



FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS

Departamento de Antropologia e Arqueologia

Curso de Licenciatura em Antropologia

***Estratégias de Negócio Informal no Mercado Malanga, Cidade de
Maputo, Moçambique***

Candidata: Rosa Abílio Tafula

Supervisora: Doutora. Margarida Paulo

Maputo, Março de 2023

Estratégias de Negócio Informal no Mercado *Malanga*, Cidade de Maputo, Moçambique

Trabalho de Culminação Estudos na modalidade de projeto de estudo, apresentado em cumprimento parcial dos requisitos para obtenção de grau de Licenciatura em Antropologia na Universidade Eduardo Mondlane, Faculdade de Letras e Ciências Sociais.

Candidata

Supervisora:

(Rosa Abílio Tafula)

(Doutora. Margarida Paulo)

Maputo, Março de 2023

**Estratégias de Negócio Informal no Mercado *Malanga*, Cidade de Maputo,
Moçambique**

Membros do júri:

Presidente

Supervisora:

(Dr. Johane Zonjo)

(Doutora. Margarida Paulo)

Oponente

(Dr. Elísio Jossias)

Maputo, Março de 2023

Declaração de honra

Eu, Rosa Abílio Tafula, declaro por minha honra que este trabalho é resultado da minha investigação pessoal com ajuda e orientação da minha supervisora. O seu conteúdo é original nunca foi apresentada na sua essência para a obtenção de qualquer grau académico, estando iniciado no texto e na bibliografia as fontes que por me utilizei.

Dedicatória

Dedico em especial aos meus pais, Abílio Mechisso Tafula (em Memória) e Luísa Afussene Mubaba, pois são a minha maior motivação para conclusão do curso e pela escolha do tema. porque estes fazem parte do sector informal, e é através desta actividade que conseguiram oferecer a família uma vida digna, segura e confortável.

OBRIGADO

Agradecimentos

O presente trabalho é fruto do meu esforço, mas a sua elaboração não teria sido possível sem a permissão de Deus que agradeço pela saúde, força, inteligência e sabedoria por ter tornado o meu sonho em realidade pois quem tem fé e persistência consegue o quer. Agradeço o apoio e dedicação das personalidades:

A Doutora Margarida Paulo, minha supervisora pela disponibilidade, atenção, orientação científica e sugestões que passou com humildade que foram importantes a elaboração deste trabalho.

A todos os docentes do Departamento de Antropologia e Arqueologia (DAA), Faculdade de Letras e Ciências Sociais (FLCS), Universidade Eduardo Mondlane (UEM) por terem partilhado seus conhecimentos.

A todos os participantes deste estudo pela partilha das suas experiências de vida, que foram cruciais para elaboração deste trabalho.

Aos meus colegas do Curso de Antropologia (2016), especialmente Estrela Chichango, Sérgio Mabaia pela paciência que tiveram comigo para elaboração deste trabalho, que incansavelmente ajudaram-me na organização de ideias e indicaram-me algumas literaturas para o enriquecimento deste trabalho.

Aos meus irmãos: Isaura Massuaganhe, Regina Massuaganhe, Fernando Massuaganhe, Anísio Massuaganhe e Augusta Massuaganhe; meus sobrinhos: Quinilson Massuaganhe, Abilson Massuaganhe, Adelton Chideia, Letícia Massuaganhe e Yudi Simango, meus sobrinhos acreditem sempre, que os sonhos são possíveis.

A todos que directa ou indirectamente contribuíram para o sucesso de minha formação, o meu muito obrigado.

Lista de abreviaturas

ASSOTSI- Associação dos trabalhadores Operadores e Trabalhadores do Sector Informal

DAA- Departamento de Arqueologia e Antropologia

FLCS- Faculdade de Letras e Ciências Sociais

OIT- Organização internacional dos trabalhadores

UEM- Universidade Eduardo Mondlane

Resumo

Em Moçambique o sector informal se apresenta como fenómeno de grande amplitude. As pessoas estão cada vez mais inseridas no mercado de trabalho informal, pois esta actividade tem se apresentado como uma alternativa para suprir suas necessidades. Neste sentido, o estudo, busca compreender as estratégias de negócio informal implementadas por estas pessoas. Para execução desta, optou-se pela observação participante, seguindo uma abordagem qualitativa e exploratório. E foram realizadas entrevistas semi-estruturada aos vendedores do mercado em estudo. Os resultados da pesquisa permitiram identificar os motivos que levam essas pessoas a praticarem esta atividade, o mesmo mostra que esta atividade dá oportunidade as famílias que não tem emprego formal, a terem rendimento para auto-sustento. O estudo concluí que o sector informal, gera benefícios económicos, sociais e culturais que permitem melhorar a qualidade de vida dos vendedores, pois permite ter uma independência financeira, ajuda na criação do auto-emprego e no desenvolvimento económico do país.

Palavras-chaves: Negócio informal, estratégias de sobrevivência, Maputo, Moçambique

Índice

Capítulo I. Introdução	1
1.1. Problema	2
1.2. Objectivos do estudo	2
1.2.1. Geral:.....	2
1.2.2. Específicos:.....	2
1.3. Justificativa	3
Capítulo II. Revisão de literatura	4
2.1. Sector informal	4
2.2. Estratégia	4
2.3. Sector informal no mundo	4
2.4. Sector informal na África Austral	6
2.5. Sector informal em Moçambique.....	7
2.6. Sector informal “uma visão antropológica”.....	9
Capítulo III. Metodologia	12
3.2. Natureza do estudo.....	12
3.3. Técnicas de recolha de dados	12
3.3.1. Observação participante.....	12
3.3.2. Entrevista semi-estruturada	14
3.4. Análise de dados	15
3.5. Considerações éticas.....	16
3.6. Constrangimentos e superação.....	16
Capítulo IV: Análise e discussão dos resultados.....	17
4.1. Área de estudo	17
4.2. Negócio desenvolvido no mercado <i>Malanga</i>	18
4.3. Pertença a associações na área de negócio	24
4.4. Dificuldades no negócio e superação	26
4.5. Planos para o futuro do negócio.....	28
5. Considerações finais.....	34
6. Referências bibliográficas.....	35

Capítulo I. Introdução

Em Moçambique o negócio informal teve maior crescimento nos anos 90 devido a maior aglomeração dos cidadãos nas cidades vindos das zonas urbanas. Também o mercado informal está em constante desenvolvimento e transformação, que significa que o informal passa a obter um trabalho e dando emprego há outras pessoas, dando-lhes possibilidade de ter boas condições de vida.

Diante disto, surge a necessidade de analisar este fenómeno, para perceber as estratégias usadas no negócio informal.

Sendo a antropologia uma ciência que estuda a diversidade cultural e procura compreender com detalhes as relações entre indivíduos no seu meio, importa saber quais são os resultados que possam ser esperados pelos vendedores do mercado *Malanga*, na sociedade que vivem e quais os benefícios trazidos pela contribuição do sector informal a essa mesma sociedade, visto que o mercado é competitivo e inovador.

O trabalho está estruturado em quatro capítulos. No primeiro capítulo, composto pela introdução, os objetivos do estudo, a justificativa e pertinência do estudo. O segundo capítulo faz a revisão de literatura.

O terceiro capítulo apresenta os métodos e técnicas de recolha de dados, etapas da pesquisa, constrangimentos durante o trabalho de campo e os desafios do trabalho de campo. O quarto capítulo apresenta os resultados da pesquisa em subcapítulos nomeadamente: Negócio desenvolvido no mercado *Malanga*; Pertença a associações na área de negócio; Dificuldades no negócio e superação; Plano do negócio para o futuro. O quinto e último capítulo apresenta as considerações finais.

1.1. Problema

O negócio informal abriga uma grande parcela dos empregos, tanto em países menos desenvolvidos como em países industrializados. Mavila (2013) afirma que o sector informal é um espaço que as pessoas não escolarizadas encontraram para sobreviver. Este facto é também sustentado por Mosca (2005) ao caracterizar esta actividade como sendo mercado selvagem cujo funcionamento está desregulado e sem fiscalização do Estado. Esta actividade funciona através de pensamentos próprios, ou seja, as suas teorias de suporte são as mais liberais, apesar de esta definição, ser aceitável por conter caracteres essenciais do que é de facto sector informal (empresas pequenas e não licenciadas, trabalho intensivo, entre outros), pode oferecer uma controvérsia por admitir que a mão-de-obra empregue não precisa deter conhecimentos formais principalmente em países africanos. Pois na área de estudo/ mercado *Malanga*, foi possível verificar que uma boa parte dos vendedores detém de conhecimentos formais, o seu ingresso na área informal foi através de pessoas que já praticavam esta actividade, de certa forma acabaram influenciado. Todavia esta actividade é praticada por pessoas letradas, gerando lucros satisfatórios que ajudam a assegurar suas necessidades e da sua família.

Neste contexto complexo surge a necessidade de realizar um estudo visando compreender as estratégias de negócio informal usadas pelos vendedores do mercado *Malanga*.

1.2. Objectivos do estudo

1.2.1. Geral:

- Analisar as estratégias de negócio informal, usadas pelas pessoas que vendem no mercado *Malanga*.

1.2.2. Específicos:

- Identificar os negócios desenvolvidos no mercado *Malanga*;
- Descrever se as pessoas pertencem a alguma associação na área de negócio;
- Caracterizar as dificuldades que as pessoas encontram no negócio e como superam;
- Analisar sobre os planos futuros de negócio que as pessoas têm.

1.3. Justificativa

O sector informal era visto como um produto ocasional de relações tradicionais de produção, que deveriam desvanecer a medida que o sector industrial e moderno desenvolve -se. Todavia verifica se nos dias atuais, que o papel do sector informal na contribuição económica é cada vez maior e olha se como alternativa aos graves problemas enfrentados pelas populações tais como: falta de emprego, falta escolaridade, insegurança alimentar. O comercio informal em Moçambique vem ganhado maior visibilidade visto que consegue garantir a sobrevivência das famílias, criação de auto-emprego e redução da pobreza (cf. Jairoce, 2016 & Nhanca, 2016). Dai que surge a necessidade de compreender este fenómeno, para compreender as suas motivações, as redes e relações sociais que levam essas pessoas a praticarem o negócio informal.

Esta discussão será de, mas valia para a antropologia urbana, pois contribuirá com dados empíricos sobre como as atividades do sector informal decorrem, servindo de suporte para futuros estudos na área afins.

Capítulo II. Revisão de literatura

Neste capítulo iremos apresentar o conceito do sector informal e alguns estudos feitos no mundo, na África Austral, em Moçambique e uma visão antropológica.

2.1. Sector informal

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

De acordo com Lopes (1996) o comercio informal é uma atividade que surge para aliviar e acalmar os anseios da população pelo emprego, pois este cria rendimentos que servem para suprir suas necessidades.

2.2. Estratégia

Bourdieu (1996) define estratégia como conjunto de acções dos agentes sociais, na busca de perspectivas e soluções dadas pelo universo onde se encontram inseridos.

Na mesma linha Cruz e Silva (2002) referem que estratégia enquadra-se nas diferentes formas, práticas ou actividades, realizadas por pessoas com vista a gerar ou obter recursos matérias, monetarias ou sob forma de bens e serviços.

2.3. Sector informal no mundo

Conceição (2010) realizou um estudo no Brasil com tema “sector informal urbano, estudo do comércio ambulante. O estudo tem como objectivo análise do segmento do sector informal que compreende o comércio informal. O estudo usou como método entrevista directa e grupos focais sobre informalidade na economia. Os resultados deste estudo mostraram que as relações de trabalho internas ao comércio informal, bem como as relações com ofertantes e consumidores são marcadas pela instabilidade e estão sujeitas a serem rompidas de um momento para outro. O estudo afirmou que o comércio ambulante é uma actividade predominante ilegal, mas a metade dos entrevistados não tem licença, que autoriza a actividade, não só que as acções do Governo sempre incentivadas pelo sector informal, isso faz com que haja uma organização frágil e incerta. O estudo

concluiu que o sector informal é heterogéneo compreendido em organizações que começam de empresas quase capitalistas à organizações familiares.

Wang (2009) desenvolveu um estudo na China com tema “Estratégia de negócios com os chineses: O caso da Brazilian Newline Trading”. O estudo usou como método estudo de caso, para explorar as características específicas do sucesso da empresa Brazilian Newline na China. Os resultados mostraram que no comércio Brasil-China indica claramente que o Brasil ainda está desabado em se tratando de valor agregado de produtos exportados, a China já se posta como um país com campo industrial mais desenvolvido, podendo oferecer ao mundo produtos de maior valor agregado de produtos exportados. Não obstante estas diferenças entre os dois países reflete-se nas negociações estratégicas. O estudo concluiu que os empresários brasileiros estão ainda se familiarizando com a maneira de se fazer negócios na China e já se percebe claramente por parte dos órgãos públicos uma tendência de incentivo a esse duplo comércio.

Serpa (2015) conduziu um estudo em Lisboa com tema, negócios informais implementados por mulheres em contexto de crise-contributo. O estudo usou como método entrevistas semi-estruturadas e revisão bibliográfica. Os resultados do estudo revelaram que o negócio informal visa na maximização do bem-estar deste grupo doméstico, pode ocorrer através da garantia de necessidades económicas essenciais como é exemplo alimentação, saúde, vestuário, habitação, educação. Importa entender que, embora tenham sido identificadas todas estas despesas, há mulheres que desenvolvem estes negócios, aspectos de carácter individual como autonomização face a uma entidade patronal, a criatividade e a possibilidade de fazer uma actividade de que gosta, são igualmente ou até importante que os aspectos económicos. O estudo concluiu que a informalidade é um instrumento na estratégia de obtenção de rendimentos ou uma etapa de percurso empreendedor.

Lima (2017) analisa o comércio informal: um estudo sobre possíveis contribuições na economia e na renda familiar, pesquisa em Paraíba, Brasil. O estudo usou como método uma abordagem qualitativa exploratória com natureza de pesquisa básica e bibliográfica. Os resultados mostraram que as pessoas que trabalham na informalidade desconhecem ou pouco sabem do que é composto o comércio informal e assim sendo ficam á mercê dos poucos conhecimentos que possuem em relação ao mesmo. O estudo afirma que o comércio é caracterizado pelo informal permite que os praticantes sustentem suas famílias, arcando com toda despesa gerada por eles. O estudo concluiu

que o comércio informal, de facto contribui para a economia e o orçamento familiar, pois a renda dos entrevistados da pesquisa realizada depende do comércio informal no qual trabalham.

2.4. Sector informal na África Austral

Quilobo (2018) realizou um estudo com tema: a comercialização informal de produtos hortícolas no mercado do *Catinton* em Luanda. O estudo usou como método pesquisa exploratório descritiva, pesquisas bibliográficas, documentais e entrevistas semi-estruturadas. Os resultados do estudo mostraram que os elementos do circuito inferior estão presente em todos os aspectos da feira *Catinton*, desde funcionamento até o comportamento dos agentes inseridos no mercado. Além disso, foi possível entender que os aspectos socioeconómicos que influenciam na comercialização informal de produtos hortícolas no mercado se relacionam com a precariedade que o espaço apresenta, como consequência do crescimento populacional e o nível de pobreza em Luanda. Toda via a existência de um mercado informal, envolvendo a venda e a revenda de hortícolas, tolerando pelas autoridades governamentais, o que pode revelar a limitação na geração de trabalho formal a população de Luanda. O estudo concluiu que as actividades informais asseguram a sobrevivência de grande parte das famílias luandensas.

Grassi (2007) analisa as percepções da economia informal em rede: trocas económicas e complexidade social, em Lisboa. O estudo usou como método estudo de caso. Os resultados do estudo mostraram que a realidade económica Cabo Verde exprime-se através de relações que se estabelecem ao nível de produção e da troca que não são imediatamente categorizáveis nos modelos conhecidos chamados por realidades informais um exemplo da existência destes atores sociais económicas e culturais que protagonizam tais realidades. O estudo mostra a existência de outras formas de integração na economia mundial. O estudo concluiu que as actividades económicas de agentes que trabalham por conta própria, em pequenas e médias unidades de produção, tem certa maneira de perceber e representar o mundo se tornam dominantes e adquirem a capacidade de impor modelos interpretativos de certos aspetos da realidade social.

Silva (2015) analisa as percepções do empreendedorismo feminino e informalidade: caso da cidade de Lusaka. O estudo tem como método entrevistas, pesquisa de campo e pesquisas bibliográfica, com uma abordagem qualitativa. Os resultados do estudo mostraram que embora seja alvo de inúmeras críticas, a informalidade ainda apresenta-se como uma oportunidade para pessoas que se encontram vulneráveis no mercado de trabalho, e por meio dessa actividade muitos têm a

oportunidade de criar seu próprio negócio. O estudo concluiu que a vontade de ter seu próprio negócio e a falta de oportunidade de emprego, obrigaram o ingresso dessas pessoas nesta actividade, a informalidade representa uma grande oportunidade para as pessoas, pois é por meio desse tipo de actividade que muitas famílias retiram seu sustento.

Quintas (2013) realizou um estudo com o tema: Empreendedorismo Feminino em Humbo- Angola. O estudo tem com método exploratório, entrevistas, bibliográfica e estudo de caso. Os estudos revelaram que mais de 70% das mulheres começaram o negócio movidas apenas para ter um pequeno rendimento no final de cada dia, permitindo manter a sua família. O estudo afirmou que o negócio informal, em geral, para as mulheres é como forma de obtenção de rendimentos para o seu agregado familiar. O autor nota que em Angola a maioria das mulheres nos mercados informais fazem um empreendimento solidário com características singulares quanto a forma de gestão, modo de produção, remuneração e finalidade, entretanto a construção deste tipo de empreendimento necessita de ferramentas de alimentação para promover a sua sustentabilidade, viabilidade económica e gestão. O estudo concluiu que o empreendedorismo, em geral focaliza-se no seu desenvolvimento pelas mulheres de que se dedicam aos negócios informais como forma de obtenção de rendimentos para o seu agregado familiar.

Mendes (2016) conduziu um estudo com tema “Mindjeris di Guiné-Bissau Tené Balur”, como objectivo de compreender as actividades económicas informais das mulheres guineenses e suas realidades. O estudo usou como método revisão bibliográfica. Os resultados do estudo mostraram que as mulheres guineenses têm contribuído no crescimento da economia do país através do comércio informal, contudo os obstáculos enormes sem que haja apoio do governo, por esta razão dificulta o desempenho eficaz das suas actividades. O estudo concluiu que a participação massiva das mulheres no comércio informal esta relacionada com a insuficiência de instruções académica que lhes foram limitadas, este facto reduz a presença das mulheres mercado formal, tendo em conta a exigência de nível de escolaridade, no entanto elas estão limitadas nas escolhas de postos de trabalhos.

2.5. Sector informal em Moçambique

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

mostraram que o comércio informal em Moçambique esta a crescer a nível da zona sul visto que consegue garantir a sobrevivência das famílias e contribui para o empoderamento socioeconómico da mulher. O estudo notou um aumento considerável de pessoas que optam por esta prática comercial com alternativa a falta de emprego formal e também como uma actividade profissional dinâmica e inovadora. O estudo concluiu que o comércio informal transfronteiriço contribui para o empoderamento socioeconómico da mulher para além de ajudar na sobrevivência das famílias através da aquisição de bens e serviços promoção de auto emprego e emprego sobretudo para jovens.

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

Chivangue (2012) analisa as percepções de lógicas e práticas dos agentes informais em Moçambique, concretamente as dos micro-importadores vulgarmente conhecidos por *mukherista*. O estudo usou como método estatístico, observação directa e pesquisa bibliográfica. Os resultados do estudo mostraram que apesar do mukhero reduzir a pobreza e permitir criação de riqueza, esta actividade encontra-se bloqueada no que concerne á sua expansão devido aos determinantes políticos e institucionais, pela precariedade dos mecanismos de financiamento disponíveis como xitique e empréstimo de amigos ou familiares, o que não permite sua contribuição no alargamento e diversificação da base produtiva da economia nacional. O estudo concluiu que as lógicas e práticas dos mukheristas afastam-se da interpretação atomista e egoísta que a actual meta narrativa persiste em propor sobre o individuo e sua relação com o mercado.

Mavila (2013) analisa as estratégias de integração e práticas de venda entre as mulheres vendedeiras de produtos a grosso no mercado grossista do Zimpeto, Maputo. O estudo usou como

método etnográfico aliado a observação, entrevistas semi-estruturadas e conversas informais. Os resultados do estudo mostraram que existem outras dinâmicas nas actividades do sector informal que partem das mulheres vendedeiras que movimentam grandes mercadorias para o abastecimento das instituições do sector informal bem como do sector formal, o que faz com que não haja uma separação clara entre o sector informal e formal. O estudo afirma que algumas mulheres se integraram nas actividades económicas do sector informal por causa da dificuldade de conseguir emprego no sector formal, estas mulheres embora não escolarizadas tem tido oportunidade de emprego num sector formal. O estudo concluiu que o sector informal está cada vez mais competitivo e exige especialização, o que significa que este sector já não é um espaço que acolhe mulheres de baixa renda e baixo nível de escolaridade que procuram a sobrevivência.

Francisco e Paulo (2006) analisam a economia informal e a protecção social, bem como os seus impactos directos e indirectos, no desenvolvimento económico e humano, na pobreza e na exclusão social em Moçambique. O estudo usou como métodos entrevistas semi-estruturadas, grupos focais e pesquisa bibliográfica. Os resultados do estudo mostraram que a informalidade domina a sociedade moçambicana em 90% da economia, o que só por si, permite perceber porque a maioria das pessoas optam pela informalidade isto confirma o que as pessoas vivem na sua vida quotidiana. O estudo concluiu ser necessário debater as ambiguidades da informalidade, com frontalidade e visão estratégica de longo prazo, pois os mecanismos informais tem uma eficácia limitada por varias razões carecem de enquadramento institucional legal e sistemático.

2.6. Sector informal “uma visão antropológica”

O sector informal era visto como um produto ocasional de relações tradicionais de produção, que deveriam desvanecer a medida que o sector industrial e moderno desenvolve -se. Todavia verifica se nos dias atuais, que o papel do sector informal na contribuição económica é cada vez maior e olha se como alternativa aos graves problemas enfrentados pelas populações tais como: falta de emprego, falta escolaridade, insegurança alimentar.

Abreu (2007), afirma que a OIT (organização internacional de trabalho) considera que o sector informal è o conjunto de unidades de pequenas escalas que produzem e distribuem bens e serviços e è composto essencialmente por produtores independentes e que operam por conta própria, empregando mão-de-obra familiar, poucos trabalhadores, baixa produtividade, funcionando com reduzido capital e tendo receita bastantes irregulares.

Para Biza (2001), ao analisar as características sócias das mulheres chefes de agregado familiar e suas estratégias de sobrevivência, refere que alguns chefes do agregado familiar têm um baixo nível de escolaridade e outros nunca frequentaram a escola, isto devido à falta de condições financeiras. O nível de escola destas pessoas não permite que tenham um emprego formal, facto que constitui grande motivação para pratica desta actividade, devido a necessidade de providenciar subsistência para sua família.

Hart (1973) demonstra como a camada mais pobre da população do país obtém seus rendimentos por meio de actividades económicas. Para este a economia informal, se reveste ao conflito de classes, que está desenvolvido entre a burocracia e a população, consiste nas actividades realizadas parcialmente, que não cumprem as diversas disposições legais, como o artesanato, pequenos officios, as actividades ocasionais ou temporários no seio informal.

Na mesma linha, Loforte (2000), no seu estudo sobre as dinâmicas das relações de Género e poder entre os tsongas de Moçambique, mostra que o ingresso no sector informal para além de suprir necessidades do orçamento familiar, ajuda na diminuição do desemprego. O estudo conclui que o sector informal é a base de sobrevivência de muitas pessoas sem emprego e contribui para o alívio da pobreza.

Por sua vez Jaiantial e Paulo (2006), no seu estudo analisam possibilidade de transformação de empresas informais em pequenas e médias empresas em Moçambique, demonstraram como o sector informal cresceu ao longo do tempo, as pessoas que praticam está actividade cresceram em termos de poder de aquisição para o consumo e criação de emprego para outras pessoas.

Portanto a economia informal pode ser descrita como sendo o conjunto de actividades económicas levadas a cabo por indivíduos trabalhando em conta própria ou ao nível do agregado familiar, ocasionalmente empregando trabalhadores sem contrato formal e com quem normalmente existe algum grau de relações sociais , actividades essas que não estão registradas não são, necessariamente , empreendidas com o objetivo de evadir o pagamento de impostos ou qualquer outro tipo de obrigações administrativas legais(Fialho, 1996: 23 & Da Cunha, 2006: 221).

Posto isto, os autores são unanimes em afirmar que o sector informal para alem de suprir as necessidades familiares, também serve de elemento de ligação para troca de experiências e

miscigenação. Esse cruzamento de civilizações e a assimilação de novos padrões de consumo, hábitos tem influenciado bastante no crescimento do negócio, como apresentamos no estudo.

Capítulo III. Metodologia

3.2. Natureza do estudo

Este trabalho é de cariz qualitativo e exploratório e usou os métodos de observação e entrevistas semi-estruturadas. Também se realizou uma revisão bibliográfica em bases de dados *online* e nas bibliotecas: Brazão Mazula, Biblioteca do Centro dos Estudos Africanos. O trabalho de campo foi realizado no período da manhã e à tarde, porque nesse período os vendedores estavam com boa disposição, a conversa fluía melhor e havia uma boa interação, falávamos das actividades desenvolvidas naquele espaço e as motivações para o ingresso.

A escolha do mercado *Malanga* como local de pesquisa para este trabalho, foi por estar permitindo que iniciasse uma conversa, onde eu me apresentei como estudante. A partir da minha apresentação e da conversa, com os vendedores expus o meu interesse em fazer a pesquisa e, que gostaria de contar com a participação das pessoas, para realizar o meu trabalho de culminação de estudos (TCE) que tem como tema negócio informal.

3.3. Técnicas de recolha de dados

Os dados foram recolhidos através de entrevistas semi-estruturadas realizadas com vendedores no mercado *Malanga* através da técnica de bola de neve onde os vendedores foram apresentando um ao outro. Também recorri a conversas informais com os vendedores que se tornaram importantes, porque permitiram manter uma relação pouco formal, tornando á partilha de informação espontânea e fluída.

Os dados recolhidos foram registados num bloco e de notas, usando uma caneta e depois analisados e interpretação dos fenómenos encontrado, como as pessoas dão sentido ou privilegiam suas experiências no mundo que vivem.

3.3.1. Observação participante

De acordo com Lakatos e Marconi (2003), a observação é uma técnica de coleta de dados para conseguir informações e utiliza os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade. Não consiste apenas em ver e ouvir, mas também em examinar factos ou fenómenos que se desejam estudar, não só é um elemento básico de investigação científica e ajuda o pesquisador a identificar e a obter provas e respeito de objectivos sobre os quais os indivíduos não tem consciência, mas que

orientam seu comportamento. E desempenha papel importante nos processos observacionais no contexto da descoberta e obriga o investigador um contacto mais directo com a realidade.

Observação participante é o processo no qual o investigador estabelece um relacionamento multilateral e que de prazo relativamente longo com uma associação humana na sua situação natural com o propósito de desenvolver um entendimento científico daquele grupo. Na observação participante, o pesquisador vivência pessoalmente o evento de sua análise para melhor entender percebendo e agindo diligentemente de acordo com as suas interpretações daquele mundo, participa nas relações sociais e procura entender as acções no contexto da situação observada. As pessoas agem e dão sentido ao seu mundo se apropriando de significados a partir do seu próprio ambiente onde cada coisa tem seus simbolismos nesse caso específico a informalidade.

Também valoriza a fala do informante. Assim, na observação participante o pesquisador deve se tornar parte de tal universo para melhor entender as acções daqueles que ocupam e produzem culturas, apreender seus aspectos simbólicos que incluem costumes e linguagem (Lakatos e Marconi 2003). Esta técnica permitiu colher estratégias de negócio informal destas pessoas.

A observação participante é sem dúvida a técnica privilegiada para investir os saberes e as práticas na vida social e reconhecer as acções e as representações colectivas na vida humana, também se engajar em experiência de percepção de contrastes sociais culturais e históricos. Esta demanda é habitada por aspectos comparativos que nascem da inserção densa do pesquisador no compromisso de refletir sobre a vida social, sabendo que ele próprio passa a ser objecto de observação (Lakatos e Marconi 2003). Foi através da observação participante que consegui obter as práticas sociais e seus modos de vida mas concretamente em algumas conversas desenvolvidas no mercado enquanto vendiam seus produtos, a minha participação nestes em ventos visava criar maior proximidade com as pessoas, com vista a facilitar a recolha de informações através de conversas informais e também perceber a rede de sociabilidade envolvendo entre eles.

A observação participante permitiu ver como os vendedores expõem seus produtos no mercado, observar quais as estratégias usadas para vender os produtos, quem compra os produtos, como interagem com os seus clientes no processo de compra e venda dos produtos, como os

vendedores no mercado interagem entre si durante o seu trabalho. No mercado observei um grupo de jovens e crianças vendedores ambulantes que prestam serviços como ajudantes carregando produtos e recebem algum dinheiro conforme o cliente tiver.

Alguns vendedores trabalham com ajudantes que saem para fora do mercado para conquistarem clientes para comprar os seus produtos, e o dinheiro é dividido entre os vendedores e os ajudantes em cada produto vendido, porque não tem um salário fixo. Existe uma rede de entreajuda entre os vendedores do mercado *Malanga*, que se nota quando juntam alimentos para confeccionarem e comem em conjunto porque dizem que é mais barato fazer assim do que comprar comida já pronta. A observação participante contribuiu para conhecer os detalhes da realidade das pessoas no mercado, tive o privilégio de partilhar refeições confeccionada pelos vendedores e deste modo estreitar a nossa relação.

O mercado é muito movimentado por pessoas de todas classes sociais e faixas etárias. O mercado é aberto as 5:00, a está hora, o mercado tem sido mais frequentado por pessoas que vão *guevar* alguns acompanhados pelos seus trabalhadores que ajudam a carregar produtos para o carro e controlar os mesmos para evitar que alguém venha retirar. No geral, as pessoas preferem fazer compras a partir das 5:00 porque acreditam que os produtos estão frescos.

Em várias situações os vendedores baixavam os preços dos seus produtos para conseguirem mais clientes. Foi a partir dos discursos construídos pelos vendedores, que captei as estratégias adoptadas por eles para venderem seus produtos.

3.3.2. Entrevista semi-estruturada

A entrevista semi-estruturada foi outra técnica importante usada para aprofundar o que observei. As entrevistas serviram para buscar respostas as questões colocadas a partir de um guião de entrevistas de modo a responder os objectivos específicos na qual pretendia compreender as estratégias do negócio informal implementando por essas pessoas e suas motivações, que de certa forma levou-os a optarem por esta prática e não outras; identificar os negócios desenvolvidos no mercado *Malanga*, verificar se as pessoas pertencem a alguma associação na área de negócio, descrever as dificuldades que as pessoas encontram no negócio e como superam e por fim arrolar sobre os planos futuros de negócio que as pessoas têm.

Gil (1996) advoga que a entrevista semi-estruturada, consiste em obter informações e opiniões dadas por meio de conversas abertas, pois guiam-se por uma relação de pontos de interesses que o entrevistador vai explorando ao longo do seu curso. Também o pesquisador deixa o entrevistado falar a vontade sobre o tema em questão, tem a liberdade para se posicionar, sem prender á pergunta formulada.

Para uma melhor compreensão das práticas dos vendedores, as entrevistas foram efectuadas individualmente, onde guie-me numa lista de tópicos juntamente com a facilidade de comunicação linguística e de observação, possibilitou-me na recolha de dados mais precisos. Durante a inteiração com o público-alvo, privilegie conversas informais, para estimular melhor os informantes de modo a criar um ambiente favorável e agradável, deixando-os a vontade para melhor expor as estratégias dos seus negócios.

Segundo Marconi e Lakatos (2003) entrevista é feita entre duas pessoas com finalidade de que uma delas obtenha informação de acordo com o assunto mediante uma conversa profissional, é uma conversa de frente a frente de uma forma sistemática. Os dados primários foram recolhidos a partir das entrevistas e observação e os secundários através de artigos científicos, bibliográficos e arquivos sobre o tema em questão.

De acordo com Gil (1996) entrevista é uma técnica de recolha de dados de informação sobre um determinado assunto no qual está directamente solicitando aos sujeitos pesquisados. Não o bastante o autor refere que a entrevista é uma técnica onde o investigador apresenta ao entrevistado e lhe formula perguntas com objectivo de obter dados que sustentem a sua investigação. Este trabalho baseou-se em entrevistas semi-estruturada, pois as perguntas eram feitas de forma aberta em conversas informais aos negociantes do mercado *Malanga*.

3.4. Análise de dados

Depois de recolher os dados, organizei-os em tópicos de acordo com as respostas as questões colocadas, em seguida analisei a informação que me foi dada pelos vendedores onde desenvolvi conceitos que chegam a compreensão dos fenómenos a partir dos padrões provenientes da recolha de dados. No total do estudo foram entrevistadas 12 pessoas (vendedores), dos quais 6 do sexo masculino e 6 do sexo feminino. As pessoas entrevistadas tinham a idade compreendida entre 23

á 60 anos de idade, nível de escolaridade era médio (4ª classe do antigo sistema, 10ª classe, 12ª classe) e superior.

3.5. Considerações éticas

Este trabalho usou a anonimidade para preservação da identidade das pessoas entrevistadas de modo que não sejam possíveis interferências externas a sua vida, e por isso usei. Antes de realizar cada entrevista obtive o consento informado verbal de cada entrevistado explicando os objectivos do trabalho, e aceitaram partilhar suas experiências comigo sobre o tema. As pessoas entrevistadas foram informadas que toda a informação que iriam fornecer seria mantido em confidencialidade e seriam apenas usadas para defender o meu trabalho de licenciatura.

3.6. Constrangimentos e superação

Os aspectos que limitaram a minha pesquisa, foi devido a desconfiança que os vendedores tinham sobre mim, porque falavam que eu era uma espiã, e estava ali para roubar suas ideias para abrir um grande negócio.

Para superar essas dificuldades, foi com ajuda de uma das pessoas do sector informal Chochongue, que apresentou-me aos seus colegas como estudante universitária e que estava ali para fazer o meu trabalho de fim do curso, foi desta forma que eu superei as dificuldades só assim as pessoas aceitaram falar comigo mais estava um pouco receosas no início, com o tempo foi ganhando confiança, também as pessoas falavam em Changana na maioria das conversas isso podia haver o risco de colher dados que não correspondem a realidade, por isso adotei a estratégia de falar changana assim as conversas fluíam, mas em alguns momentos falávamos em português e a desconfiança era deixada de lado.

Capítulo IV: Análise e discussão dos resultados

4.1. Área de estudo

O mercado *Malanga* está organizado em três partes: A primeira é a parte frontal do mercado onde as pessoas vendem todo tipo de produtos alimentares a retalho e a grosso em barracas e bancas feitas de material convencional, as bancas estão organizadas em fila uma em frente da outra com um corredor no meio para as pessoas poderem circular. A segunda parte do mercado, encontram-se os vendedores informais que vendem diversos produtos como: batatas, cebolas, comida confeccionada e bebidas alcoólicas. As bancas foram construídas com material não convencional como madeiras e cobertas de chapas de zinco que ilustra um espaço transitório.

A parte traseira do mercado foi construída com material convencional com bancas de cimento, cobertas de zinco. Nessas bancas vende-se tudo tipo de verduras, vassouras, calçados, roupa usada e material de construção. Os vendedores criaram uma comissão de trabalho eleita por eles na base de confiança e responsabilidade no qual são responsáveis por manter o mercado organizado desde a limpeza até um ambiente agradável para fazerem seus trabalhos e defenderem seus interesses em comum, no período da manhã passam fiscais do mercado recolhendo um valor de vinte meticais todos os dias aos negociantes.

O valor da taxa cobrada dos vendedores ajuda na manutenção do mercado, quem se recusa de contribuir é sancionado obrigando-os a encerrar as bancas ou barracas. Há situação em que os proprietários das bancas que não contribuem são expulsos do mercado. Todas as Quarta-feira, os vendedores chegam mais cedo no mercado pelas 5:00, para fazer limpeza. A presença na limpeza do mercado de todos os vendedores é obrigatória quem não estiver na limpeza não pode trabalhar nesse dia e paga uma multa de 250 MT (duzentos e cinquenta meticais).

Os vendedores abrem suas bancas tirando seus produtos para fora das barracas as 6:00 para melhor visibilidade dos clientes, grande parte dos clientes entram no mercado nesse período para comprarem produtos, o movimento nesse período é intenso entre os vendedores grossistas e retalhistas. Alguns vendedores expõe-se ao relento, de baixo do sol, de chuva ou de vento, com vista a vender os seus produtos.

Esse facto resulta de espaço no mercado, e indica que há varias pessoas praticam negócio informal, ultrapassado a capacidade dos espaços que lhe foi atribuído pelo Município da Cidade de Maputo para as pessoas acomodarem-se durante a venda.

O elevado número de pessoas dentro do mercado abre outras possibilidades de pessoas a circular fora do mercado (vendedores ambulantes) andado de um lugar para outro com seus produtos na mão como: chinelos, roupas, perfumes, arrufadas e outros produtos fazendo propaganda dos mesmos. Também existe uma rede de sociabilidade entre os vendedores, onde a fixação de preços é feita de comum acordo entre os vendedores para não dispersar os clientes.

As vezes a regra é quebrada pelos próprios vendedores para conquistarem mais clientes acabam por baixar preços de seus produtos, assim ganham confiança com os clientes passando a ser fixos. Os vendedores formam-se em grupos de acordo com afinidades onde só pedem trocos entre eles e fazem xitiques.

O mercado *Malanga* tem infraestruturas mínimas, como a existência de água canalizada, eletricidade e sanitários públicos, uma tenda para protegê-los contra chuvas e raios solares e seguranças comunitário para guardar seus bens durante o período da noite financiados pelos próprios vendedores.

4.2. Negócio desenvolvido no mercado *Malanga*

Neste capítulo iremos apresentar os resultados da pesquisa relativa, i) Negócio desenvolvido no mercado *Malanga*; ii) pertence a associações na área de negócio; iii) Dificuldades no negócio e superação; iv) Planos do negócio para o futuro. Iniciaremos com a apresentação e análise dos resultados da pesquisa sobre o negócio desenvolvido pelas pessoas entrevistadas antes de importar produtos da África do Sul.

As pessoas do sector informal com que falamos afirmaram que iniciaram suas actividades no mercado *Malanga*, antes de começar a viajar para África do Sul para comprar produtos para revender no mercado *Malanga*. No geral, as pessoas do sector informal mencionaram ter iniciado o negócio por pressão ou influência de familiares como Chochongue, de 41 anos de idade, disse:

Antes de começar a viajar para África do Sul, eu vendiam plásticos e carregava trochas no mercado mas o dinheiro que ganhava era pouco não chegava para nada, até que

consegui emprego numa barraca aqui dentro do mercado fiquei cinco anos a trabalhar. Então recebi convite de uma amiga para viajar com ela, para África do Sul, e comprar produtos para eu vir revender passar a fazer conta própria.

Chochongue mostrou que fazia trabalhos braçal temporário, no mercado mas os seus rendimentos eram baixos, e não era suficiente para suprir com as necessidades básicas de sua família. Chochongue fazia conta própria para garantir que ia ganhar mais e conseguir arcar com as despesas de sua família. Chochongue necessitava de fontes de rendimento. Oliveira (2005), afirma que possivelmente o ingresso na actividade informal representou uma reconversão de suas trajetórias de trabalho. Mazive, de 37 anos de idade, contou:

Comecei a fazer negócio em 2005 quando perdi minha mãe vítima de doença, sendo o irmão mas velho, tive que assumir os negócios da família porque é daqui onde vem o nosso sustento, ela deixou uma barraca aqui no mercado Malanga onde vendia todo tipo de carnes.

Mazive demonstrou que começou a fazer negócio após a morte de sua mãe teve que assumir o negócio, de venda de todo tipo carnes. Mazive explicou que no início não deu certo, por falta de experiência quase foi obrigado a fechar a barraca, mas a com ajuda da amiga de sua falecida mãe conseguiu gerir os negócios e sustentar sua família. Biza (2001) afirma que as estratégias de sobrevivência passam pela venda de produtos no sector informal, não só na diversificação de redes de proteção social baseados em laços de diversa natureza, gerando espaços sociais distintos como parentesco, vizinhança entre outros. Júlia, de 40 anos de idade, disse:

Comecei a fazer negócio através da influência de minha mãe que sempre viajou para África do Sul comprar produtos e vir revender aqui em Maputo, não estava a trabalhar cansada de ficar em casa sem fazer nada decidi levar minhas encomias e trocar em rands para revender na fronteira de Ressano Garcia. Mas as coisas não foram positivas foi assaltada roubaram todo o dinheiro que trazia, decide mudar de negócio viajar para África do Sul comprar farinha de milho e vender no mercado Malanga.

Júlia contou que começou a fazer negócio naquele espaço, por influência de sua mãe, pelo facto de estar desempregada, ao exemplo de venda de moeda estrangeira, mesmo assim as coisas não foram como esperado, e na busca por um rendimento melhor optou por viajar até África do Sul comprar

farinha de milho e vender no mercado *Malanga*. A necessidade de sobrevivência, leva a uma combinação de estratégias, alargada o campo de intervenção da mulher, no que se refere ao acesso aos recursos e penetração na esfera pública e o alargamento das redes de entre ajuda desempenham um papel extremamente forte nas estratégias de sobrevivência da família e como factor de identidade e autonomia. Deste modo, as actividades informais constituem o campo onde grande parte das pessoas urbanas e suburbanas obtém rendimento (idem). Eugénia, de 60 anos de idade, contou:

Comecei a fazer negócio em 1993 no tempo que para entrar na África do Sul era necessário visto e demorava muito para sair, isso fazia que eu viaja-se uma vez por mês nessa altura comprava fatos de homens e mulheres, brincos de ouro e mantas. Não era um trabalho fácil mas sendo mãe solteira tinha de fazer algo para sustentar meus filhos.

Eugénia afirmou que começou a fazer negócio porque era mãe solteira e tinha de encontrar uma ocupação, que lhe desse rendimento para cuidar dela e de seus filhos. Pois, o pai das crianças não assumiu a responsabilidade de sustentar seus filhos. As estratégias de sobrevivência mostram como diferentes elementos combinam interagindo na produção da família e do seu sustento, provocando assim novas formas de organização e recomposição, (Biza, 2001). Mas tarde, Eugenia mudou de negócio em 2002, para vender sumos e ovos no mercado *Malanga*. Verónica, de 45 anos de idade, afirmou:

Antes de começar a viajar eu era estudante, comecei a fazer negócio em 2005, porque fiquei grávida tive que deixar de estudar para cuidar do meu filho, também com influência da minha tia cresce vendo ela viajar para África do Sul pedi ajuda para ver si faço qualquer coisa.

Verónica mostrou que começou a fazer negócio para arcar com as despesas dela, pois tive que deixar a escola porque ficou grávida e com ajuda da tia começa a fazer negócio. 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 fator trabalho e de gerar rendimentos, e por consequência sustenta a economia formal estabelecendo relações de reforço mútuo (idem). Alex, de 50 anos de idade, disse:

Antes de começar a fazer negócio eu trabalhava e conseguia sustentar minha família, perdi o emprego por causa das cheias do ano 2000, os meus patrões voltaram para Portugal, sem nada a fazer pedi ajuda, mas não houve resposta positiva até que recebi convite da mãe do meu amigo para ser ajudante carregava os produtos.

Alex demonstrou que começou a fazer negócio porque perdeu emprego, tinha que arcar com as despesas familiares e com ajuda da mãe do amigo conseguiu um biscate para ser ajudante, com o dinheiro que ganhava fazia poupanças para começar a comprar seus próprios produtos e revender no mercado. Da Silva (2009), afirma que a economia informal desenvolve-se por causa da incapacidade do poder governativo em responder aos desafios fundamentais da população no domínio do emprego. João, de 43 anos de idade, contou:

Antes de começar a viajar para África do Sul eu vendia pão, arrufadas e badjias numa esquina do mercado Malanga, para ajudar os meus pais com despesas de casa, também para pagar minha escola fazia pequenos biscates carregava produtos das senhoras mukeristas quando voltavam da África do Sul.

João mostrou que o início de seu negócio foi para ajudar nas despesas de casa, mas também para arcar com as suas necessidades pessoais. Com esses pequenos biscates, o dinheiro não era suficiente para pagar suas despesas, o que fez mudar de negócio e começar a viajar para África do Sul, com ajuda de uma das senhoras, que carregava produtos para ela passa a vender caixas de bolachas, chips, leite e manteiga. Machaieie (1997) afirma que o sector informal é uma espécie de boia de salvação para pessoas com baixo nível de vida, pois cria o auto emprego ajudando no sustento das suas famílias. Jeremias, de 29 anos de idade, afirmou:

Antes de começar a viajar para África do Sul eu era apenas estudante, comecei a fazer negócio há 10 anos quando minha namorada ficou grávida, tive que deixar de estudar para trabalhar ganhar dinheiro e sustentar meu filho, também meus pais disseram que não iam pagar as minhas despesas comecei a vender refresco em baixo do meu prédio.

Jeremias afirmou que começou a fazer negócio pelas circunstâncias da vida, pois seria pai e tinha de pagar suas despesas e da sua família. O que Jeremias vendia não era suficiente, o rendimento era pouco e associou-se a sua irmã que vendia no mercado *Malanga* e também passou a viajar para África do Sul para comprar temperos, fraldas e sardinhas. Segundo (idem), o sector informal tem como finalidade criar emprego e gerar rendimentos para os participantes desta actividade ajudando a suprir com suas necessidades. Laura, de 25 anos de idade, disse:

Comecei a fazer negócio há quatro anos quando foi admitida na faculdade meus pais não trabalhavam para me ajudar com as despesas, também tinha que pagar um quarto em Maputo recebe ajuda dos meus amigos e do meu irmão mas velho durante cinco meses foi quando conhece uma amiga deu-me ideia para fazer negócio na faculdade no iniciou vendia biscoitos e pipocas para meus colegas mas mesmo assim o rendimento não ajudava muito porque era pouco.

Laura contou que começou a fazer negócio para ajudar a pagar suas despesas escolares, mas tarde muda de negócio, porque o rendimento não ajudava muito. Começa a viajar para África Sul comprar roupas e ver revender aqui em Maputo o rendimento é melhor, pois consegue suprir com as dispensas escolares e pagar o aluguer de casa, também ajudar seus pais. A economia informal desenvolve se por causa da incapacidade do poder governativo em responder aos desafios fundamentais da população nos domínios do emprego, onde permite que o comércio informal possa contribuir na redução da pobreza, gerar autoemprego e criar rendimentos que camuflam os sintomas mas chocantes (Da Silva, 2009). Alberto, de 27 anos de idade, disse:

Antes de começar a viajar para África do Sul eu era estudante e dependiam dos meus pais para tudo, com influência dos meus amigos que cresce vendo eles a venderem para ajudarem seus pais ai que tomei gosto pelos negócios, não só também para não depender da mesada que os meus pais me davam, decidi fazer meu próprio dinheiro.

Alberto mostrou que começou a fazer negócio para ganhar seu próprio dinheiro, para não depender do valor que seus pais lhe davam todo final do mês, e com ajuda dos seus amigos começou a fazer negócio onde viaja para África do Sul. Comprar perfumes e sapatos para ver revender, com os lucros paga suas contas deixando de depender dos seus pais. Loforte (2000) afirma que as redes de sociabilidade constituem um papel muito importante que pode ser definido em sua função das relações de reciprocidade existente na sociedade, através de laços sociais. Elisa, de 24 anos de idade, contou:

Antes de começar a viajar para África do Sul vendia pão em frente de casa, porque vivia com minhas primas e tinha que contribuir com qualquer valor para ajudar nas despesas de casa, e sustentar os meus estudos sou órfão de pai e mãe, o lucro era muito pouco não chegava para nada tive ajuda de uma vizinha que comprava cadeiras plásticas na África do Sul para revender aqui em Maputo, assim passei a viajar para comprar produtos.

Elisa demonstrou que começou a fazer negócio por causa das circunstâncias da vida, sendo órfão de pai e mãe tinha que fazer algo para se sustentar e pagar sua escola. Com base em pequenos negócios conseguia qualquer valor para pagar suas contas. No que diz respeito ao trabalho das mulheres as transformações na estrutura socioeconómica tem conduzido alterações económica no que tange as estratégias de sobrevivência e cooperação económica liga a pluriatividade dos seus membros com vista a otimização dos seus recursos (idem). Com ajuda de sua vizinha conseguiu mudar de negócio aumentando consideravelmente seus lucros e melhorando seu modo de vida assim. Nelson, de 26 anos de idade, disse:

Comecei a fazer negócio muito criança, porque me levaram de Inhambane com 5 anos de idade alegando que era para cuidarem de mim com meus padrinhos, mas não foi isso que aconteceu na realidade eu era castigado todos os dias era obrigado acordar cedo para fazer trabalhos de casa, não suportei por muito tempo fugi de casa com 10 anos de idade fiquei muito tempo na rua, recebi ajuda de um senhor que me adotou comecei a vender cervejas na barraca de casa do meu pai adotivo.

Nelson contou que começou a fazer negócio por causa da vida dura que foi obrigado a levar, estando longe dos seus progenitores. Mas com ajuda do seu pai adotivo conseguiu mudar de vida. Começa a viajar para África do Sul, comprar bebidas alcoólicas para revender conseguindo rendimento melhor para seu auto sustento e ajudar sua família biológica. Segundo (idem) advoga que as pessoas estruturam as suas relações sociais em redes de parentes aliados a vizinhos e associados como forma de acederem aos recursos e inserem-se no mercado informal. Ilda, de 23 anos de idade, disse:

Comecei a fazer negócio em 2018, porque fugi de casa do meu pai minha madrasta me batia todos os dias sofria maus tratos, fugi de casa com um grupo de amigos, para comer tinha que pedir esmola, na rua fiquei seis meses até que consegui um trabalho que era para vender ovos na rua fiz amizade com a filha da minha patroa ela é que deu ideia de fazer meu próprio negócio passar a viajar com ela para África do Sul.

Ilda mostrou que começou a fazer negócio por circunstâncias da vida difícil, que levava os maus tratos da sua madrasta, mas com ajuda de pessoas de boa vontade lhe ajudaram a superar esses momentos deixando de vender para os outros passando a vender para si mesmo. De Sá Consolo (2004), considera actividade informal como estratégia de sobrevivência, pois é um mecanismo

tradicional encontrado pela sociedade para garantir condições de manutenção da família e minimizar o risco. Também como mecanismo adotados pelos actores sociais no processo da provisão de meios para a satisfação das necessidades básicas, aqui realça-se a capacidade e habilidade dos indivíduos sobreviverem por meios próprios. Viaja para África do Sul comprar roupas, sapatos e bolsas para ver revender no mercado Malanga, com os lucros paga suas contas mensais.

4.3. Pertença a associações na área de negócio

No que se refere a pertença a associações de apoio aos comerciantes informais, as pessoas do sector informal mencionaram que a sua entrada nesta foi de mas valia, como Chochogue, de 41 anos de idade, contou:

Chochogue faço parte da associação mukhero há seis anos ouvi falar desta com um amigo, tenho um cartão no qual temos facilidades de adquirir empréstimos em algumas instituições bancárias, não só facilita na entrada de importação e exportação de produtos, há uma certa taxa que pagamos mensalmente na associação. Na associação temos tido alguns seminários cujo seu objectivo é de trocar experiências, como gerir nossos lucros, como lidar com as divisas e a burocracia alfandegária, também é uma grande oportunidade de fazer parcerias com outros vendedores e saber de algumas estratégias a serem usadas para melhorar ainda mas os nossos negócios.

Chochogue mostrou que entrou na associação mukhero por causa dos benefícios que este pode obter fazendo parte da mesma, onde pode participar de alguns seminários para alavancar os seus rendimentos, não só a troca de experiência e a oportunidade de fazer parcerias com outros colegas. Esta actividade esta mas próxima das pessoas e estruturam redes sociais de interesses que ultrapassam os tradicionais elementos de afinidade entre os cidadãos como seja as identidades étnicas, linguísticas ou outras (Piepoli, 2006). Mazive, de 37 anos de idade, disse:

Mazive faço parte da associação mukhero há um ano ouvi falar desta na televisão fiquei interessado procurei saber mas com alguns colegas aqui no mercado mas ninguém aceitou ajudar-me, pesquisei na internet tive algumas informações apenas não consegui o endereço da associação tempo depois ouvi com algumas pessoas no chapa a caminho de África do Sul, e tive a oportunidade de falar com o presidente Sudekar Novela pediu alguns requisitos e preenche um formulário. Na associação pagamos um valor mensalmente na qual ajuda a pagar os funcionários que lá fazem parte não só as cotas da mesma. Participei de um seminário que tinha como tema negócio informal como forma de sobrevivência onde pude trocar experiência e ouvir de pessoas mas experientes como fizeram para alavancar

seus negócios. Conversei com alguns integrantes da associação no qual deram algumas ideias de como melhorar o meu negócio e quais as estratégias para poder passar dos guarda fronteiras sem ter que pagar muito dinheiro e não correr o risco de apreender minha mercadoria a senhora Selma deu a dica de viajar de noite porque a fiscalização não é muito rigorosa, não viajar de carro pessoal e o dinheiro deve estar sempre trocado em notas pequenas.

Mazive afirmou que ouviu falar da associação mukhero na televisão, também com algumas pessoas no carro em que viajava para África do Sul. Com seu esforço conseguiu-o fazer parte da mesma, participou em um seminário que tinha como tema negócio informal como forma de sobrevivência, tive oportunidade de trocar experiências com seus colegas. Nas conversas que tive aprendeu algumas estratégias para melhorar seu negócio, como passar pelos guardas fronteiras sem ter que pagar muito dinheiro e não correr risco, pois as vezes os funcionários das alfândegas pedem mais dinheiro ameaçando descarregar a mercadoria e apreende-la. Também viajar de noite porque a fiscalização não é muito rigorosa, não viajar de carro pessoal e o dinheiro deve estar trocado em notas pequenas para ajudar na sua travessia. Cruz e Silva (2005) estratégias são diferentes formas, práticas e actividades realizadas por homens e mulheres como vista a gerar ou obter recursos matérias ligados as pessoas que constituem grupo doméstico que com o seu esforço contribuem para a sua sobrevivência. Maria, 38 anos de idade, contou:

Faço parte da associação ASSOTSI há 4 anos quem facilitou a minha entrada na associação foi a mãe da minha amiga fazer parte desta foi de mais-valia porque estou a aprender como lidar com o negócio informal, não só a troca de experiências com os antigos e novos vendedores um ajudando ao outro. Participei de duas formações uma na associação outra num intercâmbio na faculdade, que falavam do negócio informal como solução para população de baixo rendimento de Moçambique, com as formações pode melhorar o meu negócio e como aplicar o meu dinheiro, ainda não cheguei no patamar que quero a troca de experiências e os conselhos que tenho tido é de grande importância para alcançar os meus objectivos. Numa das conversas deram a ideia de fazer entregas dos produtos ao domicílio aos meus clientes sem nenhuma taxa adicional no qual a minha clientela iria aumentar gradualmente, fazer preços promocionais no qual o objectivo seria ganhar mas clientes mesmo ganhando pouco.

Maria afirmou que entrou na associação assotsi com ajuda da mãe de sua amiga pois é uma grande mukherista antiga, fazer parte desta, esta a trazer bons benefícios, tem a oportunidade de aprender como lidar com seu negócio, não só a troca de experiências com seus colegas. Participou em algumas formações com objectivo de alavancar cada vez mas seus rendimentos, através de ideias e estratégias que pude ter com seus colegas. A importância das redes de parentesco e sociais na integração das actividades económicas com vista a obter recursos matérias para suprir as necessidades economia informal (Oliveira, 2005). Eugénia, de 60 anos de idade, afirmou:

Faço parte da associação mukhero, fazer parte desta é muito bom para adquirir mas experiência com outros colegas da mesma área para além do benefício que temos de poder exportar e importar alguns produtos não só o dinheiro que pagamos para importar os produtos é razoável diferente para quem não faz parte da associação. Particpei em três intercâmbio na associação numa delas tinha como tema como gerir os lucros, onde pude aprender a empreender os meus rendimentos e aplicar o dinheiro, não só importar produtos de qualidade, conservar em lugares limpo e fresco, verificar o prazo se esta em dia pois os clientes são muito exigentes. Com o tempo que tenho fazendo negócio vi e ouvi muitas coisas tive a oportunidade de falar da minha experiência e das estratégias que uso para fazer meu negócio crescer e render muito.

Eugénia demonstrou que faz parte da associação mukhero há anos, onde pude adquirir experiência com seus colegas para além do benefício que está tem de exportar e importar produtos sem custos altos. Participou em vários intercâmbios na associação num deles ela foi a palestrante tinha como tema como gerir os lucros, através dos seus conhecimentos e muitos anos de trabalho na área transmitiu sua experiência e deu algumas estratégias para alavancar o negócio dos seus colegas. O comércio informal representa alterações significativas no papel do género na sociedade e economia (Piepoli, 2006).

4.4. Dificuldades no negócio e superação

Desde que iniciaram com o negócio várias dificuldades as pessoas do sector informal passaram e conseguiram superar. Mazive, de 37 anos de idade, contou:

No iniciou tive dificuldades para gerir o negócio por falta de experiência não tinha dinheiro na barraca não havia produtos e estava cheio de dividas adquiridas para o

tratamento da mamã, mas com ajuda da amiga de minha falecida mãe consegui ultrapassar essas dificuldades, hoje as coisas estão andar bem já consigo gerir os meus lucros e melhorar com a qualidade dos produtos oferecidos aos clientes para além de ter aberto uma outra barraca para fazer fase pela procura do meu produto.

Mazive mostrou que as dificuldades no início do seu negócio e falta de experiência não o fizeram desistir do negócio, pois é aí que vem o seu sustento e de sua família. Com ajuda de pessoas de boa-fé conseguiu superar e aumentar seus rendimentos. A sobrevivência destas famílias assenta nas relações familiares, proximidade solidariedade e na cooperação em outras situações, em circuitos nem sempre transparentes (Mosca, 2005). Eugénia, de 60 anos de idade, contou:

Não tinha passaporte viajava como clandestina já foi pega por policias várias veze, dava algum dinheiro para me deixarem passar, até que foi criando uma amizade com eles passei a ter livre caminho, para aumentar ainda mas meus rendimentos levava pessoas em Moçambique para entrar na África do Sul e me pagavam dinheiro eu dividia com os policias, fazia xitiques para consegui tratar meu passaporte levava cigarros e bebidas secas para revender e voltava com fatos, brincos de ouro e mantas para revender aqui como só viajava uma vez por mês adotei o sistema de entregar o dinheiro para meus colegas porque viajávamos em dias diferentes comprarem produtos para mim eu também fazia o mesmo para eles assim não ficava sem produtos para vender.

Eugénia afirmou que as dificuldades no início de seu negócio fizeram com que adotasse outras formas de guardar dinheiro fazendo xitique não excluindo a informalidade, mostrando que as redes de amizade são de mas valia para conseguir o seu sustento e de sua família. Loforte (2000) demonstrou que as relações existente entre o xitique e a estrutura socioeconómica na criação das redes de solidariedade e no contributo da economia dos grupos domésticos uma vez que os xitiques constituem estratégias dos membros em garantir ajuda em momentos de crise financeira, em casos de mortes e doenças, na construção de casas, compra de imóveis. E os investimentos de natureza económica vão desde a construção de casas, armazéns até a expansão crescente dos negócios. Alex, de 50 anos de idade, disse:

Era ajudante carregava trochas da minha senhora na África do Sul, passei a pillar amendoim e comprar hortaliças para vender e comprava alguns produtos para revender aqui em Moçambique tive dificuldades porque não sabia o que vender ia mudando de

produtos até encontrar um que me desse lucro no qual conseguiria sustentar-me facto que consegui encontrar e adaptar-me, também não sabia como gerir os lucros obtidos e investi-los para aumentar os meus rendimentos, mas com o tempo e ajuda de alguns amigos que fiz aqui no mercado foi aprendendo para além de vender aqui no mercado faço entregas domiciliarias e vendo em casa assim meus filhos aprendem a fazer negócio.

Alex demonstrou que o início de seu negócio teve que fazer trabalho braçal para o sustento de sua família e que apesar das dificuldades continuou exercendo suas actividades experimentado vender vários produtos até que encontrasse algo que lhe desse margem de lucro para melhorar seus rendimentos. A geração de riquezas nesta actividade é limitada pela escala e tipo de actividade, e as relações sociais estabelecidas baseiam-se na confiança (Mosca, 2005). Elisa, de 24 anos de idade, contou.

As coisas não foram boas até que consegui emprego como cabeleira na África do Sul sofre muito porque havia meses que não recebia e dias que dormia com fome mesmo assim não deixava de juntar dinheiro, para aumentar o meu rendimento comprava roupas e perfumes mandava para minha irmã em Maputo vender, até que consegui guardar um bom dinheiro para começar um negócio melhor mesmo assim as coisas não deram certo porque as pessoas não compravam ficavam meses com os mesmos produtos foi quando optei em entregar e recolher o dinheiro no final do mês assim os clientes foram aumentando por causa da vantagem.

Elisa mostrou que no início teve varias dificuldades adotou novas estratégias juntando o trabalho formal e o negócio informal onde ela comprava produtos e reenviava para sua irmã vender para aumentar seus rendimentos no sustento de sua família. Loforte (2000), o ingresso no sector informal para além de suprir necessidades do orçamento familiar, também é estratégia para ganhar influência social de mulher chefe de agregado familiar.

4.5. Planos para o futuro do negócio

No referente a expansão dos seus negócios e planos familiares futuro, Alex, de 50 anos de idade, disse:

Comecei a fazer negócio quando perdi emprego foram anos fazendo negócio informal juntando dinheiro para melhorar e expandir, para além da barraca aqui no mercado tenho

outra em casa que está na responsabilidade da minha esposa. Tenho o sonho de abrir mas duas para aumentar meus rendimentos, na minha casa ninguém trabalha todos dependem deste negócio para suprir com as despesas, trabalho com dois jovens um deles é o motorista outro ajuda-me a organizar os produtos e atender os clientes. Com os lucros estou a juntar para abrir mas outras barracas, não só pago a escola dos meus filhos, também quero comprar um camião irá ajudar me na distribuição das encomendas.

Alex afirmou que com negócio informal consegui suprir com as suas despesas familiares para além de empregar dois jovens ajudando-os a ter uma profissão. Também tem objectivo de ganhar muito por isso quer abrir mas estabelecimentos para vender seus produtos automaticamente irá empregar pessoas dando-lhes um trabalho e ajudando no crescimento económico do país. Por sua Biza (2001) economia informal, tal como o comércio informal como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade, chamado de economia informal em absorver o fator trabalho e de gerar rendimento. Mazive, de 37 anos de idade, disse: *Mazive tenho planos de aumentar meus rendimentos por isso estou guardar dinheiro fazendo xitique para aumentar produtos na minha barraca e comprar um carro para me ajudar na locomoção, no momento estou a trabalhar com meu irmão, mas lá para frente quero arranjar alguém para ajudar atender clientes porque nem sempre meu irmãozinho tem tempo por causa de escola, também quando eu for a me ausentar. Com o lucro que consigo ganhar pago minhas contas e da família, não só quero casar com minha mulher.*

Mazive demonstrou que com o negócio informal seus rendimentos aumentaram conseguindo pagar suas contas e da família, tem planos de aumentar muito mais e de empregar outras pessoas. Com seus rendimentos pretende comprar uma viatura e se casar. A informalidade traz um dinamismo na economia informal pois é geradora de elevado nível de renda para muitos empreendedores informais (Machado, 2006). Verónica, de 45 anos de idade, contou:

Comecei a fazer negócio informal quando fiquei grávida não foi fácil mas consegui mudar de vida hoje tenho minhas barracas, para além de trabalhar com minha irmã empreguei mas duas pessoas. Tenho o sonho de montar um estaleiro no meu terreno em massaca, tudo lucro que consigo guardo para realizá-lo e continuar a cuidar da minha família.

Verónica contou que com o negócio informal consegui dar emprego e um salário a chefes de família não só contribuindo para o crescimento do país, também pretende aumentar ainda mais seus rendimentos montando um estaleiro criando mas empregos para as pessoas e ajudando melhor

nas suas despesas familiares. O trabalho informal pode ser entendendo como aquele que regulariza o ordenamento legal do trabalho no país, sobre o qual a sociedade construiu sua própria política de seguridade social (idem). Elsa, de 43 anos de idade, disse:

Tenho ideia de aumentar meu rendimento vender os meus produtos em casa também e ficaria na responsabilidade da minha irmã. Com os lucros quero construir minha casa e reabilitar a casa dos meus pais.

Elsa afirmou que o negócio informal é a sua base de rendimento, pois garanti o sustento da sua família, não só tem objectivo de expandir seu negócio, com seu lucro gostaria de fazer uma barraca. Este trabalho é resultado de um modo de acumulação capitalista, estruturado sob uma lógica de dominação das relações de produção que gera seu próprio excedente de trabalho (idem). Também tem o sonho de construir sua casa e dos seus pais mostrando que os lucros são bons suficientes para alavancar com a economia. Eugénia, de 60 anos de idade, contou:

Tenho planos de aumentar muito mas os meus rendimentos por isso trabalho com meus netos e com mas três pessoas nas minhas barracas divulgando os produtos na rede social e fazendo entregas ao domicílio, também tenho uma casa eu aluguer que fiz com base no lucro do meu negócio. Com os lucros obtidos pago faculdade dos meus netos, do meu filho que esta estudar fora do país e as despesas de casa.

Eugénia contou que com o negócio informal conseguiu mudar de vida e ajudar a sua família, também emprega cinco pessoas no qual paga um salário contribuindo para o crescimento económico do país e dando uma profissão para eles. O negócio informal pode ser olhado como uma resposta popular, espontânea e criativa em sociedades em que o assalariamento é pouco generalizado, também como forma de sobrevivência (Biza, 2001). Tem planos de aumentar os seus rendimentos, adotando algumas estratégias para alavancar ainda mas, para melhor ajudar sua família que dependem dela e quem sabe contratar mas pessoas para trabalharem com ela. Laura, de 25 anos de idade, contou:

Tenho planos de aumentar muito mas meus rendimentos para além de vender roupas, perfumes, sapatos e blusas não só de abrir algumas lojas para ajudar ainda mas meus familiares. Estou a trabalhar sozinha no momento para além da barraca aqui no mercado, faco entrega ao domicílio e vendo na faculdade também. Com ajuda de meus amigos que

fazem propaganda dos meus produtos nas redes sociais consigo vender muito bem, com os lucros que consigo ganhar pago minhas contas, ajudo a família e estou economizar para realizar meu sonho de ser uma grande empresária.

Laura afirmou que com o negócio informal e ajuda dos seus amigos tem a oportunidade de mudar de vida não só de pagar as despesas escolares mas também de ajudar sua família e de correr atrás para realizar seu sonho. Oliveira (2005) afirma que ingresso das pessoas no sector informal representa uma reconversão de suas trajetórias de trabalho, não só uma forma de ajuda para as despesas familiares dando início a um processo de mobilidade descendente. Tem planos de expandir muito mas seu negócio abrindo uma filial de lojas automaticamente criando empregos a varias pessoas e contribuindo para o crescimento económico do país. Nelson, de 26 anos de idade, disse:

Tenho planos de abrir mas estabelecimentos, mas não aqui em Inhambane porque lá tem poucas barracas os lucros serão maiores. Estou a trabalhar sozinho pois os lucros ainda não ajudam muito, pago as contas de minha casa, ajudo a família e alguns meninos de rua pois venho de lá também.

Nelson contou que o negócio informal veio mudar sua vida pois não era fácil, teve ajuda de amigos para poder mudar. Este aspecto foi referido por Biza (2001) refere que as relações de parentesco, desempenham um papel muito importante no funcionamento harmonioso da família no meio urbano, a sobrevivência destas economias assenta, em alguns casos, em relações familiares ou de à proximidade e em laços de solidariedade e de cooperação e outras situações em circuitos nem sempre transparentes (Idem). Tem planos de expandir seu negócio abrindo vários estabelecimentos em Inhambane para ganhar muito mas e gerar emprego para outras pessoas e fazendo crescer muito mas sua província de origem, está trabalhar sozinho porque seus rendimentos não permitem isso no momento. Com o dinheiro que consegui ganhar paga suas contas, ajuda sua família e alguns meninos de rua onde ele viveu por muito tempo, para que eles possam ter a oportunidade de mudar de vida e crescer. Aqui encontramos as redes de solidariedade referidas por (Idem). Elisa, de 24 anos de idade, narrou:

Tenho planos de aumentar e mudar de negócio para produtos alimentares aqui no mercado e em casa. Estou a trabalhar sozinha quem sabe no futuro tirei pessoas a trabalharem

comigo quando tiver muitas barracas. Com os meus rendimentos gostaria de comprar minha casa e entrar na faculdade para além de ajudar minha família.

Elisa afirmou que o negócio informal deu-lhe a oportunidade de começar a crescer no mundo da informalidade e tem planos de expandir seu negócio vendendo produtos alimentares no mercado e fora de lá, para além de criar emprego para outras pessoas e ajudando no crescimento económico do nosso país. Com seus lucros gostaria de pagar sua faculdade, ter casa própria e ajudar sua família. As necessidades de sobrevivências da família levam a uma combinação das estratégias, alargando o campo de intervenção no que se refere ao acesso aos recursos e penetração na esfera pública e o alargamento das redes de solidariedade tanto, no que se refere a sua composição com a sua função (Idem). Júlia, 40 anos de idade, disse:

Agora as coisas estão estabilizadas tenho planos de expandir muito mas, abrir um armazém no Zimpeto para vender produtos a retalho e a grosso, para além das entregas domiciliárias. Trabalho com uma pessoa que é o motorista, mas com abertura do armazém irei contratar mais pessoas e gerar emprego. Com os rendimentos que consigo pretendo abrir vários armazéns por todo país me tornar grande empresária, também ajudar mas com as despesas de casa.

Júlia mostrou que com o negócio informal tem uma profissão e gera emprego para outras pessoas contribuindo para o crescimento económico do nosso país, tendo objectivos de expandir muito mas seus negócios. Nesse caso não há dúvida de que nas relações pessoais e nas redes de entre ajuda, nas quais a confiança joga papel central na coordenação das ações nas pesquisas 80% dos ocupados nos empreendimentos informais conseguiram seu emprego através de relações pessoais, não só a sociabilidade então são as trocas de matérias simbólicas ao mesmo tempo estruturadas pelo domínio de linhas de força da ordem social (Cardoso, 2010). Com os seus rendimentos ajudam nas despesas de suas famílias, e na realização dos seus sonhos. Chochogue, de 41 anos de idade, contou:

Tenho planos de expandir meu negócio abrindo outras barracas e ensinar meus filhos o valor da vida para eles e dando-os uma profissão. Com os rendimentos que consigo sustento meus filhos e estou a construir duas barracas para meus filhos tomarem conta.

Chochogue afirmou que com o negócio informal conseguiu sustentar sua família e pagar as contas de casa. Trabalha com seus filhos para ensinar-lhes uma profissão para seu futuro e tem planos de expandir seus negócios para ganhar muito mais e suprir com suas necessidades, com os lucros que conseguiu tem objectivo de tornar em realidade seu sonho. Biza (2001), argumenta que o agregado familiar, varia da função do contexto socio histórico que determina o conjunto de funções domésticas especialmente de cooperação económica e socialização das crianças. A informalidade é compreendida como uma das múltiplas formas sociais que o trabalho pode assumir em determinadas regiões, de ordem social.

5. Considerações finais

Este estudo teve como objectivo compreender as estratégias de negócio informal usadas pelas pessoas que vendem no mercado Malanga, procurando mostrar como é feita esta actividade, as suas experiências e estratégias. A literatura demonstra que economia informal é aquilo que as pessoas fazem por si mesmo, e é tida como uma espécie de boia de salvação para as pessoas com baixo nível de vida e hoje concebe essa noção de modo mais inclusivo, para nós ajudar a pensar sobre a humanidade como um todo.

De acordo com os autores (Abreu 2007; Biza, 2001; Da Cunha, 2006; Fialho, 1996; Hart, 1973; & Loforte, 2000) podemos dizer que esta perspectiva permite ver como as pessoas que praticam esta actividade informal, o fazem com finalidade de satisfazer as suas necessidades pessoais e da família.

Feito o estudo, podemos concluir que as observações feitas no terreno em relação ao desenvolvimento actual sobre o sector informal, tem algumas limitações pois é definido como conjunto de actividades cuja sua finalidade é de sobrevivência. Mas é notável que esta actividade vai além da sobrevivência, pois permite ter uma independência financeira, ajuda na criação do auto-emprego e no desenvolvimento económico do país.

6. Referências bibliográficas

- Abreu, A. 2007. *Sector informal, micro-financas e empresariado em Mocambique*. Maputo. Caderno de Estudos Africanos/Universidade Eduardo Mondlane.
- Biza, A. 2001. *As Características Sociais das Mulheres Chefes de agregado Familiar e suas Estratégias de Sobrevivências em Contexto Peri-Urbano*. Maputo: UEM/Faculdade de Letras e Ciências Sociais/Departamento de Arqueologia e Antropologia.
- Cardoso, A. M. 2010. *A construção da Sociedade do Trabalho no Brasil: uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades*. Rio de Janeiro: FGV.
- Conceição, A. I. V. 2010. *Sector informal urbano, estudo do comércio ambulante*. [Trabalho de monografia]. Rio de Janeiro. Universidade Cândido Mendes.
- Cruz e Silva, T. 2002. *Determinantes globais e locais na emergência de solidariedade sociais: o caso do sector informal nas áreas peri-urbanas da cidade de Maputo*. Maputo: Promédia.
- Chivangue, A. A. 2012. *Análise das logicas e práticas do comercio informal*. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão.
- Da Cunha, P. I. M. 2006. “Formalidade e Informalidade: Questões e perspectivas”. *Revista Etnografia*. Vol. 10 (2). 2006, posto online no dia 22 agosto 2016, consultado a 31 de março de 2022. URL: <http://journals.openedition.org/3072>; Dol: [HTTPS://DOI.org/10.4000/etnografia.3072](https://doi.org/10.4000/etnografia.3072)
- Da Silva, O. 2009. *O Impacto da Economia Informal no Processo de Desenvolvimento na África Subsariana*. Lisboa: ISEG.
- De Sá Consolo, M. J. 2004. *Integração Social e Estratégias de Sobrevivências de Refugiados em Maratane-Nampula*. Maputo: Faculdade de Educação/Universidade Eduardo Mondlane.
- Fialho, F. 1996. *Empresários e memoria social: percursos em Moçambique 1983/93* in: *Economia Global e Gestão*. Portugal 2, 23.
- Francisco, A. A. & Paulo, M. 2006. *Impacto da Economia Informal na Proteção Social, Pobreza e Exclusão a dimensão oculta da informalidade em Moçambique*. Maputo: Centro de Estudos Africano.

- Grassi, M. 2007. Económica Informal em Rede: trocas económicas e complexidade social. *Cadernos de Estudos Africanos*, 13 (14): 129-142.
- Gil, A.C. 1996. *Como elaborar projectos de pesquisa* (3ªed.) São Paulo: EditoraAtlas. Gil, A. C. 1987. *Métodos e técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Editora Atlas.
- Hart, K. 1973. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, v.2.
- Jaiantil, D. e Paulo, M. 2006. *Sobre a Possibilidade de Transformação de Micro Empresas Informais para Pequenas Empresas: Estudo de Caso da Cidade de Maputo*. Maputo: GTZ pp. 199-206.
- Jairoce, F. J. 2016. *A mulher e comércio informal transfronteiriço vulgo mukhero no sul de Moçambique: casos das fronteiras de Namaacha e Ressano Garcia, 1984-2016*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- Lima, J. E. 2017. *Comércio Informal: um estudo sobre possíveis contribuições na economia e na renda familiar*. Paraíba: Centro de Ciências Sociais Aplicadas/Universidade Federal da Paraíba.
- Lopes, Rodrigo. 1996. *Economia informal no rio de Janeiro problemas e soluções*. São Paulo: Mavad consultoria e planeamento.
- Loforte, Ana. 2000. *Género e poder entre os tsongas de Moçambique*. Maputo: Promédia.
- Marconi, A. M. & Lakatos, E. M. 2003. *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo: Editora Atlas.
- Mavila, S. C. 2013. *Mulheres vendedoras de produtos a grosso no mercado do Zimpeto*. Maputo. Faculdade de Letras e Ciências/Universidade Eduardo Mondlane.
- Machado, L. A. 2006. Da informalidade á empregabilidade (reorganizando a dominação no mundo do trabalho). *Caderno CRH*, 15 (37): 81-109.
- Machaieie, E. L. E. 1997. *Mulheres no Sector Informal, esforços e criatividade na luta pela sobrevivência. O caso do mercado Bazuka, 1987-1996*. Maputo: Faculdade Educação/Universidade Eduardo Mondlane.

Mendes, H. 2016. *Mindjeris di Guine-Bissau Tene Balur*. São Francisco do Conde: Universidade da Integração Internacional Afro-Brasileira.

Mosca, João. 2005. *Economia de Moçambique, século XX*. Lisboa: Instituto Piaget.

Nhaca, M. C. 2016. *Análise da Contribuição do Sector Informal na Redução da Pobreza Urbana: caso do Mercado de Canongola, 2012-2014*. Tete: Faculdade de Gestão de Recurso Naturais e Mineralogia/Universidade Católica de Moçambique.

Noronha, G. Eduardo. (2003). “*informal*”, *ilegal, injusto. Perceções de mercado do trabalho em Brasil*. Revista brasileira de ciências sociais, vl. 18, n° 53, São Paulo.

Oliveira, L. P. 2005. *Condição “provisória permanente” dos trabalhadores informais: o caso dos trabalhadores de rua na Cidade de Salvador*. Bahia: Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas/Universidade Federal da Bahia.

Piepoli, Sónia Frias. 2006. *Impactos sociofamiliares do desenvolvimento de mulheres em negócios informais: apontamentos sobre a situação em Maputo*. Lisboa: Instituto Piaget.

Quintas, P. J. 2013. *O Empreendedorismo Feminino: estudo no mercado de Humbo-Angola*. Porto: Universidade Fernando Pessoa.

Quilobo, B. M. 2018. *A comercialização informal de produtos hortícolas no mercado do Catinton em Luanda*. Luanda: UNESC.

Silva, G. M. 2015. *Empreendedorismo Feminino e Informalidade: caso da cidade de Lusaka*. Lusaka. Universidade Estadual da Paraíba.

Serpa, C. I. J. 2015. *Negócios informais implementados por mulheres em contexto de crise-contributo para um estudo na região de Lisboa*. Lisboa: Instituto Universitário de Lisboa.

Wang, L. 2009. *Estratégia de Negócios com os Chineses: o caso da Brazilian Newline Trading*. São Paulo: Faculdade de Economia e Administração-IBMEC.

Apêndices

Apêndice 1: Guião de entrevista as pessoas no sector informal

Chamo-me Rosa Abílio Tafula, sou estudante da Faculdade de Letras e Ciências Sociais, na Universidade Eduardo Mondlane de Moçambique, estou a fazer licenciatura em Antropologia. Este questionário tem como objectivo ajudar a fazer o levantamento de informação para elaboração da minha monografia cujo tema é “Estratégias do negócio informal no mercado Malanga, cidade Maputo, Moçambique.

A sua opinião é de suma importância para elaboração deste trabalho e asseguro desde já a confidencialidade da informação que me fornecer.

1. Identificação do entrevistado
2. Sexo?
3. Idade?
4. Estado Civil?
5. Nível de escolaridade?
6. Ocupação?
7. Motivos que o levaram a praticar negócio informal?
8. Que tipo de actividade exercia antes?
9. Há quanto tempo pratica negócio informal?
10. Faz parte de alguma associação?
11. Quantas pessoas emprega na sua actividade?
12. Dificuldades que teve no seu negócio, como fez para superar?
13. De que forma é feita aquisição de seus produtos?
14. Antes de viajar para África do Sul quais os produtos que vendia?

15. Que factores influenciaram a optar por esta actividade?
16. O que faz com seus rendimentos?
17. Acha que o sector ajuda a reduzir a pobreza?
18. Tem alguma coisa a acrescentar que não tenha sido perguntado?

Muito obrigado pela colaboração.