do desenvolvimento local – dorvante, este conceito é por vezes substituído pela expressão “melhoria na qualidade de vida” dos actores sociais nas dimensões aqui exploradas –, pelo que, começa-se do mesmo para estudar os casos dos vendedores informais de produtos agrícolas neste trabalho. Os depoimentos seguintes mostram que o comércio informal de produtos agrícolas tem diferentes impactos na situação económica dos vendedores informais e seus agregados ao nível local, começando pelo que se manifesta na capacidade de sobrevivência dos seus praticantes e respectivos agregados familiares, como se pode constatar:

“Aqui não tem dado para ganhar mais do que o necessário para sobreviver, para comer lá em casa e não morrer de fome. Estou aqui desde há muito tempo, ainda não tenho muita coisa. Os produtos estão cada vez mais caros para *guevar*, transporte, a concorrência. Isso não ajuda.” (Entrevistado 5, com 20 anos no mercado informal)

“Estou aqui porque não tenho alternativa, não estou a conseguir emprego. Então, para não ficar em casa, venho aqui vender, pelo menos não morro de fome, não posso dizer que me vai fazer ganhar a vida. Ainda não encontrarei coisa melhor.” (Entrevistado 20, com 5 anos no mercado de trabalho)

Para estes vendedores informais, a comercialização de produtos agrícolas serve apenas para assegurar a sua sobrevivência e do seu agregado familiar. No mesmo mercado informal, existem vendedores que gozam de uma boa qualidade de vida com tendência a melhorar cada vez mais sobre ponto de vista de condições económicas para atender às suas necessidades em resultado da sua actividade informal de comercialização de produtos agrícolas, como se pode ver nos depoimentos seguintes:

“Venda de produtos agrícola sempre foi a fonte de riqueza da minha família, desde os meus avós, meus pais até agora. Nós temos muitas bancas em diferentes mercados para além de fornecermos produtos a outros comerciantes. Temos a vida que temos por causa da agricultura e do comércio informal.” (Entrevistada 10, com 2 anos no mercado de trabalho)

“Não posso dizer que sou rica porque não sou, mas com o que ganho aqui ao vender, estou a conseguir terminar uma casa própria onde vivo com os meus filhos e satisfazer as necessidades da minha família sem nenhum problema. Eu estou bem e estou a melhorar mais ainda.” (Entrevistado 16, com 4 anos no mercado informal)

Vendedores para a sobrevivência e vendedores para acumulação de riqueza são as categorias básicas deste trabalho entre as quais estão distribuídos os casos dos vendedores informais de produtos agrícolas. Estas categorias ficam mais evidentes quando se refere aos efeitos económicos do comércio de produtos agrícolas ao qual os entrevistados se dedicam no quotidiano do seu trabalho no sector informal.

De acordo com os dados, os vendedores informais para sobrevivência reconhecem o facto de a sua actividade comercial permitir apenas gerar renda para assegurar a satisfação das suas necessidades básicas e dos seus respectivos agregados familiares, pelo que, o que ganham não permite acumular riqueza. Trata-se aqui de uma produção para consumo, com pouca possibilidade de gerar poupança, sendo que alguns conseguem apenas contribuir para o xitique.

O tempo de trabalho no sector informal (20 anos para um dos entrevistados acima) não constitui variável relevante para o desenvolvimento de capacidades de acumulação por meio do comércio informal. Este fenómeno ocorre por influência de factores como preço dos produtos a revender, dificuldades de transporte dos produtos, concorrência desleal dos vendedores informais de fora do mercado informal. Para outros vendedores, o comércio informal representa uma resposta alternativa à impossibilidade de entrar para o mercado de trabalho formal, pelo que, representa uma fonte de renda necessária para a sobrevivência.

Nas condições descritas nos parágrafos anteriores, sob ponto de vista do melhoramento das condições de vida, enquanto dimensão do desenvolvimento local, a variável económica do comércio informal de produtos agrícolas não tem tido efeitos positivos para os seus praticantes e para as pessoas de quem delas dependem. Tendencialmente, o sector informal tem sido indigitado apenas como fonte de renda para a sobrevivência, sendo que os recursos económicos

decorrentes das actividades realizadas nele se mostram limitados para geração de riquezas (Silva, s.d)<sup>12</sup>.

É um aspecto positivo do sector informal assegurar a sobrevivência de alguns agregados familiares (Latouche, 2013). Embora se tenha operacionalizado a perspectiva teórica deste autor neste trabalho, defende-se a importância de o sector informal garantir mais que a simples sobrevivência quotidiana para que possa ser um factor contribuinte para o desenvolvimento local. De facto, para alguns dos praticantes do comércio informal de produtos agrícolas, esta actividade tem gerado efeitos positivos na sua condição económica, como se pode ver nos dois últimos depoimentos acima.

O comércio informal de produtos agrícolas tem permitido aos seus praticantes e seus respectivos agregados familiares acumularem riqueza e gerarem recursos económicos que permitem gozar de um padrão de vida de qualidade. Enquanto para alguns vendedores informais desta segunda categoria, a actividade comercial informal sempre foi uma das fontes de rendimento da sua família desde gerações passadas por meio da qual reproduzem um elevado nível de recursos económicos, para outros, é a recente entrada nesse sector de actividade que tem possibilidade gerar recursos económicos e fazer melhorar o seu padrão de vida, na medida em que têm podido adquirir bens próprios, como casa, automóvel.

A análise dos casos dos vendedores informais que conseguem acumular riqueza e melhorar a sua condição económica leva a considerar relevante o argumento de Latouche (2013) segundo o qual a actividade informal nas sociedades africanas se tem revelado uma verdadeira fonte de riqueza, acolhendo experiências de pessoas que vêm melhorar o seu padrão de vida. Neste sentido, é reducionismo ver o sector informal como alternativa à dificuldade de se inserir no sector formal. Alguns vendedores informais estão no sector informal como uma forma de reprodução da organização social familiar (Latouche, 2013) ou ainda como fonte de rendimento suplementar (Ismail & Horn, 1997 citado por Silva, s.d)<sup>13</sup>.

A agricultura é, igualmente, uma actividade informal associada a maior ou menor possibilidade de fazer do comércio informal de produtos agrícolas uma fonte de recursos para acumulação de riqueza. Se, de um lado, os vendedores informais que são simples revendedores apontam para o preço dos produtos como factor que dificulta a ultrapassagem da linha de sobrevivência, do

---

<sup>12</sup> *Ibidem*

<sup>13</sup> *Ibidem*



outro lado, os que comercializam produtos que eles mesmos produzem, ou seja, são vendedores-produtores, vêm o comércio informal dos produtos agrícolas uma fonte de riqueza.

Na dimensão social do desenvolvimento local, explorou-se a contribuição do comércio informal de produtos agrícolas para a ampliação das escolhas dos vendedores e para o estabelecimento de relações sociais. Neste aspecto, as experiências dos casos estudados também apresentam uma heterogeneidade, começando pelos seguintes nos quais não se observou algum melhoramento nos indicadores considerados:

“Dependo deste negócio que faço aqui, não tenho outra alternativa, é minha única fonte de sobrevivência. Se deixar de vir vender, hei-de viver do quê?” (Entrevistado 1, com 5 anos no mercado informal)

“São clientes e outros vendedores apenas aqui no mercado com os quais tenho relações de ajuda, depois daqui não me relaciono com mais ninguém. Posso cumprimentar algumas pessoas que vendem aqui lá na zona porque são minhas vizinhas, mas é só isso. Outras pessoas não são daqui do mercado.” (Entrevistado 3, com 3 anos no mercado informal)

Representa-se a dimensão social do desenvolvimento local pelo capital social. O capital social pode ser entendido como o nível de associação entre os indivíduos (Viana & Lima, 2010), contribuindo para a ampliação das suas oportunidades e escolhas. Em função desta perspectiva, primeiro há que referir que a entrada para o sector informal por parte dos que buscam sobrevivência resultou, dentre outros factores, da falta de oportunidade de entrar para o mercado de trabalho formal ou de conseguir uma fonte de renda no sector formal. O mercado informal constituiria uma alternativa para gerar o capital social.

As experiências dos vendedores informais representados nos dois últimos casos acima mostram que o comércio informal, embora possa oferecer oportunidades de associação e autonomia, não está tendo esse efeito no capital social desses vendedores. De um lado, os vendedores entendem que a actividade informal que realizam para além de ser a sua única alternativa, ou seja, a que lhes resta, não conferiu até então maiores escolhas no que concerne às oportunidades por seguir que possibilitem melhorar as suas condições de vida.

Limitação semelhante dos efeitos do comércio informal sobre o capital social se pode constatar quanto ao nível de associação dos vendedores informais. Afirmou-se que é uma experiência generalizada no grupo estudado neste trabalho a partilha de relações de interajuda entre os

vendedores e com alguns dos seus clientes, no entanto para os anteriores a sua associação termina por aí, não estando integrados na associação Pfuneka, existente no mercado Aeródromo e no grupo de xitique. Nestes casos, a limitação pode não estar associada necessariamente ao sector informal, pois este acolhe grupos de poupanças, associações de vendedores informais, abertos para qualquer vendedor, no entanto alguns não se inscrevem e não se associam, o que pode estar vinculado à impossibilidade de produzir rendimento suficiente para fazer as contribuições exigidas nesses agrupamentos.

No mesmo contexto, existem vendedores informais de produtos agrícolas que conseguem fazer crescer o seu capital social com base no seu envolvimento nessa actividade comercial, como mostram os casos seguintes:

“As pessoas te respeitam na sociedade quando tens um trabalho, não importa qual tipo de trabalho for. Entrei para o grupo do xitique, para a associação, conheci muitas pessoas, até aquelas que viviam na zona, mas não falavam comigo. Estando aqui no mercado como colegas, clientes, temos uma boa relação de ajuda, apoio.” (Entrevistado 7, com 5 anos no mercado informal)

“Eu me sinto em casa, entre família. Passo mais tempo da minha vida aqui no mercado, por isso, não sairei mais daqui para lado nenhum. Mesmo quando estou em casa, é com pessoas daqui que eu converso.” (Entrevistado 5, com 20 anos no mercado de trabalho)

“Eu consegui depender de mim mesmo, agora tomo as decisões próprias sobre a minha vida porque sou independente, mesmo vivendo ainda em casa dos meus familiares. Eles respeitam as minhas decisões.” (Entrevistado 14. Com 5 anos no mercado informal)

Estes casos reflectem experiências contrárias às dos casos anteriores. Para estes últimos, o envolvimento no sector informal vem concorrendo para o aumento do capital social, isto é, aumento da autonomia, reconhecimento e maior nível de associação. Analise-se a manifestação de cada um desses indicadores no quotidiano dos vendedores informais.

A autonomia foi conquistada a partir do momento que a partir do comércio informal, os vendedores se tornam independentes e podem fazer suas próprias decisões, livres de imposições de pessoas de quem dependiam nos seus agregados familiares mesmo estando ainda a residir na mesma casa. Enquanto uma forma de trabalho, o comércio informal de produtos agrícolas tem a possibilidade de conferir autonomia aos seus realizadores. O trabalho é,

especialmente para os jovens, o meio pelo qual eles conquistam a sua autonomia em relação à família de origem (Guimarães & Romanelli, 2012).

Quanto ao grau da autonomia nas sociedades modernas, pode-se afirmar, a partir de Durkheim (1977) que o indivíduo tende a possuir uma consciência própria que age independentemente da consciência colectiva com tendência a fragilização. Desta forma, os indivíduos vão privilegiar os seus próprios interesses e tomar suas próprias decisões na busca pela satisfação desses interesses. É neste sentido que podemos compreender a luta pela sua autonomia e o seu alcance por meio do envolvimento no mercado informal. Neste sentido, o comércio de produtos agrícolas no mercado informal exerce sua função social de permitir autonomia de algumas indivíduos na sociedade.

O envolvimento dos vendedores informais no comércio informal de produtos agrícolas lhes confere maior reconhecimento no seio do seu agregado familiar, bem como na sociedade no geral. Este efeito do comércio informal de produtos agrícolas resulta do facto de se tratar de uma modalidade de trabalho, dentre outras informais e formais existentes pelas quais os indivíduos podem enveredar. Duas questões devem se aqui consideradas. Primeiro, o comércio informal é sim uma forma de trabalho. Entenda-se trabalho na acepção de Martins e Borges (2017) como qualquer ocupação individual ou colectiva com propósitos de gerar valor técnico, social ou económico. Segundo, não é para todos os vendedores informais que é uma forma de trabalho alternativa ao formal. Latouche (2013) recusa a adjectivação da informalidade como alternativa seja de trabalho ou de desenvolvimento face às modalidades convencionais.

Por fim, quanto ao indicador mais valorizado no capital social, no nível de associação (Viana & Lima, 2010), já se vinha afirmando ao longo desta análise e interpretação dos dados que os vendedores informais de produtos agrícolas se tornaram membros da associação Pfuneka no mercado e integraram para os grupos de xitique no mercado e nas suas respectivas comunidades de residência. Isto reflecte maior nível de capital social em decorrência do seu envolvimento no comércio informal de produtos agrícolas. O aspecto central a destacar no seio dos vendedores informais é a classificação das redes de relação no mercado informal como uma associação familiar.

É um aspecto característico das sociedades africanas, a extensão da lógica de relações intrafamiliares para além dos membros dos agregados familiares, incluindo também outros autores, como vizinhos, amigos, etc. Seguindo a perspectiva de Latouche (2013), isto é possível

porque as relações caracterizadas pela prática do dom e da lógica de reciprocidade se estendem para além dos limites da família. Daí a alegação dos vendedores informais de que no Mercado informal se sentem integrado num ambiente familiar.

O mercado informal de Aeródromo é um espaço de produção cultural, o que torna o comércio informal de produtos agrícolas num facto que tem efeito nessa dimensão do desenvolvimento local. Este seu potencial pode ser constatado com base nos depoimentos seguintes:

“Com o comércio informal, a minha família conseguiu e vem conseguindo desenvolver a actividade agrícola desde há muito tempo porque conseguimos vender os produtos agrícolas e comprar material para manter a agricultura. É assim que nós vivemos na nossa família.” (Entrevistado 10, com 2 anos no mercado informal)

“Se não fosse este negócio eu não conseguiria participar do xitique. Qual é a mulher que não realiza xitique aqui em Moçambique. No xitique nós convivemos, festejamos, dançamos coisas da nossa cultura. Eu só conseguindo fazer isso porque estou, aqui, a vender produtos agrícolas.” (Entrevistado 11, com 2 anos no mercado de trabalho)

“Temos realizado actividades entre nós aqui no mercado, organizamos alguns eventos para festejamos, dançamos, cantamos músicas tradicionais. Aqui não é só vender meu filho, é uma vida, a minha vida está aqui.” (Entrevistado 23, com 8 anos no mercado de trabalho)

Para analisar os efeitos culturais do comércio informal, é relevante, antes, assumir que algumas das práticas realizadas pelos vendedores informais fazem parte da sua cultura. Por exemplo, a agricultura não é apenas uma actividade económica, mas também elemento sócio-cultural das sociedades africanas (O’Laughlin, s.d)<sup>14</sup>, o xitique assume o mesmo estatuto no contexto moçambicano (Trindade, s.d)<sup>15</sup>. Isto para não se referir apenas às canções, danças, festas, que são reconhidas como tal.

Começa-se por analisar a agricultura. É tendencialmente argumentado que a população africana ou dos PVD sobrevive predominantemente da agricultura (Furtado, 1983), embora, para o caso de Moçambique, Mosca (2017)<sup>16</sup> tenha algumas ressalvas a esse respeito. Ainda assim, sem

---

<sup>14</sup> Artigo com o título “Produtividade, planeamento e a cultura de trabalho em Moçambique”.

<sup>15</sup> No seu artigo intitulado “O dinheiro em poder delas: a prática do xitique na cidade de Maputo”.

<sup>16</sup> Para este autor, apenas no discurso político e formal é que a população moçambicana sobrevive com na agricultura, pois na prática ela não tem gerado os impactos desejados, o que obriga aos agregados familiares a recorrerem a outras fontes, diversificando a sua fonte de rendimento.

querer tomar partida de um desses posicionamentos, este trabalho assume que a agricultura desempenha um papel relevante na organização social das comunidades. E, por sua vez, o comércio informal de produtos agrícolas contribui para a reprodução da prática da agricultura, na medida em que favorece a aquisição e comercialização da produção excedente. Furtado (1983) afirma que a produção agrícola excedente, destinada à venda, permite aos agricultores adquirirem novos instrumentos para o melhoramento da sua prática.

No comércio informal, os vendedores informais se associam em grupos de poupança para a realização do xitique. De acordo com os dados, uma parte significativa dos vendedores informais de produtos agrícolas está envolvida na prática do xitique no interior do mercado e no exterior do mesmo, neste último em resultado do seu envolvimento no comércio informal. Desta forma, a reprodução do xitique em si conta com a contribuição do comércio informal, no entanto o próprio xitique representa um espaço de reprodução cultural, na medida em que nos encontros os seus integrantes reproduzem suas danças e canções tradicionais.

As danças e canções tradicionais são também realizadas no mercado informal de Aeródromo fora dos grupos de xitique durante eventos realizados entre os trabalhadores envolvidos nesse sector. Esta realidade mostra que o envolvimento no comércio informal de produtos agrícolas permite aos seus praticantes estarem presentes no mercado informal onde têm a oportunidade de participar desses momentos de produção e reprodução cultural. Isto mostra que, de facto, o envolvimento cultural tem sua contribuição na dimensão cultural do desenvolvimento local. É esta sua relevância que faz com que Latouche (2013) afirme que a informalidade tem valor para além do económico, sendo também social e cultural.

Foi grande esforço e contribuição de Durkheim (1977) busca no trabalho os seus efeitos para além dos económicos, destacando a sua dimensão social, isto é, para ser mais preciso, a sua dimensão moral, enquanto solidariedade entre os indivíduos. Desta forma, ao se abordar o comércio informal de produtos agrícolas no mercado Aeródromo sob esse prisma sociológico, pode-se constatar que essa prática contribui para uma forma específica de organização e relação social entre os indivíduos, assegurando não apenas a ordem social, mas também a sua reprodução.

Na dimensão política do desenvolvimento local foi considerado o indicador participação ou aumento da capacidade de influenciar na tomada de decisão ao nível institucional. O sector

informal é um espaço no qual são levadas a cabo acções colectivas de participação ao nível institucional formal por dois meios, como revelam as passagens seguintes:

“Estamos organizados em associação mas nem todos são membros. Quando queremos reclamar uma coisa, sentamos, discutimos e submetemos ao conselho municipal.” (Entrevistado 2, com 6 anos no mercado de trabalho)

“Nós falamos mas não querem nos ouvir. Já pedimos que mudassem muitas coisas aqui dentro mas nada muda. Aconselharam para nos associarmos, mesmo assim há muitas coisas que não estão a atender, fazem o que bem entendem, principalmente a polícia municipal que nos tira e leva nossos produtos.” (Entrevistado 6, com 12 anos no mercado de trabalho)

“Nós costumamos combinar e ficamos no mercado a dançar e cantar para reclamar sobre muitas coisas que não achamos boas no mercado. Da última vez, fomos até à porta do município reclamar sobre o pagamento de taxas sem que viessem tirar o lixo e sobre a existência de vendedores do mercado que não pagam nenhuma taxa.” (Entrevistado 7, com 5 anos no mercado de trabalho)

A participação dos vendedores informais de produtos agrícolas no mercado de Aeródromo ocorre tanto por meios informais, quando por meio formais. Antes, entende-se ser relevante operacionalizar, mesmo que de forma breve, o conceito de representação para este trabalho, de modo que se possa abarcar as dimensões formal bem como informal das práticas realizadas no sector informal, sendo que esta última tem escapado a muitas análises.

O conceito de participação é aqui aplicado na concepção de Oliveira (2003), como qualquer acto que leva um ou mais indivíduos a se inserir num grupo ou associação, tomando partido das acções realizadas pela colectividade de modo a fazer diferença e contribuir para construção de um futuro melhor para todos.

O comércio informal de produtos agrícolas oferece aos vendedores informais a oportunidade de se associarem, e de facto alguns deles são membros da associação existente no mercado Aeródromo, de modo a efectivarem a sua participação ao nível do conselho municipal no distrito da Manhiça como meio de influenciarem os processos de tomada de decisões nessa instituição para que possam favorecer aos seus interesses. A participação por meio da associação ocorre por vias formais, sendo necessário seguir os procedimentos institucionais, que incluem a submissão das reclamações formalmente.

Dentro do mercado informal do Aeródromo, existe uma parte de vendedores de produtos agrícolas que não está, digamos, formalmente associada, o que poderia levar a inferência da sua exclusão da tomada de decisão se se considerar válidos apenas os meios institucionais formais para o efeito. No entanto, os meios de participação informais também devem ser considerados basta que permitam aos actores lutarem pelos seus interesses (Avritzer, 2009). No caso dos vendedores informais de produtos agrícolas neste trabalho, a participação informal ocorre por meio da mobilização de vendedores do mercado informal e da realização de manifestações no mercado e junto do conselho municipal para que os decisores possam intervir a seu favor.

De uma forma ou de outra, o comércio informal de produtos agrícolas tem permitido aos vendedores informais dos mesmos participarem formal e/ou formalmente da tomada de decisão ao nível institucional. Isto não significa que as decisões tomadas favoreçam, em todos os sentidos, a satisfação dos seus interesses. De acordo com os dados, existem ainda muitos interesses dos vendedores informais que ainda não foram atendidos tais como a forma da actuação da polícia municipal, a recolha do lixo no mercado, só para fazer referência à alguns. Ainda assim, sob ponto de vista do desenvolvimento local enquanto aumento de capacidade de melhorar o seu quotidiano (Melo, 1998), pode-se afirmar que no sector informal, os vendedores informais de produtos agrícolas vêm aumentar a sua capacidade de lutar pela sua participação ao nível institucional.

A última dimensão do desenvolvimento local relevante de ser estudada neste trabalho é a ambiental, que é analisada considerando os indicadores relação com o ambiente, isto é, uso e preservação dos recursos naturais necessários para a realização do comércio informal de produtos agrícolas, de modo a constatar como os seus praticantes se relacionam com os mesmos. Os depoimentos seguintes permitem aprofundar esses indicadores:

“Está tudo bem organizado. Mesmo que o conselho municipal não faça nada, nós pagamos pessoas para fazerem limpeza, cuidamos de tudo aqui dentro, só lá fora não podemos fazer nada porque está muito desorganizado e as pessoas não querem ouvir.” (Entrevistado 7, com 5 anos no mercado de trabalho)

“Usamos tudo que temos com muito cuidado e preservamos tudo. Consumimos água de acordo com a observação de quem controla o mercado que sempre diz para não desperdiçarmos e não gastarmos sem necessidade, mantemos a limpeza aqui dentro, como vês, os esgotos estão sempre limpos. Lá fora do mercado tudo está mal, não é nada bom para o ambiente a forma como vendem lá fora.” (Entrevistado 15, com 6 anos no mercado de trabalho)

Estes dois casos reflectem uma experiência generalizada no seio dos vendedores com os que se trabalhou neste estudo quanto às formas como se relacionam com o ambiente e fazem a exploração dos recursos necessários para o desenvolvimento da sua actividade comercial. Constata-se que existem no mercado informal de Aeródromo regras que definem as modalidades de assegurar a higiene interna e usar os recursos.

A higiene está relacionada com a limpeza e saneamento do meio. Neste aspecto, afirmou-se antes que seria responsabilidade do Conselho Municipal assegurar a limpeza do mercado em função das taxas pagas pelos vendedores informais do mercado. No entanto, na ausência do cumprimento desse papel por parte dessa instituição governamental, os vendedores informais optam por pagar serviços de prestadores informais para fazerem a limpeza do mercado e saneamento do meio.

Os achados deste trabalho relativamente à limpeza e saneamento do meio entram em contradição com alguns estudos que afirmam a falta de condições salubres para a realização do comércio no sector informal, principalmente quando se trata de produtos alimentícios, como é o caso dos agrícolas (Fonseca, et al., 2018). Para estes estudos, os mercados informais são caracterizados pela precariedade das condições de higiene, perigando a saúde dos clientes e dos próprios trabalhadores informais. As condições de higiene constatadas neste trabalho revelam a capacidade de os vendedores informais de assegurarem com recursos próprios a higiene do mercado informal no qual se encontram a realizar as suas práticas comerciais.

Quanto ao uso dos recursos, para o caso dos vendedores informais de produtos agrícolas, a água é o mais usado, especificamente para a lavagem dos produtos que comercializam. A utilização deste recurso no mercado de Aeródromo está sujeita ao controlo de um responsável do mercado, pelo que, os vendedores estão sobre vigilância, o que pode ter em vista uma utilização sustentável. A integração do ambiente na problemática do desenvolvimento é feita sob prisma da sustentabilidade, isto é, uso racional com vista a assegurar a satisfação de necessidades futuras (Santos, *et. al.*, 2012; Nascimento, 2012). Sem se poder comprovar, com base nos dados, que se trata de um uso sustentável consciente e intencional, pode-se afirmar que no seio dos vendedores informais de produtos agrícolas, a relação com o meio ambiente, se não garante a sua preservação, pelo menos, não leva a sua degradação.

Latouche (2013) afirma que as sociedades africanas, por mais informais que sejam, possuem uma forma peculiar de se relacionar com o meio ambiente. Longe de buscar a sua exploração, adoptam uma postura que favorece a sua preservação. No caso dos vendedores informais de



produtos agrícolas do mercado informal de Aeródromo, não se pode afirmar que se trata de uma forma peculiar da sociedade moçambicana mas se pode, com base nos dados, afirmar que os mesmos entendem a relevância de fazer a utilização preservada dos recursos e garantir a sua preservação mesmo sem a interferência do Conselho Municipal. Embora o sector informal permita a adopção de uma forma específica de lidar com o meio ambiente, o seu efeito ao nível de influência limita-se ao sector informal, isto é, aos vendedores informais, não se estendendo para além do mesmo.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao analisar a contribuição do comércio informal de produtos agrícolas para o desenvolvimento local a partir de uma perspectiva que combina uma abordagem funcionalista com uma abordagem crítica do paradigma desenvolvimentista fundado na ideia do progresso e no economicismo, focando na realidade do mercado de Aeródromo no distrito da Manhiça, foi possível, de uma forma geral, constatar a heterogeneidade e as peculiaridades das experiências vivenciadas nesse campo.

Mas antes, as características sócio-demográficas dos vendedores informais permitem tirar algumas ilações interessantes, principalmente no que concerne ao nível de escolaridade e formação profissional dos seus integrantes. Em contradição às análises reducionistas, os dados deste trabalho permitem afirmar conclusivamente que o sector informal de produtos agrícolas acolhe vendedores não apenas com baixo nível de escolaridade e sem formação profissional. Alguns deles possuem níveis superiores de escolaridade e são formados em diferentes áreas como agronomia, informática. Desta forma, representa um pensamento reducionista e preconceituoso sentenciar os vendedores informais aos baixos níveis de escolaridade e à fraca formação académica.

No que concerne às experiências referentes ao comércio informal, a metodologia qualitativa adoptada neste trabalho permitiu satisfazer os três objectivos deste trabalho. **O objectivo 1** buscou identificar os factores que conduzem os vendedores informais a se inserirem no mercado informal de comércio de produtos agrícolas, tendo-se observado diferenças entre os que buscam uma fonte de sobrevivência em resultado da falta de oportunidades para ter acesso a fonte de renda no sector formal. Isto é geralmente destacado na literatura relevante sobre a questão. Assim, a inferência interessante deste trabalho é que existem vendedores informais que são motivados pelas relações sociais que estabelecem com alguns actores que já se encontram no sector informal e pela tradição familiar.

Independentemente dos factores que levam os indivíduos a se inserirem no sector informal, especificamente de produtos agrícolas, o que se infere neste trabalho é que esse âmbito de actividade representa a fonte para sobrevivência e, simultaneamente, para geração de riqueza de uma parte da população do distrito de Manhiça.

A reprodução do comércio de produtos agrícolas no sector informal sujeita seus praticantes a uma série de impasses que vão desde as dificuldades de pagamento de taxas fiscais, transporte de mercadorias, passando pela concorrência desleal dos vendedores informais de fora do mercado até às cobranças ilícitas feitas pela polícia municipal. A superação desses impasses exige a capacidade de adopção de estratégias de enfrentamento, o que tem sido feito com sucesso por alguns dos entrevistados. No entanto, alguns dos impasses como condicionamentos das vias de acesso requerem a intervenção das autoridades governamentais. Desta forma, a superação dos impasses impostos ao comércio informal de produtos agrícolas passa pela combinação de esforços governamentais, municipais e dos próprios vendedores informais.

O **objectivo 2** pressupôs descrever as relações sociais dos vendedores informais entre eles e com outros actores que se encontram inseridos nesse sector. Os dados mostraram que os entrevistados recorrem a estratégias relacionais para constituir e se envolver numa rede de relacionamentos dentro da qual interagem com clientes, prestadores de serviços informais, fiscais, polícia municipal e outros vendedores informais. As relações entre vendedores informais e seus clientes se mostram mais fortes, sendo que é entre eles que se realizam e reproduzem os actos de dom e de reciprocidade, permitindo a interajuda e a cooperação. Mesmo os vendedores que possuem laços fracos com outros partilham essas lógicas relacionais.

As relações baseadas no dom e na lógica de reciprocidade são condicionantes do comércio informal de produtos agrícolas. Elas permitem aos vendedores informais enfrentarem problemas quotidianos com os quais se deparam no exercício da sua actividade, pelo que, realizam investimentos materiais e simbólicos para a sua conservação dentro do mercado informal, bem como fora do mesmo, mais especificamente na comunidade de residência. Desta forma, o comércio informal facilita uma forma peculiar de auto-organização dos actores do sector informal que permite que as suas relações transcendam a dimensão económica para assumir uma relevância e função social.

O exposto permite que neste trabalho seja corroborada a **Hipótese 1** segundo a qual o comércio informal de produtos agrícolas praticado pelos vendedores informais contribui para a construção e reprodução de relações sociais de reciprocidade e solidariedade entre os indivíduos. De facto, como sugeriu Latouche (2013) e demonstram os dados analisados e interpretados, no sector informal, onde é realizado o comércio de produtos agrícolas, as relações construídas e reproduzidas, mesmo com os clientes, não se reduzem a simples compra

e venda sob ponto de vista económico. Pelo contrário, estes actos estão inseridos numa rede em que são submetidas as lógicas do dom e da reciprocidade, sustentadas, como inferimos a partir de Durkheim (1977), pela solidariedade entre os indivíduos.

Com o **objectivo 3** procurou-se analisar o impacto do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local. A operacionalização deste conceito levou a exploração de cinco suas dimensões. Na dimensão económica, infere-se que o comércio informal de produtos agrícolas tem efeito na vida dos seus praticantes e dos seus respectivos agregados familiares, na medida em que para alguns vendedores informais funciona como fonte de rendimento para sobrevivência e, para outros, ultrapassa a linha de sobrevivência servindo de fonte de geração de riqueza.

A exploração da dimensão económica possibilita corroborar a **Hipótese 2**, que consistiu em afirmar que o comércio informal permite aos vendedores informais gerarem rendimento para suprirem as suas necessidades básicas. Embora alguns vendedores encontrem no comércio informal de produtos agrícolas uma fonte de produção de riqueza para o seu agregado familiar, os dados mostram que existem também aqueles que encontram nessa actividade uma fonte de sua sobrevivência e do seu respectivo agregado familiar. As dificuldades enfrentadas no sector informal condicionam para que esses vendedores não consigam elevar o seu rendimento para além da linha de sobrevivência.

O comércio informal de produtos agrícolas permite aos vendedores informais acumular capital social, fazendo crescer o seu nível de associação e autonomia na realização das suas escolhas e conquistar reconhecimento social mesmo que exista quem enfrente obstáculos em gerar esses benefícios. Sob ponto de vista cultural, essa actividade informal favorece a reprodução cultural da prática da agricultura, da prática do xitique, bem como danças e canções tradicionais, que reflectem elementos culturais dos vendedores informais.

Ao nível político, o sector informal constitui um espaço de participação, onde os vendedores informais se inserem em acções colectivas com vista a lutar para influenciar a tomada de decisões ao nível institucional sobre questões que lhes dizem respeito. Essa participação ocorre tanto por meios formais quanto informais. É a existência desses dois meios de participação que possibilita uma participação generalizada, incluindo daqueles vendedores que não estão formalmente associados. Ainda assim, os vendedores informais enfrentam ainda impasses que reflectem a ausência de decisões institucionais que satisfaçam os seus interesses.

A relação que os vendedores informais estabelecem com o meio ambiente favorece a uma postura sustentável. No exercício da sua actividade, os vendedores informais demonstram preocupação em preservar o ambiente em condições de salubridade sustentáveis, bem como fazer o uso sustentável dos recursos necessários para a realização da actividade de comércio de produtos agrícolas.

O exposto constitui base suficiente para inferir que o comércio informal de produtos agrícolas tem efeitos diferenciados nas cinco dimensões do desenvolvimento local. Se sob ponto de vista cultural e ambiental, os vendedores informais tendem a partilhar as mesmas experiências, vivenciando efeitos positivos por estarem integrados no sector informal, sob ponto de vista económico, social e político, os vendedores informais vivenciam os efeitos da sua actividade informal de forma diferenciada, existindo os que estão a experimentar melhoramento nas suas condições de vida e os que, independentemente do tempo de inserção na informalidade, continuam enfrentando dificuldades quanto ao acumular riqueza, aumentar o nível de associação e realizar a sua participação na tomada de decisão pela via formal. Ainda assim, o sector informal reserva suas potencialidades para o melhoramento das condições de vida dos vendedores informais nesta última situação, basta que sejam removidas as barreiras que enfrentam.

Em fim, a perspectiva teórica combinada que se adoptou para este trabalho possibilitou explorar o sector informal em suas diferentes dimensões, seja económica e social, tendo aberto espaço para que se mostrasse que a primeira dimensão está sujeita à influência da segunda. Ou melhor, ambas estão incrustadas uma na outra. No entanto, foi necessário complementar esta perspectiva teórica com uma abordagem do conceito de desenvolvimento local, visto que, Latouche (2013) propõe o abandono da noção de desenvolvimento quando se pretende estudar as sociedades africanas. Neste estudo, mostrou-se que não se trata de abandonar essa noção, mais de inserir nela novos sentidos, no lugar de progresso, falar, por exemplo, de melhoramento das condições de vida nas suas dimensões económica, social, política, cultural e ambiental. No lugar de progresso, melhor falar de mudanças sociais quando se pretende explorar as experiências particulares da Outra África.

Apesar da profundidade com que se abordou o objecto de estudo desde trabalho, como ocorre com qualquer outra pesquisa científica, foram encontrados aspectos relevantes que não mereceram a devida atenção neste estudo, pelo que, podem ser objecto de atenção investigativa de futuros estudos. Considera-se que a metodologia qualitativa adoptada neste estudo não

permitiu diferenciar as experiências dos vendedores informais sob ponto de vista quantitativo, o que permitiria explorar as variações durante o período de 2015 até 2018. Desta forma, seria relevante que futuros estudos reproduzissem este trabalho, complementando-o com uma abordagem metodológica quantitativa.

Ainda há que considerar que futuros estudos podem explorar o impacto do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local a partir da perspectiva de todos os actores sociais que fazem parte da rede de relações sociais na qual estão inseridos os vendedores informais desse ramo de actividade. Uma abordagem holística e um estudo de caso podem permitir este empreendimento, favorecendo a construção de um quadro analítico mais abrangente da relação entre o sector informal e o desenvolvimento local.

Sem querer definir receitas para definição de políticas públicas, pode-se tecer algumas linhas gerais sobre aspectos que possam merecer atenção de decisores político-governamentais. As conclusões mostraram que o sector informal carace de políticas de facilitação de acesso ao crédito, de modo que os comerciantes de produtos agrícolas possam potenciar a sua actividade, elevando-a para além da linha de sobrevivência. Autores como Nhanca (2016), Chivangue (2012), Mosca (s.d), entre outros no contexto moçambicano, afirmam a necessidade dessas medidas, apontando como *sin quo noo* para a potencialização do sector informal.

Um maior beneficiamento do sector informal por parte seja das políticas públicas seja por das acções do sector privado carecere, antes, de uma prévia organização os comerciantes informais sem, com isto, desestruturar ou provocar a erosão das redes de relações sociais que os actores sociais do sector informal estabelecem entre si, pois estas funcionam como catalizadores para o melhoramento das suas condições de vida e da dos seus respectivos agregados familiares. A inclusão da sociedade civil para esse fim seria uma estratégia eficaz.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almeida, A. M., Santos, M. d., & Trindade, Z. A. (2000). *Representações e práticas sociais: contribuições teóricas e dificuldade metodológicas*. Temas de Psicologia da SBP, pp. 257-267.

Amaral, I. (2005). *Importancia do sector informal da economia urbana em países da África Subsariana*. Finisterra, XL, 79, pp. 53-72.

Avritzer, L. (2009). *Experiências Nacionais de Participação Social*. São Paulo: Cortez.

Carmo, R. B. A. (1999). *A questão agrária e o perfil da agricultura brasileira*. In: Tinoco, S. T. *Conceituação de agricultura familiar: uma revisão bibliográfica*. Jaboticabal, p. 9.

Carmo, H. & Ferreira, M. (2015) - *Metodologia da investigação: guia para auto-aprendizagem*. Lisboa: Universidade Aberta. 316 p  
Disponível: <https://repositorioaberto.uab.pt/handle/10400.2/5963>. Disponível em: Coutinho, R. (2014). *A História do Comércio*. Disponível em: <<http://cultura.culturamix.com/curiosidades/a-historia-do-comercio>>. Acessado em: 3 de Maio, 2019.

Chichava, J. 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.

Chivangue, A. A. (2012). *Mukhero em Moçambique: análise das lógicas e práticas do comércio informal*. (Dissertação), Universidade Técnica de Lisboa.

Coutinho, R. (2014). *A História do Comércio*. Disponível em: <<http://cultura.culturamix.com/curiosidades/a-historia-do-comercio>>. Acessado em: 3 de Maio, 2019.

Cowen, M. P. & Shenton, R. W. (1996) *Doctrines of Development*. London: Routledge.

Creswell, J. W. (1992). *Projecto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (Trad. Luciana de O. Rocha). 2ª ed, Porto Alegre: Artmed.

Cruz, T. & Silva (2003). *A organização dos trabalhadores do sector informal dos mercados de Maputo e sua acção na promoção de melhores condições de vida e de trabalho*. Genebra: Organização Internacional do Trabalho.

Durkheim, E. (2004). *As regras do método sociológico*, 9ª ed. Lisboa: Editorial Presença.

Durkheim, E. (1977). *A divisão do trabalho social I*. Lisboa: Editorial Presença.

Feliciano, J., Lopes, C. e Rodrigues, C. (2008). *Protecção Social, Economia Informal e Exclusão Social nos PALOP*. João do Estoril: Principia, Lisboa.

Feliciano, J. F., Lopes, C. M., Rodrigues, C. U., Van-Dúnem, J. O. S., Furtado, C. A. Negrão, J. e Aguiar, A. V. R. (2005). *Cardeno Conceptual e Metodológico Produzido no Seminário de Lisboa*. Não Publicado. Lisboa: Centro de Estudos Africanos do Instituto Superior de Ciência do Trabalho e da Empresa.

Feliciano, J. F. (2004). *O impacto da economia informal na redução da exclusão e da pobreza nos PALOP e suas interacções com a protecção social*. Proposta de Estudo (Não-publicado), Agosto 2004. Lisboa: Centro de Estudos Africanos do Instituto Superior de Ciência do Trabalho e da Empresa.

Fonseca, W. *et al.* (2018). *Dos consumidores de rua: conhecimento dos consumidores sobre segurança dos alimentos e condições higienicossanitárias de pontos de venda em São Luis, MA*. *Higiene Alimentar* - vol.32, nº 284/285, p. 61-65. Disponível em: <http://docs.bvsalud.org/biblioref/2018/11/965434/284-285-set-out-2018-61-65.pdf>. Acessado em 4 Maio, 2019.

Francisco, A. (2007). *Moçambique: protecção social no contexto de um estado falido mas não falhado*. Im: *Protecção social: abordagens, desafios e experiências para Moçambique*. Disponível em: [http://www.iese.ac.mz/lib/publication/livros/protecao/IESE\\_ProteccaoSocial\\_2.ProtSoc.pdf](http://www.iese.ac.mz/lib/publication/livros/protecao/IESE_ProteccaoSocial_2.ProtSoc.pdf). Acessado em: 14 maio, 2019.

Furtado, C. (1983). *Teoria e política do desenvolvimento económico*. 6ª ed, v. 24, Companhia Editora Nacional, p. 189-224.

Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6ª ed, São Paulo: Editora Atlas S.A.

Gregório S. (2012). *Atitude e Comportamento*. S.l.

Guimarães, R. M. & Romanelli, G. (2012). *A Inserção de Adolescentes no Mercado de Trabalho Através de Uma ONG*. *Psicologia em Estudo*, Maringá, v. 7, n. 2, p. 117-126.



- Instituto Nacional de Estatística (2005a). *O Sector Informal em Moçambique: Resultados do Primeiro Inquérito Nacional de Moçambique*. Maputo.
- Instituto Nacional de Estatística. (2006). *Inquérito Integrado à Força de Trabalho: Relatório Final de Moçambique*. Maputo.
- King, K. (1996). *Jua Kali Kenya: Change and development in an informal economy, 1970-95*. Villiers Publications, London.
- Latouche, S. (2013). *A África pode contribuir para resolver a crise do Ocidente?* (Trad. Acácio Sidinei Almeida Santos), Espaço Plural, ano XIV, nº 28, p. 175 – 197.
- Lautier, B. (2009). *Rowards universal social security and protection of the most vulnerable*, in OLI, Social protection and Inclusion: experiences and policy issues, Genebra, p. 77-103.
- Laville C., & Dionne J. A. (1999). *A construção do saber: manual de metodologia da Pesquisa em ciências humanas*. Belo Horizonte: UFMG.
- Libombo, S. E., Ferrante, V. L. S. B., Duval, H. C., Lorenzo, H. C. (2017). *Associações agrícolas e desenvolvimento local em Moçambique: perspectivas e desafios da Associação Livre de Mahubo*. Revista NERA, n. 38, p. 132-150.
- Lopes, C. 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.
- Macckintosh, M. (1989). *Gender, Class and Rural Transition*. Agribusiness and the Food.
- Maposse, A. H. S. (2011). *O Papel do Comércio Informal na Ocupação da Força de Trabalho em Moçambique*. Universidade Eduardo Mondlane, Maputo, Moçambique.
- Marconi, M. A. & Lakatos, E. M. (2003). *Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projecto e relatórios*. São Paulo: Atlas.
- Martins, L. F. & Borges, E. S. (2017). Educação para aposentadoria: avaliação dos impactos de um programa para melhorar qualidade de vida pós-trabalho. *INTERAÇÕES*, Campo Grande, MS, v. 18, n. 3, p. 55-68.
- Melo, A. (1998). *Ditos e direitos em torno do desenvolvimento local*. A REDE, p. 5-8.

Mendes, L. & Cavedon, N. R. (s.d). *As contribuições do comércio informal para o desenvolvimento local de uma cidade em fase de industrialização*. S.l.

Milani, C. (2005) *Teorias do Capital Social e Desenvolvimento Local: lições a partir da experiência de Pintadas (Bahia, Brasil)*. In: *Capital social, participação política e desenvolvimento local: atores da sociedade civil e políticas de desenvolvimento local na Bahia*. Salvador: UFBA, 2005. (Relatório de Projeto da Escola de Administração da UFBA - NPGA/NEPOL/PDGS).

Ministério de Administração Estatal. (2005). *Perfil do Distrito da Manhiça*. Maputo: MAE

Mosca, J. (2014). *Pobreza e Economia “Informal”, informalidade e desenvolvimento*. Maputo: IESE.

Mosca, J. (2017). *A agricultura familiar em Moçambique: ideologias e políticas*. Revista NERA, n. 38, pp. 68-105. Disponível em: [file:///C:/Users/MATHOLE%20OC%20THERAPIST/Downloads/5296-19347-1-PB%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/MATHOLE%20OC%20THERAPIST/Downloads/5296-19347-1-PB%20(3).pdf). Acessado em: 4 de Maio, 2019.

Mosca, J. (s.d). *Pobreza, Economia “Informal, Informalidades e Desenvolvimento*. In: *Pobreza, desigualdade e vulnerabilidade em Moçambique*, p. 83-98. Disponível em: [http://www.iese.ac.mz/lib/publication/livros/pobreza/IESE\\_Pobreza\\_4.PobEcon.pdf](http://www.iese.ac.mz/lib/publication/livros/pobreza/IESE_Pobreza_4.PobEcon.pdf). Acessado em: 5 Maio, 2019.

Mosca, J. (2007). *Pobreza, Economia “Informal”, Informalidades e Desenvolvimento*. I Conferência do Instituto de Estudos Sociais e Económicos. Paper nº 34. Maputo.

Nascimento, E. P. (2012). *Trajectória da sustentabilidade: do ambiental ao social, do social ao económico*. *Estudos avançados*, 26 (74), p. 51-64.

Nhaca, C. M. (2016). *Análise da contribuição do sector informal na redução da pobreza urbana: caso do mercado Canongola – Tete (2012-2014)*. (Dissertação), Universidade Católica de Moçambique, Tete.

Nina, I. F. A. (2008). *Da leitura ao prazer de ler: contributos da biblioteca escola*. (Dissertação), Universidade Aberta, Lisboa.

O’Laughlin, B. (s.d). *Produtividade agrícola, planeamento e cultura do trabalho em Moçambique*, p. 35-62. Disponível em: <http://www.iese.ac.mz/wp->

<content/uploads/2017/10/parte-i-productividade-agricula-bolaughlin.pdf>. Acessado em 5 Maio, 2019.

Oliveira, E. A. (2003). *Participação democrática*. Assembleia Legislativa do Estado de Minas Gerais, Estudos Temáticos.

Oliveira, G. B. (2002). *Um discussão sobre o conceito de desenvolvimento*. Revista da FAE, Curitiba, v. 5, n° 2, p. 37-48.

Organização das Nações Unidas (1996): *Comércio Informal*. Disponível em: [http://www.iese.ac.mz/lib/publication/II\\_conf/CP34\\_2009\\_Mosca.pdf](http://www.iese.ac.mz/lib/publication/II_conf/CP34_2009_Mosca.pdf). ONU Acessado em: 9 de Maio, 2019.

Pettinga, C. S. (2008). *Desenvolvimento Local*. In: Almeida, M. C. F. Mais definições em trânsito. Salvador: Centro de Estudos Multidisciplinares em Cultura. Disponível em: <http://www.cult.ufba.br/maisdefinicoes/DESENVOLVIMENTOLOCAL.pdf>. Acessado em: 03 Maio, 2019.

Santos, E. L., Braga, V., Santos, R. S., Braga, A. M. S. (2012). *Desenvolvimento: um conceito multidimensional*. DRd – Desenvolvimento Regional em debate, Ano 2, n. 1, p. 44-61.

Sarhi, A. (1983). *The informal sector in developing countries: a macro view-point*. Journal of Contemporary Asia, 13 (4), p. 13-33.

Serra, C. (2003). *Em cima da lâmina*, Maputo: Imprensa Universitária.

Silva, O. L. (s.d). *O impacto da economia informal no processo de desenvolvimento na África Subsariana*. (Dissertação), Universidade Técnicas de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão.

Trindade, C. C. (s.d). *O dinheiro em Poder Delas: a prática do xitique na cidade de Maputo*. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Campinas-SP, Brasil. Disponível em: [file:///C:/Users/MATHOLE%20OC%20THERAPIST/Downloads/Trindade\\_CatarinaCorte\\_saoCasimiroNascimento\\_M.pdf](file:///C:/Users/MATHOLE%20OC%20THERAPIST/Downloads/Trindade_CatarinaCorte_saoCasimiroNascimento_M.pdf). Acessado em: 3 de Maio, 2019.

Viana, G. & Lima, J. F. (2010). *Capital humano e crescimento económico*. INTERAÇÕES, Campo Grande, v. 11, n. 2 p. 137-148.

Waquil, P. D., Miele, M. & Schultz, G. (2010). *Mercados e comercialização de produtos agrícolas*. Disponível em: <http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad016.pdf>. Acessado em: 3 de Maio, 2019.

# **ANEXOS**

## **Anexo 1. Guião de entrevista**

### **I. Dados sócio-demográficos**

- Idade
- Sexo
- Escolaridade
- Estado civil
- Residência
- Tempo no mercado informal
- Outra ocupação

### **II. Factores que influenciam a prática do comércio informal de produtos agrícolas**

- O que é que te levou a entrar para o comércio informal de produtos agrícolas
- Que produtos agrícolas comercializa aqui no mercado?
- Onde busca esses produtos agrícolas que comercializa?
- Como é viver a experiência de ser comerciante informal de produtos agrícolas aqui no mercado?
- Que dificuldades tem enfrentado na comercialização de produtos agrícolas aqui no mercado?
- O que tem feito para superar essas dificuldades e continuar a comercializar produtos agrícolas?

### **III. Relações sociais dos comerciantes informais de produtos agrícolas**

- Com que pessoas daqui do mercado se tem relacionado com frequência?
- Como são as relações que tem com essas pessoas daqui no mercado?
- Onde é que se tem encontrado normalmente com as pessoas daqui do mercado com quem se relaciona?
- Em que dias da semana e horas do dia se tem relacionado com as pessoas daqui do mercado?
- O que tem feito para manter essas relações com as pessoas daqui do mercado?

#### **IV. Impacto socioeconómico do comércio informal de produtos agrícolas**

- Quais são os ganhos que tem conseguido com o comércio de produtos agrícolas aqui no mercado?
- Na sua opinião, como é que esses ganhos permitem produzir riqueza para si e para sua família?
- De que forma o comércio informal de produtos agrícolas aumenta as alternativas que tem para melhorar a sua qualidade de vida? E do seu agregado familiar?
- Até que ponto o comércio informal de produtos agrícolas contribui para ter relações com pessoas que podem ou lhe tem ajuda na vida?
- Que aspectos da vida da sua família consegue preservar pelo facto de estar a trabalhar aqui no sector informal? E da comunidade onde vive?
- Em que lugares de tomada de decisão tem participado (família, comunidade, instituições públicas)? Como é que o comércio informal de produtos agrícolas ajuda para participar desses lugares? Como ocorre essa participação? Que decisões tem tomado?
- Que recursos passou a ter acesso depois de ter começado a comercializar produtos agrícolas? Como tem feito o uso desses recursos?
- O que tem feito para usar esses recursos sem danificar? Sem prejudicar o meio ambiente?

**Anexo 2. Termo de consentimento informado**



**FACULDADE DE LESTRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS**

**MESTRADO EM SOCIOLOGIA RURAL E GESTÃO DO DESENVOLVIMENTO**

**COMÉRCIO INFORMAL DE PRODUTOS AGRÍCOLAS E DESENVOLVIMENTO  
LOCAL – DISTRITO DA MANHIÇA NO PERÍODO DE 2015 À 2018**

**Investigadora principal:** José Fabião Maposse

**Nome e título do Supervisor:** Prof. Doutor Claudio Mungoi

Maputo, Dezembro de 2019

## **Parte I**

O meu nome é José Fabião Maposse, sou estudante do curso de Mestrado em Sociologia Rural e Gestão de Desenvolvimento, na Faculdade de Letras e Ciências Sociais, na Universidade Eduardo Mondlane. Estou, neste momento, a realizar um estudo subordinado ao tema **“Comércio informal de produtos agrícolas e desenvolvimento comunitário – distrito da manhiça no período de 2015 à 2018”**. Para a realização deste estudo, seleccionámos este mercado, por acolher comerciantes informais de produtos agrícolas e por ainda não sido realidade de estudo de pesquisas desta natureza.

### **Propósito do estudo**

O objectivo deste estudo é de *Analisar o contributo do comércio informal de produtos agrícolas no desenvolvimento local das comunidades do distrito da Manhiça*. Pretendemos, por um lado, descrever a actividade informal de comércio de produtos agrícolas, por outro lado, entender o estágio de desenvolvimento comunitário, de modo que, numa fase posterior, do outro lado ainda, possamos analisar a contribuição do sector informal de produtos agrícolas para o desenvolvimento comunitário.

A sua participação é de extrema importância para o desenvolvimento deste estudo, pelo que pedimos que, após a leitura deste documento, considere a possibilidade de contribuir para a realização do nosso trabalho. Contudo, a participação é voluntária, se decidir não participar ou desistir da participação em qualquer momento, tem absoluta liberdade em fazê-lo.

Os resultados deste estudo poderão ser publicados, mas o seu nome não será incluído e será mantido o mais rigoroso sigilo através da omissão total de quaisquer informações que possam permitir identificá-lo. O principal benefício desta pesquisa é a contribuição para compreensão do que este a ser estudado e a produção de conhecimento científico.

Para realização do estudo, foi solicitada autorização à credencial na Universidade Eduardo Mondlane e a mesma foi apresentada na Sede da vila da Manhiça e nas autoridades do mercado da vila de Manhiça.

A confidencialidade será garantida pela não inclusão, na apresentação dos resultados, de qualquer informação que possa conduzir á identificação do participante no estudo. Adicionalmente, os dados recolhidos serão guardados num sistema informático com código de segurança, procurando reduzir a possibilidade do uso para fins indevidos.



## **Seleção dos participantes**

Selecionamos os comerciantes informais de produtos agrícolas deste estudo por, de um lado, realizarem esta actividade e, por outro lado, por e demonstrarem abertos a prestar entrevista, facultando a informação requerida.

## **Trabalho de campo**

O trabalho de campo no qual pedimos que participe será feito por meio de uma observação directa às actividades de comércio no mercado e, depois, por meio de entrevistas juntos dos comerciantes informais de produtos agrícolas do mesmo mercado.

As entrevistas serão realizadas em ambientes indicados pelos próprios entrevistados, respeitando a sua disponibilidade, pelo que, pode ser no mercado ou em outro lugar qualquer. Do mesmo modo, o dia da realização da entrevista poderá ser escolhido por você, bastando que seja dentro do período definido para a realização do trabalho de campo. Cada entrevista poderá ter uma duração de cerca de 30 a 49 minutos.

Para o melhor registo da informação, pedimos a sua autorização para o uso de um gravador. Caso não se sinta à vontade em usarmos um gravador, fique à vontade, pois poderemos apenas usar um bloco de notas para fazer o registo escrito.

## **Finalidade do estudo**

O presente estudo, assim como os seus resultados, têm a única finalidade de serem apresentados e defendidos como cumprimento do requisito para a conclusão do grau de Mestrado. Apenas, posteriormente, poderá ser, eventualmente, reconstruído e reproduzido como um artigo a ser publicado. Se for o caso, assegura-se que todos os direitos dos entrevistados estarão salvaguardados.

## **Riscos, Desconfortos e Inconvenientes**

Não identificamos algum risco que possa existir para o grupo-alvo envolvido na pesquisa a realizar. O desconforto e inconvenientes podem resultar do facto de, de acordo com a sua

disponibilidade, tenhamos que realizar as entrevistas durante as suas actividades de comércio, pelo que, pode se apresentar distraído ou desconcentrado.

### **Meios de comunicação durante e após a realização do estudo**

Durante a realização de todo o estudo, estamos abertos para qualquer consulta, para tirar dúvidas ou pedir melhores esclarecimentos a qualquer altura. Caso estejam interessados em estabelecer contacto, podem usar os seguintes meios:

- José Fabião Maposse (Investigador principal) Tel: 87 0779040/84 5635192  
Email:

## **Parte II**

### **DECLARAÇÃO DO CONSENTIMENTO INFORMADO**

#### **Comércio informal de produtos agrícolas e desenvolvimento local – distrito da manhiça no período de 2015 à 2018**

##### 1. Assinaturas

\_\_\_\_\_  
Nome do participante (em maiúsculas)

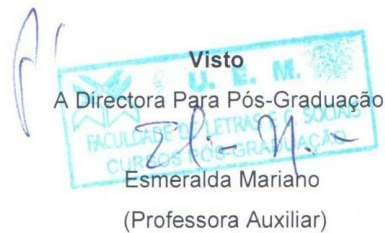
Impressão digital do representante  
lega que não possa assinar

\_\_\_\_\_  
Nome da pessoa que realizou a entrevista

### Anexo 3. Credencial



FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS



### CREDENCIAL<sup>1</sup>

Serve a presente para confirmar junto do Distrito da Manhica, que o **Sr. José Fabião Maposse**, frequenta o Curso de Mestrado em Sociologia Rural e Gestão do Desenvolvimento na Faculdade de Letras e Ciências Sociais da Universidade Eduardo Mondlane, encontrando-se neste momento no processo de recolha de dados para a sua Dissertação com o título "Comercio Informal e Desenvolvimento Comunitário- Distrito da Manhica no Período de 2015 à 2018". Pelo que solicitamos de V. Excia, a concessão de todo o apoio necessário para o alcance de seus objectivos.

Antecipadamente gratos pela vossa colaboração.

Maputo, aos 11 de Abril de 2019

O Director do Curso

Samuel Quive, PhD

  
(Professor Associado)

<sup>1</sup> Válido por 90 dias contados a partir da data da assinatura

#### Anexo 4. Perfil sócio-demográfico dos entrevistados

	<b>Idade</b>	<b>Sexo</b>	<b>Escolaridade</b>	<b>Estado civil</b>	<b>Tempo no inforaml</b>	<b>Outra ocupacao</b>	<b>Residência</b>
1	34	Feminino	12	Solteiro	5	Nenhuma	Airodromo
2	56	Feminino	S.E.	Viuvo	6	Nenhuma	Matadora
3	38	Feminino	7ª classe	Solteira	3	Nenhuma	Matadora
4	45	Masculino	6ª classe	Casado	5	Criador de gado	Cambeve
5	67	Feminino	S.E.	Viuva	20	Nenhuma	3 de Fevereiro
6	45	Feminino	12ª classe	Solteira	12	Nenhuma	Palmeira
7	34	Feminino	S.E	Solteira	5	Mpesa	Palmeira
8	35	Masculino	Superior	Solteiro	2	Mpesa	Marista
9	45	Feminino	Técnico médio	Viuvo	4	Nenhuma	Airodromo
10	29	Feminino	10ª	Solteira	2	Estudar	Matadora
11	22	Feminino	11ª	Solteira	2	Estudar	Matadora
12	36	Masculino	2ª	Viuva	3	Nenhuma	Cambeve
13	37	Feminino	2ª	Solteira	3	Nenhuma	3 de Fevereiro
14	38	Feminino	11ª	Solteira	5	Estudar	Palmeira
15	37	Feminino	10ª	Solteiro	6	Camponesa	Palmeira
16	39	Masculino	7ª	Viuvo	4	Nenhuma	Marista
17	46	Feminino	Técnico médio	Solteira	8	Nenhuma	Airodromo
18	26	Feminino	10ª	Casado	2	Nenhuma	Airodromo
19	22	Feminino	11ª	Viuva	2	Estudante	Matadora
20	34	Masculino	2ª	Solteira	5	Estudante	Matadora
21	38	Feminino	2ª	Solteira	2	Nenhuma	Cambeve
22	28	Feminino	11ª	Solteiro	4	Estudante	3 de Fevereiro
23	29	Feminino	10ª	Viuvo	8	Estudante	Palmeira
24	25	Masculino	7ª	Solteira	4	Estudante	Palmeira
25	76	Feminino	Técnico médio	Viuva	22	Nenhuma	Marista