

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE LETRAS

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA

**COMÉRCIO INFORMAL E OCUPAÇÃO DA FORÇA DE
TRABALHO NO BAIRRO DA MALANGA**

Trabalho para a Obtenção do Grau de Licenciatura
em Geografia

339.376
A743C

CARLOS ARNALDO

MAPUTO, MAIO DE 1996

GT-4

F. LETRAS U.E.M.
R. E. 25204
DATA 14/ Fevereiro/ 1997
AQUISIÇÃO Det.
COTA GT-4

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE LETRAS

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA

**COMÉRCIO INFORMAL E OCUPAÇÃO DA FORÇA
DE TRABALHO NO BAIRRO DA MALANGA**

" Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para a obtenção do grau de Licenciatura da Universidade Eduardo Mondlane "

CARLOS ARNALDO

MAPUTO, MAIO DE 1996

DECLARAÇÃO

Declaro que esta dissertação nunca foi apresentada, na sua essência, para a obtenção de qualquer grau, e que ela constitui o resultado da minha investigação pessoal, estando indicadas no texto e na bibliografia as fontes que utilizei.

AGRADECIMENTOS

Venho expressar os meus profundos agradecimentos a todos que, directa ou indirectamente, contribuíram para a realização do presente trabalho:

Ao **dr Leonel Lopes**, meu supervisor principal, pela forma exemplar com que coordenou todo o processo de investigação desde a concepção do tema até à redacção do texto final.

Ao **Dr Carlos Samaniego**, CTA do Projecto MOZ/95/PO1, pelo apoio bibliográfico e pelas valiosas sugestões ao trabalho, sobretudo na sua fase inicial (elaboração do projecto e concepção do questionário para o inquérito).

À **Dr^a Clara Santos**, pelo apoio incansável na elaboração do programa de entrada de dados.

À **Dr^a Mercedes Pedrero**, CTA do Projecto MOZ/95/PO2 no Centro de Estudos de População, pelas excelentes sugestões ao trabalho, especialmente na análise dos dados.

Ao **Prof. Doutor Manuel Araújo**, pelo apoio bibliográfico.

Ao meu colega e amigo do curso de Linguística, **Aurélio Cuna**, pela sua valiosa contribuição na correcção ortográfica e de linguagem.

Aos meus colegas do curso de Geografia: Xadrique Maunze, Magorombane Manhique, Gilberto Ricardo, Artiel Arnaldo, António Miambo, Julieta Domingas Muchine, Arão Balate, Paulo Nhampossa, João Timóteo Cuna e Alberto Cossa, que comigo realizaram o inquérito aos comerciantes informais, codificaram e deram entrada dos dados.

Ao Centro de Estudos de População (CEP), pelo financiamento da realização do inquérito e apoio logístico.

Por fim, um agradecimento especial as seguintes individualidades e instituições que facilitaram a obtenção de informação sobre o tema em estudo: Sr. Issufo Daúto (Chefe da Repartição de Abastecimento e Mercados, na Direcção dos Serviços Urbanos), Jorge Samuel (Comandante da Polícia Urbana da Cidade de Maputo), Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional (INEFP), Ministério do Plano e Finanças (Unidade de Cartografia e Unidade de População e Planificação), Direcção do Serviços Urbanos da Cidade de Maputo (Departamento de Higiene e Salubridade, Repartição de Abastecimentos e Mercados) e Grupo Dinamizador Do Bairro da Malanga.

A Todos os meus sinceros agradecimentos

ABREVIATURAS

CCR	Conselho Coordenador Do Recenseamento
CELADE	Centro Latinoamericano de Demografia
CEP	Centro de Estudos de População - UEM
CMCM	Conselho Municipal da Cidade de Maputo
CTA	Consultor/a
CNP	Comissão Nacional do Plano
DINAGECA	Direcção Nacional de Geografia e Cadastro
DNE	Direcção Nacional de Estatística
FNUAP	Fundo das Nações Unidas para Actividades de População
GCR	Gabinete Central de Recenseamento
INEFP	Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional
MISAU	Ministério da Saúde
MOA	Ministério da Agricultura (Moçambique)
MPF	Ministério do Plano e Finanças
MSU	Universidade do Estado de Michigão (Estados Unidos da América)
MULEIDE	Associação Mulher, Lei e Desenvolvimento
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PEA	População Economicamente Activa
PRE	Programa de Reabilitação Económica

PREALC	Programa Regional do Emprego para a América Latina e Caraíbas
RAM	Repartição de Abastecimento e Mercados
UC	Unidade de Cartografia
UEM	Universidade Eduardo Mondlane
UPP	Unidade de População e Planificação

RESUMO

Nos países em desenvolvimento, e particularmente em Moçambique, assiste-se nos últimos anos ao crescimento rápido do sector informal da economia. Este facto deve-se, por um lado, ao elevado crescimento da força de trabalho e, por outro, à incapacidade do sector moderno em absorver a mão-de-obra disponível no mercado de trabalho. Assim, este sector, constitui uma estratégia importante para a sobrevivência do excedente de mão-de-obra, sobretudo migrantes rurais e mulheres que, devido a factores sócio económicos, são mais expostos ao desemprego e subemprego.

O estudo que a seguir se apresenta procura fazer uma análise deste sector em Moçambique, que por causa da sua complexidade apenas analisa um sub-sector, o comércio informal, num bairro da cidade de Maputo (Malanga).

Pretende-se com o estudo avaliar a importância que o comércio informal tem na criação de emprego e de rendimento para grande parte da população citadina. Procura, também, encontrar uma explicação coerente dos factores que determinam o surgimento e localização geográfica dos principais centros de comércio informal na área de estudo e na cidade de Maputo.

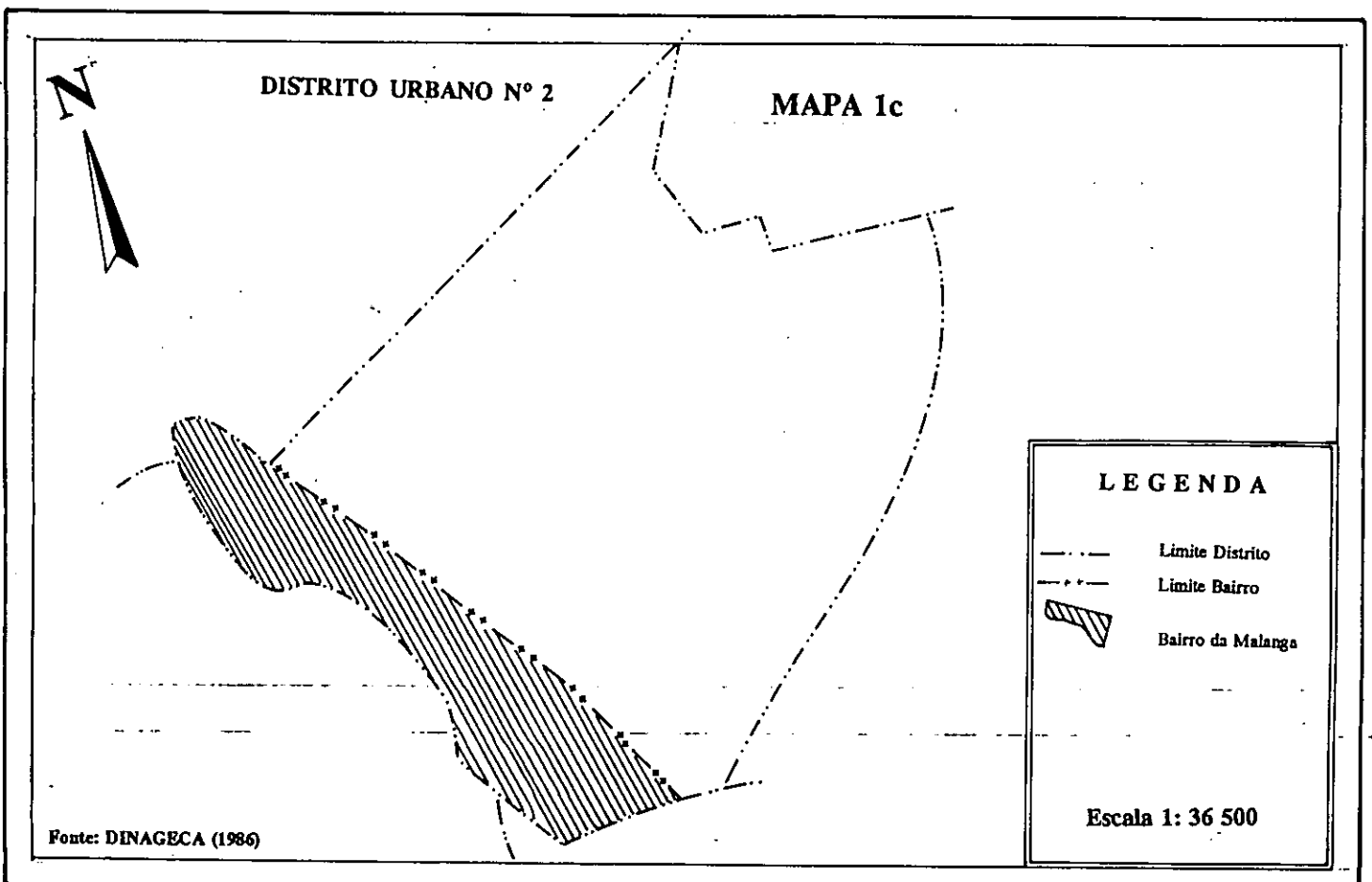
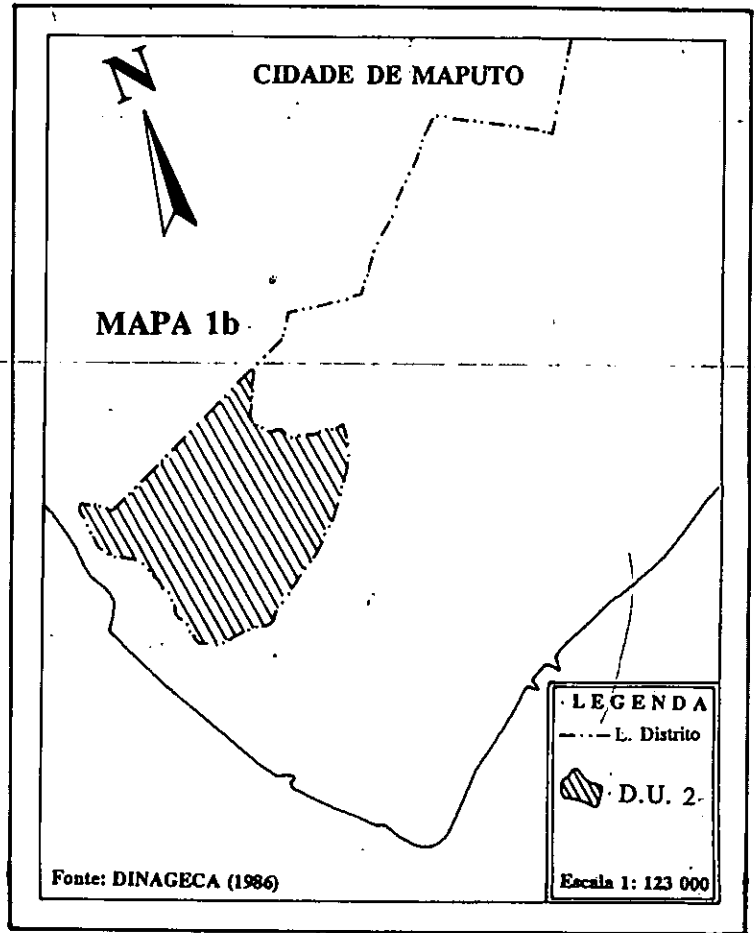
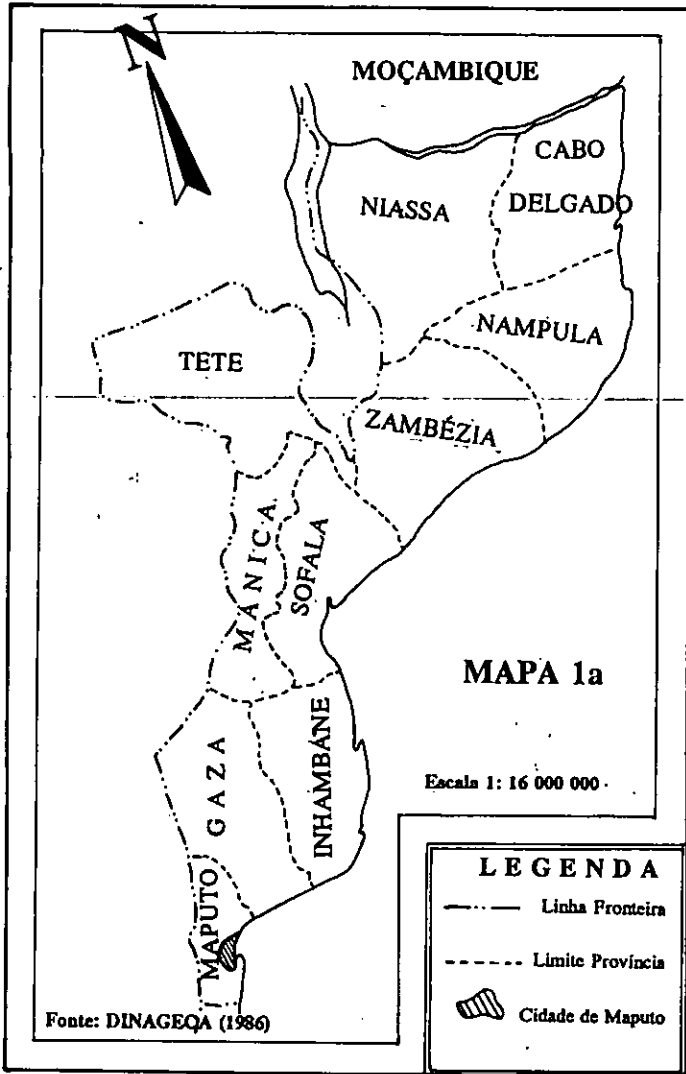
A estrutura do trabalho é composta por seis capítulos: O primeiro faz uma explicação geral da importância do tema, dos objectivos essenciais que se pretendem com o trabalho, bem como dos pressupostos pelos quais se guia a investigação. O segundo capítulo está reservado a aspectos metodológicos, desde a definição dos principais conceitos usados no trabalho, explicação dos procedimentos e uma breve análise das fontes utilizadas. No terceiro capítulo faz-se a localização e a caracterização (físico-geográfica e sócio-económica) da área de estudo, assim como a distribuição geográfica dos mercados no bairro da Malanga e na cidade de Maputo.

A questão central do estudo é abordada no quarto capítulo. Nele faz-se, primeiro, uma discussão sobre o conceito de sector informal e em seguida uma caracterização dos comerciantes informais em relação às motivações para a prática da actividade, o tipo de produtos vendidos e a sua proveniência e a distribuição dos comerciantes segundo idade e sexo. No quinto capítulo apresentam-se as conclusões e no sexto, a referência bibliográfica e os anexos.

A principal conclusão que se tira no trabalho é: o comércio informal é uma actividade de recurso para fazer face à queda do poder de compra das famílias. Nalguns casos ele constitui a única fonte de rendimento, enquanto que em outros, complementa os baixos salários oferecidos pelo mercado formal de trabalho.

MAPA 1

ENQUADRAMENTO GEOGRÁFICO DA ÁREA DE ESTUDO



ÍNDICE GERAL

	Pag.
AGRADECIMENTOS	i
ABREVIATURAS	iii
RESUMO	v
ÍNDICE GERAL	vii
ÍNDICE DE TABELAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
LISTA DE MAPAS	xvi
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Objectivos	3
1.1.1. Objectivos Gerais	3
1.1.2. Objectivos Específicos	3
1.2. Pressupostos	4
1.3. Hipóteses de Trabalho	5
2. METODOLOGIA	5
2.1. Base Conceptual	6
2.2. Procedimentos	11
2.3. Análise das Fontes	13
2.3.1. Bibliografia	13
2.3.2. Dados do Inquérito	14

2.3.3. Entrevistas	15
3. LOCALIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO	16
3.1. Localização e Limites	16
3.2. Características Físico-Naturais	17
3.2.1. Geomorfologia	17
3.2.2. Solos	17
3.2.3. Clima	18
3.3. Características Sócio-económicas	19
3.4. População	20
3.5. Distribuição Geográfica do Comércio Informal	22
3.5.1. Distribuição Geográfica: dos Mercados na Cidade de Maputo	22
3.5.2. Distribuição dos Mercados no Bairro da Malanga	25
4. POPULAÇÃO E COMÉRCIO INFORMAL	25
4.1. Conceito de Sector Informal	26
4.2. Distribuição dos Comerciantes por idade e sexo	31
4.3. Lugar de Nascimento e Última Residência	36
4.4. Relação com o chefe do Agregado Familiar	39
4.4.1. Participação dos Membros do Agreg. Famil. no Comércio Informal	41
4.5. Relação com o Dono da Banca	43
4.6. Bairro de Residência e Localização do Ponto de Venda	46
4.7. Nivel de Escolarização dos Vendedores	48
4.8. Ano de Início da Actividade	49

4.9. Jornada de Trabalho	55
4.10. Produtos Vendidos	58
4.10.1. A Escolha dos Produtos	58
4.10.2. Origem dos Produtos	59
4.11. Rendimentos Declarados	60
4.11.1. Receita Diária	60
4.11.2. Rendimento Mensal	63
4.12. Desejo de Mudança de Actividade.....	68
4.13. Prática do "Xitique"	70
4.14. Condições Sócio-económicas das Famílias dos Vendedores	72
5. CONCLUSÕES	74
6. BIBLIOGRAFIA E ANEXOS	80
6.1. Bibliografia Consultada	80

6.2. Anexos

ANEXO A: Tabelas

ANEXO B: Gráficos

ANEXO C: Mapas

ANEXO D: Fotografias

ANEXO E: Entrevistas

ANEXO F: Boletim do Inquérito

ANEXO G: Manual do Inquiridor

ANEXO H: Lista dos Inquiridores

ANEXO I: Distribuições de Frequências

ÍNDICE DE TABELAS

	Pág.
TABELA 1: Distribuição dos Vendedores por Idade e Sexo	32
TABELA 2: Média das Idades e Idade Mediana	32
TABELA 3: Distribuição Percentual do Motivo pelo qual os Vendedores deixaram o Emprego Anterior	33
TABELA 4: Distribuição Percentual Segundo a Província de Nascimento dos Comerciantes Informais	36
TABELA 5: Distribuição Percentual dos Vendedores do Bairro da Malanga Segundo a Última Cidade de Residência antes de viver na Cidade de Maputo ...	39
TABELA 6: Participação dos Membros do Agregado Familiar no Comércio Informal	41
TABELA 7: Distribuição Percentual dos Chefes dos Agregados Familiares Segundo o Estado Civil	43
TABELA 8: Relação do Vendedor com o dono da Banca	44
TABELA 9: Distribuição Percentual dos Vendedores segundo o Motivo da Escolha do Ponto de Venda no Bairro da Malanga	48
TABELA 10: Distribuição Percentual dos Vendedores e Chefes de Agregados Familiares segundo Sexo, Frequência de Escola e Nível de Ensino	Anexo A
TABELA 11: Produtos Vendidos e sua Origem	Anexo A
TABELA 12: Produtos Vendidos e sua Origem, por sexo do Vendedor ..	Anexo A
TABELA 13: Receita diária por Produto	61

TABELA 14: Distribuição Percentual dos Rendimentos Mensais segundo o sector de Ocupação	66
TABELA 15: Rendimento Mensal Médio por sexo e sectores de Actividade	67
TABELA 16: Distribuição Percentual do Valor de Contribuição no "Xitique" por sexo.....	71
TABELA 17: Distribuição dos Agregados Familiares Inquiridos segundo a posse de bens Materiais.....	73
TABELA 18: Os Agregados Familiares segundo a Fonte de Água	73

ÍNDICE DOS GRÁFICOS

	Pág.
GRÁFICO 1: Gráfico Termo-pluviométrico, Cidade de Maputo - 1991	19
GRÁFICO 2: População Ajustada Segundo Método de Arriaga, Bairro da Malanga - 1992	22
GRÁFICO 3: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, População Registada segundo a Província de Nascimento	Anexo B
GRÁFICO 4: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Localização da Última Residência do Vendedor.....	38
GRÁFICO 5: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Tamanho dos Agregados Familiares dos Vendedores	40
GRÁFICO 6: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Participação dos Membros do Agregado Familiar no Comércio Informal	42
GRÁFICO 7: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Quem faz a Gestão das Receitas	Anexo B
GRÁFICO 8: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Assalariados por Tempo de Residência	45
GRÁFICO 9: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Assalariados por idade e sexo	46
GRÁFICO 10: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Nível de Ensino dos Assalariados	Anexo B

GRÁFICO 11: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Vendedores segundo o Bairro de Residência	47
GRÁFICO 12: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Frequência de Escola dos Vendedores	Anexo B
GRÁFICO 13: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Ano de início da Actividade	49
GRÁFICO 14: Moçambique, Desempregados Registados e Ofertas de Emprego, 1988 - 1995	52
GRÁFICO 15: Moçambique, Número de Desempregados por Oferta	Anexo B
GRÁFICO 16: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Vendedores por Tempo de Residência	54
GRÁFICO 17: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Quem faz os Trabalhos Domésticos	Anexo B
GRÁFICO 18: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Horas de Trabalho por dia	Anexo B
GRÁFICO 19: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Hora de Início da Actividade	57
GRÁFICO 20: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Hora de Términus da Actividade	57
GRÁFICO 21: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Receita diária dos Vendedores	63

GRÁFICO 22: Bairro da Malanga - Dezembro/1995,	
Rendimento do mês de Outubro	65
GRÁFICO 23: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Contribuição do Comércio	
Informal no Rendimento mensal dos agregados Familiares	67
GRÁFICO 24: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Distribuição etária dos	
Vendedores que querem mudar de actividade	69
GRÁFICO 25: Bairro da Malanga - Dezembro/1995,	
O que Gostaria de Fazer	Anexo B
GRÁFICO 26: Bairro da Malanga - Dezembro/1995,	
Prática de "Xitique"	Anexo B
GRÁFICO 27: Bairro da Malanga - Dezembro/1995,	
Tipo de Construção da Casa	Anexo B
GRÁFICO 28: Bairro da Malanga - Dezembro/1995,	
Material de Construção da Casa	Anexo B

LISTA DOS MAPAS

- MAPA 1: Enquadramento Geográfico da Área de Estudo Anexo C
- MAPA 2: Localização Geográfica da Área de Estudo
na Cidade de Maputo Anexo C
- MAPA 3: Cidade de Maputo, Localização Geográfica dos Mercados Anexo C
- MAPA 4: Bairro da Malanga - Dezembro/1995, Distribuição Espacial do Comércio
Informal Anexo C
- MAPA 5: Vendedores do Bairro da Malanga segundo o seu Bairro
de Residência Anexo C

1. INTRODUÇÃO

Nos países em desenvolvimento, as condições de evolução da economia moderna e o grande peso da população urbana com baixo nível de vida, que vai aumentando devido ao êxodo rural, acarretam a existência, ao lado do sector moderno (formal), de um sector económico, que compreende a pequena produção manufactureira, o pequeno comércio e de uma multiplicidade de serviços de todas as espécies (Santos, 1979:155).

Para o Programa Regional do Emprego para a América Latina e Caraíbas (PREALC) (1987a:2), o principal argumento acerca da origem do sector informal da economia é o excedente de mão-de-obra, na sua maioria indivíduos que emigram do campo para as zonas urbanas e que não encontram trabalho no sector moderno.

Segundo Santos (1994:14)⁽¹⁾, "o desenvolvimento do sector informal corresponde a uma modificação dos comportamentos das unidades económicas como reacção às perturbações nas sociedades em vias de desenvolvimento. Em resposta a esta situação, as unidades adoptam novas estratégias a nível da actividade produtiva, surgindo como principal manifestação desta actuação, o desenvolvimento e crescimento de pequenas actividades familiares produzindo para o mercado. A extensão e o relevo assumidos pelo sector informal acabam por constituir um indicador do nível de recursos excedentários disponíveis nas famílias e da capacidade destas em mobilizá-los para gerar rendimentos. A criação de emprego no sector informal constitui uma forma de fazer frente à drástica queda do rendimento disponível e por arrastamento à perda de poder de compra, atenuando as insuficiências do sector oficial na absorção da mão-de-obra disponível no mercado".

¹ / Citando Rouband & Seruzier (1991), "Economie non-enregistrée par la Statistique et Secteur Informal dans les pays en développement", in STTATECO, nº 68, Dez. 1991.

As actividades informais desenvolvem-se mais nos países em desenvolvimento que incorporam tecnologia mais tarde, e num contexto estrutural diferente. Em geral, estes países adoptam os padrões de consumo e tecnologia dos países desenvolvidos, mas os frutos do progresso não chegam para a maioria da população, porque o emprego gerado é insuficiente para absorver o alto crescimento da força de trabalho e porque as estruturas de mercado prevalentes não permitem passar aos consumidores estes benefícios mediante uma baixa de preços (PREALC, 1987b).

Em Moçambique, as cidades experimentam um crescimento rápido da população, devido às precárias condições de vida no campo. A estrutura agrária sem tecnologia "expulsa" a população para as zonas urbanas. Segundo Araújo (1990:81), este aumento populacional nas cidades não é acompanhado pelo desenvolvimento urbano, tornando cada vez mais graves os problemas que se põem ao seu desenvolvimento. Assim, assiste-se ao aumento do desemprego e do subemprego e a conseqüente proliferação de actividades informais.

O sector informal foi considerado durante muito tempo como um fenómeno passageiro, pelo que não era preciso fazer estatísticas para medir a sua importância. No entanto, a partir da década de 80, viu-se que o sector informal estava longe de ser um fenómeno efémero, mas que se transformava numa importante fonte de emprego e que também contribuía para o Produto Interno Bruto de muitos países (Bekkers & Stoffers, 1995:21). Estima-se que na África Subsaariana o sector formal absorve apenas 6% dos que se empregam pela 1ª vez enquanto que o sector informal recebe 75%. Em 1985, 60% da força de trabalho urbana da África Subsaariana encontrava-se no sector informal².

² / Sandhop (1994).

1.1. Objectivos

1.1.1. Objectivos Gerais

Em Moçambique, o sector informal é importante para a sobrevivência das famílias de baixo rendimento. Assim, o presente trabalho visa contribuir para o estudo deste sector da economia, que, devido à sua complexidade, somente se concentrará no pequeno comércio informal do Bairro da Malanga, na cidade de Maputo. Neste sentido, constituem objectivos gerais do trabalho os seguintes:

i) Mostrar a importância do comércio informal para a vida de uma parte considerável dos cidadãos;

ii) Encontrar uma explicação lógica da localização geográfica dos principais centros de comércio informal.

1.1.2. Objectivos Específicos

Para cumprir com os objectivos gerais, definiram-se como objectivos específicos os seguintes:

i) Estabelecer as condições para o acesso ao mercado de trabalho informal, incluindo a parte legal (sexo, idade, nível de instrução e autorização municipal);

- ii) Identificar o grau de participação da mão-de-obra feminina e do trabalho juvenil;
- iii) Avaliar o grau de participação do êxodo rural na proliferação do comércio informal;
- iv) Avaliar a contribuição do comércio informal na conformação da receita familiar;
- v) Determinar os factores que explicam a distribuição geográfica do comércio informal na cidade de Maputo e no bairro da Malanga.

1.2. Pressupostos

Para o presente estudo pressupõe-se que:

- i) A maioria dos comerciantes informais nasceu fora da cidade de Maputo;
- ii) Os comerciantes informais são pessoas que não encontram trabalho no sector formal da economia;
- iii) Os praticantes do comércio informal tendem a envolver outros familiares e/ou seus dependentes no mesmo;
- iv) O comércio informal constitui uma estratégia importante para a sobrevivência das famílias envolvidas;

v) As mulheres constituem a maioria dos comerciantes informais:

vi) O comércio informal localiza-se em áreas de maior trânsito de pessoas, centros comerciais, de habitação, de trabalho, fábricas, serviços públicos, etc.

1.3. Hipóteses de Trabalho

Para o alcance dos objectivos preconizados e com base nos pressupostos apresentados, formularam-se as seguintes hipóteses:

i) O comércio informal é resultado do rápido crescimento da força de trabalho urbana devido, sobretudo, às grandes desigualdades de desenvolvimento económico entre o meio rural e o meio urbano, provocando o fluxo massivo da população para as cidades; e à fraca capacidade do mercado formal em absorver essa força de trabalho;

ii) O comércio informal constitui uma estratégia importante para a sobrevivência da população desempregada e/ou subempregada, em particular para homens e mulheres imigrantes, e, as mulheres em geral, que, devido à sua baixa instrução e formação profissional, enfrentam dificuldades enormes para entrar no mercado de trabalho formal.

2. METODOLOGIA

Este capítulo está reservado a base metodológica usada na elaboração do trabalho, desde a selecção de bibliografia, preparação e realização do trabalho de campo, e uma breve análise sobre as fontes utilizadas (bibliografia, dados do inquérito e as entrevistas).

2.1. Base Conceptual

De modo a permitir uma uniformização de conceitos, apresentam-se em seguida as definições dos principais conceitos usados no trabalho.

AGREGADO FAMILIAR

De acordo com Bannock et al (1987), agregado familiar é uma "unidade económica definida com o objectivo do recenseamento da população como uma pessoa singular, vivendo sozinha, ou um grupo que voluntariamente vive sob o mesmo tecto e cujas refeições são preparadas em conjunto". É um conjunto de pessoas ligadas ou não por laços de parentesco que vivem na mesma casa e têm um só orçamento.

COMÉRCIO

Segundo o Dicionário de Ciências Sociais, o comércio "é uma forma de interacção por troca de mercadorias e serviços entre pessoas, entre grupos e entre espaços políticos e económicos integrados por convenção entre as partes". É a actividade do sector terciário que ordena, dinamiza e efectua a distribuição e venda - através de canais específicos - dos produtos dos sectores primário, secundário e terciário entre as fontes de produção e os vários níveis de consumo: intermédio e final (Silva et al, 1986:211).

DESEMPREGO

Estão em situação de desemprego, todas as pessoas disponíveis para trabalhar mas que não estão empregadas e estão procurando trabalho remunerado durante o período de referência específico (Farooq & Ofosu, 1993). O desemprego pode ser aberto ou equivalente. O **desemprego aberto** é estimado a partir das pessoas que declaram não ter emprego, mas procurando-o; o **desemprego equivalente** estima-se a partir do subemprego visível e corresponde ao número de trabalhadores subempregados que ficariam sem emprego se estes trabalhassem 8 horas diárias. A soma do emprego aberto e equivalente resulta na **subutilização geral da mão-de-obra** (GCR/DNE, 1994).

EMPREGO

Pessoas empregadas incluem todas aquelas pessoas que trabalham ou que têm trabalho remunerado ou empresas durante o período de referência.

ENTREVISTA

Segundo Marconi & Lakatos (1985:70), "a entrevista é um encontro entre duas pessoas a fim de que uma delas obtenha informação a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional". É uma "técnica que envolve duas pessoas numa situação "face a face" e em que uma delas formula questões e a outra responde" (Gil, 1988:90). A entrevista é, portanto, um procedimento utilizado na investigação social, para a colecta de dados ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema social.

EVASÃO FISCAL

Segundo Ribeiro (1991:332), a evasão consiste em o contribuinte ocultar ao fisco parte ou a totalidade da sua matéria colectável. Não a declara ou declara menos do a que possui; não indica, ou indica erradamente, os índices que a determinam.

INQUÉRITO

Um inquérito é o conjunto de operações encaminhadas para obter uma informação sobre um objecto especial, seja mediante entrevistas directas ou por correspondência. Os inquéritos são utilizados com fins diversos, cobrindo um amplo campo da investigação científica: sociologia, economia, administração pública, psicologia, etc. Os inquéritos são cada vez mais utilizados nos estudos de população para análise dos factores sociais e económicos que condicionam certos comportamentos demográficos através de observações numa fracção da população, denominada amostra.

MERCADO

De acordo com a Câmara Municipal de Lourenço Marques (1965:5), "chamam-se mercados às instalações, em locais vedados ou não, nas quais múltiplos vendedores ou produtores promovem a venda ou facilitam a aquisição de géneros frescos destinados ao abastecimento da cidade e, transitoriamente, de quinquilharias e especiarias". Os mercados podem ser de três tipos:

a) **Mercados Reguladores**, destinados à concentração de todos os produtos que devem ser distribuídos pelos demais mercados da cidade ou vendedores por grosso ao comércio;

b) **Mercados de Bairro**, são os que, em instalações próprias e devidamente organizados, se destinam ao fornecimento de géneros e artigos a determinados sectores da área da cidade;

c) **Mercados Rurais ou Provisórios**, são os autorizados em qualquer local público ou em prédios pertencentes ou não a particulares, a título transitório, até estarem construídos e em funcionamento os respectivos mercados de bairro.

MERCADO DE TRABALHO

É o "mercado no qual são determinadas as condições de emprego e os salários" (Bannock et al, 1987). É onde se vende e se compra força de trabalho.

OCUPAÇÃO

Refere-se ao tipo de trabalho realizado pelo indivíduo num emprego determinado, por Exemplo: Camponês, mecânico, etc, sem importar o ramo da actividade económica onde é realizado.

POBREZA

Refere-se a uma situação de insuficiência ou total carência de elementos que se consideram necessários à inteira plenitude da ordem de que se trata (Silva et al, 1986).

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ACTIVA

A população economicamente activa (PEA), ou força de trabalho, força laboral ou disponibilidade de mão-de-obra, convencionalmente abarca o "número total de pessoas disponíveis para a produção de bens e serviços correspondentes ao conceito de receita nas estatísticas de contas nacionais e inclui as pessoas que estão a trabalhar ou procurando emprego" (Farooq, 1986:4). Este conceito parece pôr de lado uma parte importante do trabalho realizado pelas mulheres (e não só), que não entra na contabilidade nacional, como: preparação de alimentos para o consumo dos membros do agregado, recolha de lenha, cuidado das crianças, etc. Para o presente trabalho, esta população foi considerada, quando vende após terminar com as obrigações domésticas diárias.

SUBEMPREGO

Para OIT (1988)⁽³⁾, "o subemprego existe quando o emprego de uma pessoa é inadequado em relação às normas específicas ou o emprego é alternativo, tendo em conta a sua qualificação ocupacional (capacidade e experiência laboral)".

Distinguem-se duas formas de subemprego: visível e invisível. O **subemprego visível** é um conceito estatístico que se reflecte na insuficiência do volume do emprego. Apresenta-se quando a pessoa está ocupada menos tempo que a duração normal e procura ou aceitaria trabalho adicional. Por sua vez, o **subemprego invisível** reflecte essencialmente a má distribuição dos recursos laborais. É um conceito analítico e verifica-se quando o trabalho é

³ / Citado por Farooq & Ofosu (1993).

inadequado em outros aspectos como: i) quando o trabalho não permite o uso completo das capacidades máximas de uma pessoa; ii) quando as receitas são anormalmente baixas e; iii) quando o emprego está num estabelecimento ou unidade económica cuja produtividade é anormalmente baixa (Farooq & Ofosu, 1993 e Shryock & Siegel, 1976).

2.2. Procedimentos

Para a realização do trabalho foi feita uma consulta bibliográfica para obter as bases teórico-conceptuais e para avaliar o desenvolvimento do conhecimento científico sobre o tema.

O método da observação foi importante na realização do trabalho: 1º, fez-se uma observação geral do comércio informal na área de estudo bem como em toda a cidade, de modo a facilitar a construção das hipóteses de trabalho; 2º, foi feita uma observação directa e recolha de dados através de um inquérito aos comerciantes informais.

A sua localização geográfica na cidade de Maputo e as condições sócio-económicas da população, constituíram factores importantes para a escolha do bairro da Malanga como área de estudo. Este bairro está situado numa zona de saída e entrada à cidade quer para o Norte (distritos de Manhica, Marracuene e províncias de Gaza e Inhambane) quer para o Oeste e Sul (distritos de Moamba, Boane, Namaacha e Matutuine). É na Malanga onde se situa a terminal da principal empresa de transporte de passageiros de e para a cidade de Maputo (Oliveiras, Transporte e Turismo, Lda). Por outro lado, o bairro da Malanga faz parte do Distrito Urbano nº 2, que da mesma forma que os D.U nºs 3 a 5, caracteriza-se pela existência de casas de cimento e de caniço, sendo as últimas em maior percentagem. É nestes Distritos Urbanos onde vive a população menos favorecida da cidade (sobretudo imigrantes) - potenciais praticantes do comércio informal.

Assim, o bairro da Malanga permite por um lado abranger grande parte dos comerciantes vindos da província de Maputo (Boane, Matutuine, Namaacha, Manhiça, Moamba e Marracuene), províncias de Gaza e Inhambane, principais fornecedores de carvão, lenha, côco e uma variedade de produtos agrícolas à cidade, e por outro, abranger tanto os comerciantes que vivem em habitações de cimento como os de caniço.

Foram abrangidos pelo inquérito todos os comerciantes informais a vender nos dois mercados existentes no bairro, bem como os comerciantes de rua em aglomerações de mais de 10 vendedores. O inquérito foi dirigido aos vendedores e também aos restantes membros do agregado familiar, tendo como objectivos:

- Identificar as principais causas da proliferação do comércio informal;
- Estabelecer a relação entre a idade, sexo, nível de instrução e a prática do comércio informal;
- Avaliar o impacto das migrações campo-cidade sobre o comércio informal;
- Identificar a estratégia de sobrevivência dos agregados familiares que praticam o comércio informal e;
- Conhecer a situação económica dos comerciantes informais.

Deste modo, o boletim do inquérito era constituído por dois grupos de perguntas: um grupo era dirigido apenas aos vendedores e o outro aos restantes membros do agregado, sendo as respostas dadas pelo vendedor.

Foi feito outro tipo de entrevistas a alguns informadores-chave de modo a auscultar as suas opiniões sobre o fenómeno, assim como para obter informações sobre a legislação, funcionamento e fiscalização do comércio informal.

A entrada dos dados recolhidos (para o seu processamento) foi feita através do Programa EPINFO. Com base nestes dados elaborou-se em seguida a programação em SPSS que permitiu a obtenção das distribuições de frequências e cruzamento de variáveis. Os índices necessários para a interpretação dos dados foram obtidos mediante a aplicação de métodos quantitativos, sendo depois comparados com dados secundários obtidos em várias instituições ligadas ao tema.

Para a representação espacial dos centros de comércio informal e de outros aspectos desenvolvidos no trabalho utilizaram-se os métodos cartográficos.

2.3. Análise das Fontes

2.3.1. Bibliografia

A obtenção de informação sobre o emprego no sector informal é necessária na medida em que melhora as estatísticas do trabalho. Entretanto a medição do sector informal é recente e em Moçambique são poucos os estudos feitos nesse sentido, sendo por isso, escassa a sua bibliografia. Entre os trabalhos localizados sobre Moçambique destaca-se o estudo realizado por Rodrigues (1994), no Bairro Geogre Dimitrov sobre "*A Mulher e o sector Informal*", e várias outras pequenas abordagens apresentadas num seminário organizado pela MULEIDE. O sector informal também tem sido tratado, embora muito superficialmente, nos jornais e revistas do país.

Em relação ao continente africano foram localizados alguns artigos sobre o assunto, sendo de destacar o artigo de Bukome & Merenne-Schoumaker (1988) sobre "*O Comércio Informal Alimentar em Lubumbashi*" (Zaire), na qual os autores fazem uma análise dos factores que determinam a localização dos mercados, o motivo da escolha dos produtos, a distribuição dos comerciantes por idade e sexo e desejo de mudar ou permanecer na actividade.

Entre as obras consultadas para o esclarecimento do conceito sobre o sector informal e as suas origens destacam-se PREALC (1987), Santos (1994), Bekkers & Stoffers (1995) e OIT (1993). Estes autores, abordam sob vários ângulos as diferentes manifestações do sector informal, as causas do seu surgimento e desenvolvimento e a sua importância como fonte de emprego e de rendimento.

2.3.2. Dados do Inquérito

O inquérito incidiu sobre os comerciantes presentes no seu posto de venda no dia do inquérito, pelo que a cobertura foi boa. No entanto, no inquérito aos vendedores de rua houve uma percentagem significativa de pessoas que se recusaram a responder às questões colocadas, alegadamente por confundirem a brigada de inquérito com os elementos da polícia urbana.

A necessidade de enquadrar o vendedor no seu agregado familiar obrigava a que aquele respondesse pelos outros membros, o que trouxe certos problemas de qualidade de informação, principalmente sobre a idade e rendimento. Os comerciantes são na sua maioria mulheres e com baixo nível de instrução e por isso não conhecem a sua idade, principalmente a dos outros membros do agregado. Isto era mais agravante para os casos em que os vendedores eram menores. Desta forma, parte significativa das respostas referentes às idades,

foram obtidas através de comparações com outros inquiridos e usando como referência certos acontecimentos históricos locais e nacionais de modo a que, tentativamente, a idade ou a data de nascimento fossem identificadas.

Os problemas na declaração dos rendimentos deveram-se, por um lado, ao facto de as mulheres e os filhos não saberem nada sobre o salário dos seus maridos e pais, respectivamente, e por outro à falta de registo das receitas obtidas por parte dos vendedores e de outros trabalhadores por conta própria, fazendo com que a pessoa não saiba, por exemplo, qual é o seu rendimento no fim de cada mês. A situação é ainda agravada pela extrema pobreza de alguns vendedores o que faz com que as suas compras diárias para as refeições tenham que esperar pelo dinheiro saído da venda. Isto torna inviável qualquer controle das receitas pelo vendedor.

Por outro lado, apenas 8.8% das pessoas que obtêm algum rendimento é que declararam ter uma outra fonte de rendimento. Isto mostra a tendência de as pessoas não declararem outras fontes, o que tem efeito imediato na subestimação dos rendimentos declarados. Por isso, os valores aqui apresentados apenas podem servir como referência, dado os fortes indícios de subestimação.

2.3.3. Entrevistas

As entrevistas tinham como objectivo recolher informação qualitativa para complementar a informação quantitativa do inquérito. Por isso foram feitas entrevistas ao Chefe de Repartição de Abastecimento e Mercados da Direcção dos Serviços Urbanos e ao Comandante da Polícia Urbana da Cidade de Maputo. Ambos mostraram-se receptivos à entrevista e prestaram informações muito úteis, mas o carácter das suas funções e a excessiva burocracia nas suas instituições dificultaram por várias vezes o encontro com os mesmos.

Interessava também realizar entrevistas com os fiscais dos mercados visados, mas os mesmos recusaram-se, alegando não estar autorizados a prestar quaisquer declarações sobre o funcionamento dos mercados onde estão afectos.

3. LOCALIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO

Neste capítulo, faz-se a caracterização geral da área de estudo tendo em conta as características físico-geográficas, sócio-económicas, população e a distribuição geográfica do comércio informal na cidade de Maputo e no bairro em estudo.

3.1. Localização e Limites

O bairro da Malanga fica situado a sudoeste da cidade de Maputo e faz parte do Distrito Urbano nº 2. Localiza-se entre as latitudes de 27°56'34" S e 27°57'32" S e entre as longitudes de 32°32'21" E e 32°33'50" E (⁴). O bairro ocupa uma área de cerca de 1.5 Km²(⁵) e é rodeado a Sul pela área dos Caminhos de Ferro de Moçambique e pelo bairro do Alto-Maé B; a Norte pelos bairros Chamanculo A, Chamanculo B, Chamanculo C e Luís Cabral; a Oeste pelo bairro Luís Cabral e a Este pelos bairros Alto-Maé A e Alto-Maé B (Mapa 2).

⁴ / Calculadas com base na Base Cartográfica da CNP/UC (1993).

⁵ / CNP/UC (1993).

3.2. Características Físico-geográficas

3.2.1. Geomorfologia

A área de estudo localiza-se na parte sul da planície litoral moçambicana da África Austral e revela fenómenos típicos desta região. Morfológicamente, é dominada por uma paisagem de planície litoral, cujo desenvolvimento se registou a partir do Pleistocénio e apresenta uma alternância de formas de relevo pouco sensíveis em espaços muito reduzidos.

Segundo Dos Muchangos (1994:12), "para a morfogénese da região de Maputo, os fenómenos mais importantes relacionaram-se com as transgressões de natureza eustática que se registaram no Pleistocénio Médio e que contribuíram para uma significativa deposição de sedimentos de origem marinha e fluvial junto à costa na foz dos rios". O clima árido que acompanhava estas transgressões, favoreceu a actividade eólica, permitindo a constituição de espessas camadas de areias que constituem o substrato geológico mais importante de toda a região (Dos Muchangos, 1994).

3.2.2. Solos

Para Dos Muchangos (1994:22), os solos da cidade de Maputo e arredores são condicionados por formações pleistocénicas e holocénicas e pela cobertura vegetal. Mas o clima desempenha um papel importante nos processos de formação do solo pela sua influência sobre o regime hídrico.

De forma geral, os solos são predominantemente secos, mesmo na época das chuvas, pois a natureza dos sedimentos permite uma rápida infiltração das águas. Nos "Plateaux" e nas barreiras a cobertura pedológica é relativamente homogénea. São solos arenosos

vermelhos, cuja rocha-mãe é uma areia vermelha, com formação ocorrida em condições climáticas muito semelhantes às actuais. A sua coloração vermelha resulta da oxidação dos hidróxidos de ferro e dos óxidos de silício (Ibdem).

3.2.3. Clima

Segundo Sá e Marques (1976), a cidade de Maputo, assim como todo o sul do país, encontra-se sob a acção dos ventos alísios, e o seu clima pode considerar-se como condicionado por um regime anticiclónico e de depressões das regiões intertropicais e ainda influenciado por uma corrente marítima quente do Oceano Índico. Um dos ramos desta corrente que se desloca no sentido Norte-sul afecta toda a região do Sul de Moçambique, provocando temperaturas mais elevadas que aquelas verificadas nas mesmas latitudes da costa ocidental de África, sob a acção da corrente fria de Benguela.

O clima é tropical húmido com chuvas predominantes no verão.

O período húmido e chuvoso vai de Outubro a Março e o sêco de Abril a Setembro. A média das temperaturas máximas diurnas é da ordem dos 28.7°C, registando-se o máximo em Fevereiro (30.9°C). A média das temperaturas mínimas diurnas é de 17.4°C, com o mínimo em Julho (11.9°C)⁶.

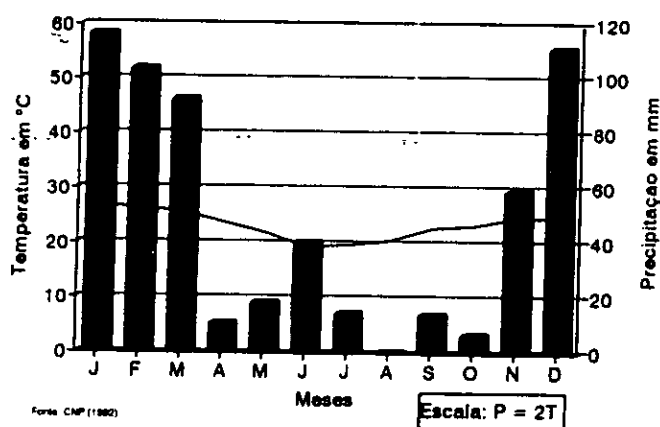
A soma da pluviosidade anual atinge em média 756.4 mm. Entre Janeiro e Fevereiro registam-se os valores mais elevados de pluviosidade, estimando-se em cerca de 84% do total anual (Gráfico 1). É também neste período que a temperatura, humidade e evapotranspiração atingem os seus valores máximos. A localização, neste período, da Zona de Convergência Intertropical no Hemisfério Sul, que está na origem dos ventos quentes e húmidos de Este e Nordeste, explica estas condições climáticas. Assim, o balanço hídrico é positivo e

⁶ / Dos Muchangos (1994).

corresponde ao período vegetativo mais importante do ano. Na época seca, a presença do anticiclone determinado térmicamente no interior da África Austral provoca um tipo de tempo fresco e com céu limpo e ventos do quadrante Oeste, sobrepondo-se muitas vezes aos ventos alísios (⁷).

GRÁFICO 1

Cidade de Maputo - 1991
Gráfico Termo-pluviométrico



3.3. Características Sócio-económicas

No bairro da Malanga as áreas residenciais misturam-se com as empresas industriais e comerciais, áreas de recreação e muitas outras formas de ocupação. Na parte oriental do bairro predominam habitações de construção definitiva (fundamentalmente prédios, em avançado estado de degradação e onde o sistema de esgotos está completamente danificado); a ocidente, verifica-se uma maior predominância de casas de construção precária e ainda de algumas moradias.

⁷ / Ibidem.

Para Dos Muchangos (1986), o típico destas zonas é a ocorrência de áreas compactas com casas de caniço. O aspecto geral destas áreas de caniço destaca-se, por um lado pela intensidade de transformação da natureza e, por outro, pelo estado de ornamentação ou conservação dos locais de habitação. As estradas asfaltadas ou avenidas desaparecem quase que na totalidade.

Em termos de infra-estruturas, o bairro conta com cerca de 15 empresas industriais e/ou comerciais, 10 casas comerciais (lojas), 2 cooperativas de consumo, um banco, um hospital, uma escola portuária, duas escolas públicas leccionando até 5ª classe, uma escola comunitária (leccionando de 8ª a 12ª classes) uma escola de condução e 3 estabelecimento de culto (igrejas) (8). A par destes estabelecimentos, existe ainda uma proliferação de várias micro-empresas de carácter informal (oficinas de reparação de automóveis, carpintarias, etc.).

3.4. População

Em 1992 a população do bairro da Malanga era de 19.666 habitantes, distribuídos por 46 quarteirões(9). O tamanho médio do agregado familiar é de 6.9 pessoas e a densidade populacional de 13 111 hab/km².

A distribuição sexual mostra um predomínio das mulheres (53.4%) em relação aos homens, o que corresponde a um índice de Masculinidade de 87.4%.

A sua estrutura etária revela um maior pêso da população com menos de 15 anos (44.7%) e menor pêso da população com mais de 65 anos (2%). A pirâmide etária, ajustada segundo o método de Arriaga(10) (Gráfico 2), apresenta, por isso, uma base larga, devido

⁸ / Informação prestada pelo Grupo Dinamizador do bairro da Malanga (1996).

⁹ / Grupo Dinamizador do Bairro da Malanga (1992).

¹⁰ / O método de Arriaga destina-se a corrigir as irregularidades da estrutura etária de uma população, resultantes da má declaração de idade, usando polinómios. Assim, a população é agrupada em grupos decenais e,

à elevada natalidade, e um vértice pontiagudo, por causa do menor número de idosos. A idade mediana⁽¹¹⁾ é igual a 17.34 anos. O maior peso da população na faixa dos (15-64) anos deve-se ao factor migração que, por se tratar de uma população pequena tem efeito sobre a estrutura da população.

O bairro recebe muitos imigrantes rurais, sobretudo provenientes das províncias de Inhambane, Gaza e Maputo, que trazem para a cidade padrões de reprodução rurais, o que se reflecte na elevação do nível de fecundidade na zona urbana. Cerca de 48.8% da população registada é imigrante. Desta, 51.3% é do sexo masculino e 47% do sexo feminino. As províncias do sul do país fornecem 46.5% do total dos imigrantes, dos quais 17.3% são da província de Inhambane, 22.9% de Gaza e 6.3% da província de Maputo (Gráfico 3, em anexo).

A razão de dependência demográfica é de 87.5% e a Razão de dependência económica para a população registada é de 127.25%⁽¹²⁾. Isto significa que existem 88 pessoas dependentes em cada 100 pessoas em idade activa e 127 em cada 100 pessoas economicamente activas.

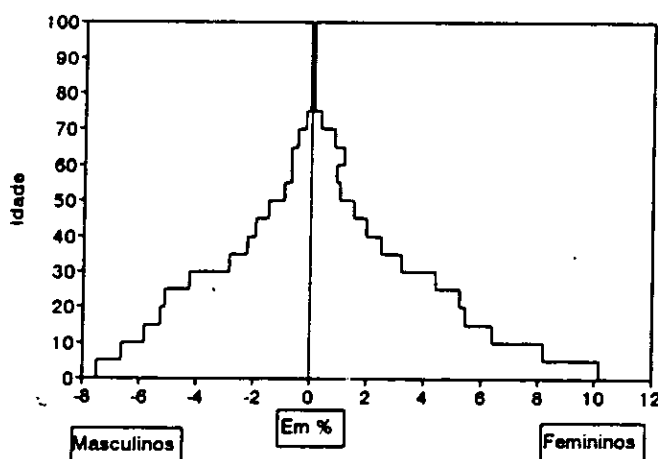
depois, usando multiplicadores, cada grupo decenal é separado em dois grupos etários quinquenais, sem contudo alterar o tamanho da população total. Arriaga assume que a linha de um polinómio do 2º grau passa pelo ponto médio de cada três grupos decenais consecutivos. Para além da fórmula de Arriaga, as fórmulas de Carrier-Farrag e de Karup-King-Newton, também trabalham com grupos decenais e os resultados são semelhantes aos de Arriaga. No entanto, os dois últimos métodos não separam o primeiro e o último grupo etário, enquanto que Arriaga o faz (Arriaga, 1994).

¹¹ / A idade mediana é a idade na qual a população é dividida em duas partes iguais, sendo 50% mais jovens e 50% mais velhos.

¹² / A **Razão de Dependência Demográfica** exprime a relação entre a população em idade inactiva (menores de 15 e maiores de 64 anos) e a população em idade activa (entre 15 e 64 anos), enquanto que **Razão de Dependência Económica**, é mais significativa em termos de desenvolvimento porque toma em conta factores económicos. Esta taxa representa a relação entre a população economicamente inactiva (menor de 15 anos, os maiores de 64 anos e aqueles embora encontrando-se em idade de trabalhar não o fazem), e aquela que efectivamente trabalham (PEA). Em 1991 a Cidade de Maputo tinha uma razão de dependência demográfica de 89.2% e uma taxa de dependência económica de 174.7% (GCR/DNE, 1994).

GRÁFICO 2

Bairro da Malanga - 1992
População ajustada seg. metodo Arriaga



Fonte: Grupo Dinamizador do Bairro da Malanga (1992)

3.5. Distribuição Geográfica do Comércio Informal

3.5.1. Distribuição Geográfica dos Mercados na Cidade de Maputo

De acordo com o Chefe de Repartição de Abastecimento e Mercados da Direcção dos Serviços Urbanos, a cidade de Maputo conta actualmente com 42 mercados, dos quais 1 (um) é regulador⁽¹³⁾, 6 são provisórios e os restantes, mercados de bairro⁽¹⁴⁾.

Grande parte dos mercados nasceram e/ou desenvolveram-se espontaneamente nos locais onde se verificam certas condições. O carácter pouco planificado dos mercados explica que os seus equipamentos fixos sejam rudimentares e não permitam funcionar em tempo de chuva, dada a falta de abrigo adequado para as mercadorias. Os vendedores se mantêm

¹³ / As autoridades municipais reconhecem apenas o mercado Fajardo como regulador, mas, a função de distribuição de produtos por outros mercados é também exercida pelos mercados de Xipamanine e Estrela Vermelha. Por isso, estes mercados também deviam ser considerados reguladores pela função exercida e pela sua grande área de influência.

¹⁴ / Daúto, Issufo, Entrevista, 17.01.96.

sentados atrás das suas bancas algumas vezes debaixo de telhados de cartão ou mesmo sem nenhum telhado (Foto 4). Para Bruneau & Kakese (1981), a exigência do consumidor em reduzir tanto quanto possível as suas deslocações em tempo e custo e o estado das vias condicionam o surgimento espontâneo dos mercados e a afluência dos seus compradores.

Como se pode observar no Mapa 3, a distribuição geográfica dos mercados na cidade de Maputo é irregular. Existe uma maior concentração de mercados nos bairros com maior densidade demográfica e onde vive a população com menores posses ⁽¹⁵⁾. O comércio informal para esta população serve de fonte de sobrevivência e permite que todos possam comprar avulso os produtos, uma vez que a sua condição económica não lhes permite comprar a grosso ou a semi-grosso nos estabelecimentos formais, nem mesmo cobrir as despesas de transporte de e para os centros de comércio formal.

A condição económica dos moradores justifica assim a quase ausência de mercados no centro da cidade, onde predomina o comércio de tipo formal. Assim, nos bairros da Coop e Sommerchild, onde se encontra a camada mais favorecida da cidade (ou mesmo do país), não existe nenhum centro comercial de natureza informal.

A proximidade de um ponto de atracção "gerador de deslocações", como uma escola, paragem de autocarros, uma fábrica, etc., é determinante para a localização dos centros de comércio informal, uma vez que aumenta a clientela potencial.

Ao contrário dos mercados, o comércio informal na rua é mais intenso no centro da cidade do que na zona suburbana. No centro existe maior circulação de pessoas devido à localização de vários estabelecimentos comerciais e de serviços que servem de atracção aos

¹⁵ / De acordo com Silva & Condy (1993:6), 81.7% dos agregados familiares poderiam ser considerados pobres na cidade de Maputo, dos quais 60.6% se encontravam em estado de indigência, quer dizer, aqueles cujas receitas per capita eram inferiores ao valor do cabaz mínimo alimentar. O valor do cabaz mínimo alimentar foi obtido com base no cabaz mínimo recomendado pelo Ministério da Saúde, que contém 2.213 calorias necessárias para cada pessoa por dia, e o índice dos preços ao consumidor. Assim, foram considerados indigentes aqueles agregados cujas receitas familiares per capita eram inferiores a 23.766,75 Mt; pobres os agregados com receitas entre 23.766,75 e 47.532,00 Mt e não pobres aqueles agregados cujas receitas per capita superavam os 47.532,00 Mt, entre os meses de Agosto/Novembro de 1991 (Silva & Condy, 1993).

potencias clientes. Por outro lado, o comércio de rua tende a ser mais intenso nas vias mais movimentadas da cidade. São os casos das avenidas Eduardo Mondlane, 24 de Julho, Vladimir Lénine que para além de serem muito movimentadas, é onde se localizam os pontos de desembarque e embarque de e para os bairros suburbanos.

A intensidade cada vez maior do comércio ao longo das principais vias da cidade deve-se, por um lado à falta de espaço nos mercados para albergar mais vendedores e, por outro, à grande circulação de pessoas nessas vias, atraindo assim os vendedores. Segundo o Chefe da Repartição de Abastecimento e Mercados⁽¹⁶⁾, a sua instituição não consegue satisfazer ao maior fluxo de pedidos de concessão de bancas porque os mercados (principalmente os do centro da cidade) não têm espaço. Por outro lado, muitas pessoas abandonam as suas bancas nos mercados para a rua, alegadamente porque na rua o movimento é maior. No Mercado da Malanga I, por exemplo, várias bancas estão desocupadas, uma vez que os seus donos preferem a rua ou os mercados Fajardo e Malanga II, que pela sua localização registam maior movimento. Por isso, o balanço dos dois anos de actividade da polícia urbana talvez seja efectiva no sentido de que já existe consciência de que é proibido vender nas vias públicas, mas não em termos de redução da actividade porque esta tende a crescer⁽¹⁷⁾.

¹⁶ / Daúto, Issufo, Entrevista, 17.01.96.

¹⁷ / Samuel, Jorge, Comandante da Polícia Urbana da Cidade de Maputo. Entrevista, 8.02.96.

3.5.2. Distribuição dos Mercados no Bairro da Malanga

No bairro da Malanga existem dois mercados: um mercado de bairro e um mercado provisório. Apesar de o mercado Malanga I (mercado de bairro) ter um surgimento planejado, a sua rápida expansão está fora do controle das autoridades municipais. O mercado Malanga II (mercado provisório) surgiu espontaneamente e a sua localização deve-se essencialmente à existência de uma paragem para os transportes públicos e ao estado de pobreza da população circunvizinha.

O comércio de rua é praticado pela grande maioria da população do bairro. A sua localização acompanha as principais vias rodoviárias (Avenidas 24 de Julho e do Trabalho) e fixa-se nas proximidades das fábricas e/ou estabelecimentos comerciais, hospitais, escolas e nas paragens dos transportes públicos (Mapa 4).

4. POPULAÇÃO E COMÉRCIO INFORMAL

O comércio informal, assim como outras actividades informais, são praticadas como forma de aumentar o rendimento familiar. Por isso, as pessoas que o praticam possuem determinadas características de género e sócio-económicas. Desta forma, este capítulo, fornece as características dos vendedores em relação à motivação para a venda, o tipo de produtos vendidos e a sua proveniência e a relação entre sexo e idade.

4.1. Conceito de Sector Informal

Segundo Gumeta (1994:25), não há uma definição clara sobre o sector informal. Tal facto deve-se à falta de unanimidade quanto aos critérios considerados básicos para encontrar uma definição. Assim, há autores que defendem que o conceito de sector informal da economia deve ser encontrado com base em critérios jurídicos; outros defendem que deve-se tomar como base, para além de critérios jurídicos, os económicos, sociais e políticos, conjugando com os objectivos que se pretende atingir tendo como base as actividades desenvolvidas através do sector informal.

As características do sector informal variam de acordo com as circunstâncias específicas existentes em cada país ou região. Várias são também, as terminologias alternativas: sector de baixo rendimento, sector não organizado, sector não registado ou sector não estruturado.

Segundo Bekkers & Stoffers (1995:22) e OIT (1993), em geral, descreve-se o sector informal como um conjunto de unidades dedicadas à produção de bens ou à prestação de serviços com a finalidade primordial de criar empregos e gerar receitas para as pessoas que participam nessa actividade. Estas actividades funcionam tipicamente em pequena escala, com um baixo nível de organização, com pouca ou nenhuma separação entre o capital e a força de trabalho como factores de produção. As relações de emprego - quando existem - são baseadas no emprego ocasional, de parentesco ou nas relações pessoais e sociais, e não em acordos contratuais que suponham garantias formais.

Para De Vletter (1992:39), "o sector informal é um sector residual ao qual a população economicamente activa se tem de resignar quando não pode entrar ou permanecer nos outros sectores".

Segundo Santos (1994:16), a definição do sector informal é independente da configuração do espaço físico em que as actividades de produção têm lugar, do volume de capital mobilizado para o processo produtivo, das características temporais da produção (contínua, sazonal, ocasional) e da actividade ser principal ou secundária na perspectiva do proprietário.

A delimitação do sector informal deve-se basear na unidade de produção e não no indivíduo. Para Bekkers & Stoffers (1995:23), "a palavra "informal" designa o tipo de empresa onde está empregado o trabalhador, e não a relação entre essa pessoa e a empresa ou o negócio correspondente". Assim, alguém que trabalha ocasionalmente ou precariamente numa empresa do sector formal está nesse sector e, se entende que um trabalhador permanente no sector informal também pertence a este sector (informal).

A abordagem a partir dos indivíduos coloca algumas dificuldades devido à existência de situações em que a demarcação oficial/informal não é precisa. É o caso de situações em que a mesma pessoa trabalha simultaneamente como assalariado de uma empresa do sector moderno e na pequena unidade produtiva familiar. O tipo de actividade também não constitui qualquer critério para a delimitação do sector informal, uma vez que para outras actividades (como por exemplo: agricultura, pesca e têxteis) podem coexistir os dois tipos de unidades⁽¹⁸⁾.

Assim, os aspectos determinantes da delimitação do sector informal são: a sua função principal, o processo de produção e o tipo de actividades.

^{18/} Santos (1994:19).

QUADRO 1: Aspectos Determinantes da Delimitação do Sector Informal

	ECONOMIA INFORMAL	ECONOMIA OFICIAL
Universo	Unidades Económicas não Registadas	Unidades Económicas Registadas
Tipo de Unidades Económicas	Micro-empresas assentando numa base familiar e sem personalidade jurídica	Empresas que enquanto entidades com personalidade jurídica constituem centros de decisão com autonomia para afectar recursos
Função Principal	Produção para autoconsumo, produção artesanal para o mercado, auto-emprego	Produção para o mercado
Processo de produção	Utilização fundamental do factor trabalho do proprietário ou familiar e ocasionalmente ou a título acessório emprego assalariado	Utilização de uma combinação de factores de produção (trabalho, terra e capital) adquiridos no mercado
Actividades	Actividades Tradicionais	Actividades tradicionais e modernas

Fonte: Santos (1994:20).

O conceito de actividades do sector informal deve diferenciar-se do de actividades ocultas ou de economia subterrânea. A separação entre os dois conceitos advém das características diferenciadas das unidades e dos objectivos que presidem ao seu comportamento.

O sector informal refere-se às pequenas unidades, empresas individuais utilizando o factor trabalho do proprietário e de familiares e para as quais não existe uma atitude deliberada de escapar ao registo administrativo e ao controle público e assim vir a obter alguma vantagem no mercado por esse facto - não há neste caso uma situação fraudulenta intencional. São unidades de produção tradicionais que surgem de modificações do comportamento das famílias em resposta à queda do seu rendimento disponível e do poder de compra. Pelo contrário, a economia subterrânea agrupa as unidades económicas que, ou exercem actividades legais de uma forma oculta resultante da sua intenção deliberada de evasão fiscal, ou se dedicam a actividades ilícitas, como sejam a produção e comercialização da droga, o contrabando, etc. Assim, a economia subterrânea corresponde a uma estratégia voluntária de ocultação dos factores de produção (trabalho e capital), associada à fraude e evasão fiscais, praticadas com o objectivo de assegurar condições concorrenciais vantajosas de formas fraudulentas, através da redução dos

custos de produção e de esquemas de subfacturação feito por unidades de alguma dimensão económica (Ibdem).

QUADRO 2: As Três Grandes Dimensões da Economia não Registada

	SECTOR INFORMAL	ECONOMIA SUBTERRÂNEA	
		FRAUDE E EVASÃO FISCAL	ACTIVIDADES ILÍCITAS
Universo	Unidades económicas não registadas pela administração	Unidades não registadas, unidades registadas subdeclarantes	Unidades não registadas exercendo actividades marginais ¹⁹
Lógica de produção	Subsistência, auto-emprego, organização tradicional	Queda dos custos de produção por forma fraudulenta	Excedentes obtidos de forma delituosa
Métodos de colecta estatística	Inquéritos específicos	Auditorias fiscais	Fluxos físicos
Integração na Contabilidade Nacional	Estabelecimento de um subsector específico	Correcção dos desvios da subavaliação	Estimação por produtos

Fonte: Santos (1994:23).

Neste trabalho, considera-se sector informal ao conjunto das unidades de produção de bens e serviços, em pequena escala, onde não existe separação entre o trabalho e o capital como factores de produção. O seu nível de organização é baixo e o seu objectivo principal é fazer face aos baixos rendimentos disponíveis através da criação de auto-empregos que garantam a sobrevivência da força de trabalho que não consegue entrar ou permanecer no mercado de trabalho formal, ou para aqueles que, mesmo trabalhando no sector moderno, os seus salários são baixos e procuram outras fontes de receita. A mão-de-obra é constituída por trabalhadores familiares não remunerados ou por assalariados, geralmente menores e familiares do patrão, auferindo um salário mensal ou semanal, monetário ou por produto.

¹⁹ / Actividades à margem da lei.

Assim, o sector informal caracteriza-se por:

- Produção familiar de subsistência;
- Utilização intensiva da força de trabalho, sobretudo mulheres e crianças, com uma relação de parentesco com o patrão;
- Baixo nível de organização e de gestão das receitas obtidas;
- O objectivo principal é a criação de emprego e de rendimento.

Este trabalho só analisa um sub-sector da economia informal, que é o Comércio Informal num bairro da cidade de Maputo.

O comércio informal, praticado nos mercados ou na rua, parece ser a actividade que abrange grande parte dos trabalhadores informais, pois, para entrar nela só se tem necessidade de pequenas somas de dinheiro ou mercadorias; não é necessário ter experiência. Os mercados são caracterizados pela falta de infra-estruturas ou pela degradação das poucas que existem, dificultando a prática da actividade quando há mau tempo (chuva ou vento, por exemplo). Muitos destes mercados surgiram espontaneamente e não possuem nenhum tipo de cobertura. Os poucos que possuem cobertura, apenas protegem uma pequena parte de vendedores, já que a grande maioria não cabe dentro dos mesmos.

Os vendedores dos mercados pagam uma taxa mensal de 5 mil meticais ou uma taxa diária de 200 a 250 meticais, pelo aluguer da banca ou do espaço no qual vendem os seus produtos. Os vendedores dos mercados do bairro pagam mensalmente, enquanto que os dos mercados provisórios, devido à sua variação diária, fazem-no diariamente. A fiscalização é muito deficiente, por isso é frequente a venda de produtos proibidos (carne fresca, produtos de

mercearia e medicamentos), de produtos fora do prazo ou a não observância das regras mais elementares da higiene, o que constitui forte atentado à saúde pública.

O comércio de rua constitui o nível mais baixo do comércio, sendo ao mesmo tempo, "uma resposta e um produto da pobreza"⁽²⁰⁾. Para Santos (1979:172), o comércio de rua pode ser uma resposta às necessidades próprias do sector moderno do comércio. Os comerciantes do sector moderno usam os vendedores de rua para fugir ao pagamento do imposto, para empregar menores e velhos, para ir ao encontro de uma clientela que não tem tempo ou não gosta de entrar nas casas de comércio ou, ainda, para escoar os produtos não vendidos ou invendáveis por diferentes motivos. Por isso os vendedores ambulantes não são independentes, mas empregados disfarçados de patrões invisíveis que comandam microempresas de comercialização.

Por outro lado, a venda na rua constitui alternativa de sobrevivência para as pessoas que não conseguem obter lugar nos mercados, dada a maior afluência da população a esses lugares. Mas a prática de comércio na rua é proibida, facto que põe em risco os seus praticantes uma vez que podem ver os seus produtos recolhidos pelos agentes da Polícia Urbana. Embora o objectivo desta atitude seja manter a estética da cidade, não parece ser a solução para o problema e piora ainda mais a situação económica de muitos comerciantes de rua.

4.2. Distribuição dos Comerciantes por Idade e Sexo

Como mostra a Tabela 1, grande parte da população comerciante tem as idades compreendidas entre os 20 e 39 anos (46.8%), sendo a sua maioria mulheres (65.6%). A estrutura por idade dos vendedores difere bastante num e noutro sexo. Do lado dos homens, 55,5% tem menos de 20 anos e do lado das mulheres, 52,4% tem idade entre 20 e 39 anos.

²⁰ / Santos (1979) citando Buchanan (1972), *Singapore in Southeast Asia*, Bell and Sous, Londres, Pg. 156.

TABELA 1: Distribuição dos Vendedores por Grupos Etários

GRUPO ETÁRIO	HOMENS		MULHERES		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
7 - 19	192	55.5	182	27.7	374	37.3
20 - 39	125	36.1	345	52.4	470	46.8
40 - 59	24	6.9	120	18.2	144	14.3
60 +	5	1.5	11	1.7	16	1.6
TOTAL	346	100.0	658	100.0	1004	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

Comparando a população vendedora e o total da população registada, verifica-se que tanto a idade mediana como a média das idades são maiores para os vendedores do que para a população total, uma vez que a população vendedora não conta com o efectivo de crianças entre 0 e 6 anos. Assim, os vendedores têm uma idade mediana de 24.26 anos e uma idade média de 26.5 anos (22.0 anos para os homens e 28.8 anos para as mulheres); por seu turno, a idade mediana da população registada é de 17.47⁽²¹⁾ e a média das idades de 20.66 anos, sendo 20.25 e 21.05 anos para os homens e mulheres, respectivamente.

TABELA 2: Médias das Idades e Idade Mediana

POPULAÇÃO	MÉDIA DAS IDADES			IDADE MEDIANA
	HOMENS	MULHERES	TOTAL	
REGISTADA	20.25	21.05	20.66	17.47
VENDEDORA	22.00	28.92	26.54	24.26

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

²¹ / A idade mediana da cidade de Maputo (1995), calculada com base nas projecções da CNP, é 17.62 anos.

A importância dos jovens deve ser relacionada à falta de escolaridade e à necessidade imperiosa de os filhos contribuírem para o rendimento familiar⁽²²⁾. Por outro, também é grande o peso dos adultos, particularmente os do sexo masculino, devido às dificuldades que eles enfrentam para entrar ou permanecer no sector formal e, ainda, ao baixo salário auferido. Cerca de 83% dos vendedores declaram nunca terem tido emprego e, dos 17.1% que já o tiveram, 29.3% deixaram-no porque o vencimento não era suficiente para cobrir as suas necessidades básicas, 13.1% as empresas onde trabalhavam fecharam, 12.1% acabaram os seus contratos e 11.1% foram despedidos (Tabela 3). Isto mostra o efeito do Programa de Reabilitação Económica (PRE), e da diminuição do poder de compra da população na proliferação de actividades informais, em particular, a do comércio.

TABELA 3: Distribuição Percentual do motivo pelo qual os Vendedores deixaram o Emprego Anterior

MOTIVOS PORQUE DEIXARAM O EMPREGO	VENDEDORES (%)
FOI DESPEDIDO	11.1
VENCIMENTO ERA POUCO	29.3
ACABOU CONTRATO	12.1
FECHOU EMPRESA	13.1
REFORMOU	13.1
DOENÇA	3.0
MARIDO PROIBIU	4.0
OUTRO	14.0
TOTAL	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

²² / Bukome & Merenne-Schoumaker (1988).

O maior peso das mulheres no comércio informal deve-se à falta de acesso à educação e à capacitação, dificultando a sua participação no mercado de trabalho (ver o ponto 4.7 sobre nível de escolaridade)⁽²³⁾. Como consequência, "excluídas do emprego assalariado, as mulheres têm recorrido em grande medida ao trabalho do sector informal. Em muitos países o sector informal e o trabalho por conta própria são as únicas possibilidades com que contam as mulheres para ter oportunidade de enfrentar a segregação ocupacional, o desemprego e o supemprego"⁽²⁴⁾. Para as Nações Unidas (1985), os problemas de participação da força laboral são maiores nas mulheres do que nos homens, em parte porque é sobre as mulheres onde há grande incidência do trabalho a *part-time*, resultado da sua adicional responsabilidade no trabalho doméstico e também porque em muitos países (como Moçambique) a contribuição económica da mulher é subestimada. A produção no interior da família é tradicionalmente atribuída à mulher e a necessidade do trabalho feminino remunerado aparece como uma sobrecarga que se sobrepõe às tarefas domésticas. Portanto, "a possibilidade de evitar que as mães de famílias ingressem na força de trabalho significa, efectivamente, poupá-las de uma actividade cansativa, desinteressante e mal remunerada. Manter a esposa em casa propicia à família uma vida mais cômoda, através da utilização do trabalho feminino nas tarefas domésticas"⁽²⁵⁾. Mas quando os rendimentos não são suficientes, ela tem que fazer as mesmas tarefas domésticas e ainda as económicas. Como as mulheres têm que cuidar dos filhos, por razões culturais e económicas, já que não estão em condições de os colocar na creche, o comércio informal possibilita trabalhar ao mesmo tempo que cuidam das crianças.

²³ / Os resultados do Inquérito Demográfico Nacional de 1991, indicam que menos de um terço dos homens eram assalariados e empregadores, 28.5% e 1.4%, respectivamente; de todas as mulheres ocupadas apenas 5.5% eram assalariadas e empregadoras, 5.2% e 0.3%, respectivamente (GCR/DNE, 1994).

²⁴ / Faroq & Ofosu (1993), citando NU (1991:92).

²⁵ / Durhan (1980), citado por Oliveira (1984).

De acordo com um estudo realizado no Bairro George Dimitrov (Rodrigues, 1994) sobre a Mulher e o Sector Informal, 73% das mulheres entrevistadas declaram trabalhar por conta própria, 20% domésticas, 7% assalariadas do sector formal, como sua actividade principal. Como actividade secundária, o trabalho por conta própria absorve 96% das mulheres entrevistadas, sendo as restantes (4%) trabalhadoras de cooperativas. Idêntico resultado foi obtido no inquérito amostral sobre Mortalidade, Planeamento Familiar e Acesso a Serviços de Saúde na Cidade de Maputo, realizado em Julho de 1994, onde 38.7% trabalhavam por conta própria, 41.4% como assalariadas, 8% patroas e 12% ocupadas em outras actividades (Lopes & Santos, 1995:33).

Os autores notaram uma diferença, quanto à ocupação da mulher, entre o Distrito Urbano nº 1 (cimento) e os restantes distritos urbanos (D.U. nº 2-5), cujas construções são de cimento e de caniço. No 1º (D.U. nº 1), as mulheres por conta própria correspondiam a 24.9%, assalariadas 53.2%, patroas 7% e 15% ocupadas em outras actividades; enquanto que no conjunto dos D.U. 2 a 5, 45.2% trabalhavam por conta própria, 35.8% assalariadas, 8.4% patroas e 10.5% em outras actividades (Ibidem). Os resultados do inquérito aos comerciantes informais mostram que maior percentagem das mulheres abrangidas desenvolvem actividades por conta própria (77.5%), 10.3% de assalariadas, 2.5% patroas e 9.7% trabalhando em outras actividades (Quadro 3).

QUADRO 3: Distribuição Percentual das Mulheres Segundo Suas Categorias Ocupacionais

	B. GEORGE DIMITROV 1994	INQUÉRITO SAÚDE 1994		INQUÉRITO COMERCIANTES INFORMAIS 1995
		D.U. 1	D.U. 2-5	
C. PRÓPRIA	73.0	24.9	45.2	77.5
ASSALARIADAS	7.0	53.2	35.8	10.3
PATROAS	-	7.0	8.4	2.5
OUTROS	-	15.0	10.5	9.7

Fontes: Rodrigues (1994), Lopes & Santos (1995) e Inq. Comerciantes Informais (1995)

4.3. Lugar de Nascimento e Última Residência

Como se pode observar na Tabela 4, 69,4% dos comerciantes informais nasceram fora da cidade, sendo de destacar as províncias de Gaza e Inhambane com 29,5 e 28,5%, respectivamente. Isto mostra a grande participação dos imigrantes provenientes do meio rural na proliferação de actividades informais.

TABELA 4: Distribuição percentual segundo a Província de Nascimento dos Comerciantes Informais

PROVÍNCIA	COMERCIANTES INFORMAIS (%)
CABO DELGADO	0.3
ZAMBÉZIA	0.7
TETE	0.3
MANICA	0.4
SOFALA	1.0
INHAMBANE	28.5
GAZA	29.5
MAPUTO	8.6
MAPUTO CIDADE	30.6
TOTAL	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

As precárias condições de vida no campo, devido aos problemas de acesso à terra para a sobrevivência da população; às calamidades naturais (seca e cheias) e uma estrutura agrária não dotada de tecnologia capaz de garantir a fixação populacional, resultam numa migração massiva da população para a cidade, à procura de emprego. Para Stichter (1985), o baixo nível de tecnologia usada na agricultura africana significa que as mesmas sociedades sofrem da falta de segurança alimentar. Os factores ecológicos e climáticos tais como a seca, a mosca tsé-tsé, pragas de gafanhotos e outro tipo de pestes, podem romper o fornecimento de alimentos ou matar o gado.

O fluxo de população do meio rural para o urbano provoca o engrossamento da força de trabalho e uma oferta ilimitada de mão-de-obra em relação à capacidade de absorção... (Marshall, 1978:105). A incidência do desemprego é maior entre os migrantes que entre os nativos porque, aqueles, pouco ou não qualificados, e praticamente sem instrução, têm menos familiares e amigos que possam ajudar a encontrar emprego. Os migrantes encontram-se assim em desvantagem no mercado de trabalho em relação aos nativos que são mais instruídos e qualificados e com mais relações sociais. Assim, para a sua sobrevivência os migrantes dedicam-se a actividades de baixo rendimento como: artesanato, pequeno comércio, carregadores utilizando carros de mão (tchova xita duma), guardas e lavadores de carros, carregadores de compras pessoais, cortadores de lenha, sapateiros de rua, etc.

Os migrantes que recorrem às cidades provêm de todas as regiões do país. Não são compostos apenas por camponeses, mas também, por cidadãos de outras cidades e núcleos urbanos menores, incluindo entre os últimos, certo número de pessoas nascidas no meio rural mas com experiência citadina (Alberts, 1977:19). O movimento migratório para as cidades também é feito por etapas ⁽²⁶⁾.

²⁶ / "O processo de migração por etapas é aquele em que o deslocamento desde o campo às cidades e subúrbios se realiza não por movimentos directos, mas sim por uma série de movimentos menos drásticos desde o campo à aldeia, da aldeia à vila, da vila à cidade e da cidade a seus subúrbios" (Ibidem).

Cerca de 28% dos vendedores imigrantes provêm das zonas urbanas (Tabela 5), sendo 87,1% provenientes das cidades do sul, devido à maior atracção exercida pela cidade de Maputo sobre a população das mesmas (Gráfico 4).

GRÁFICO 4

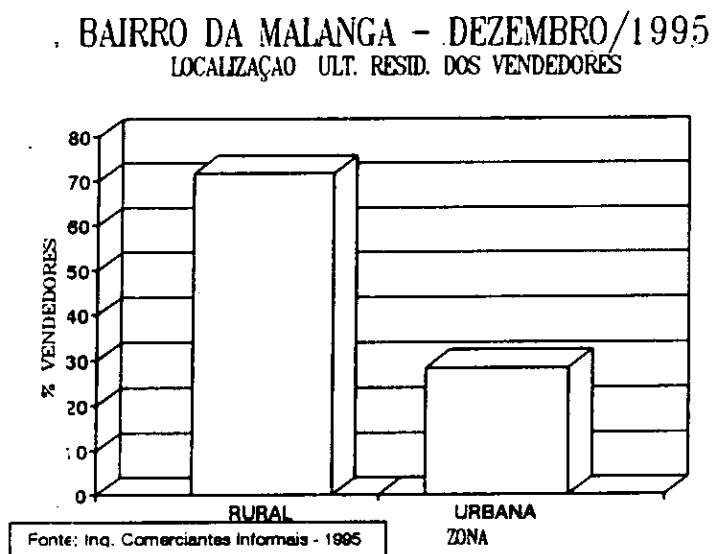


TABELA 5: Distribuição Percentual dos Vendedores do Bairro da Malanga Segundo a última Cidade de Residência antes de viver na Cidade de Maputo

CIDADE	COMERCIANTES (%)
CUAMBA	0.5
MONTEPUEZ	0.5
PEMBA	0.5
NAMPULA	0.5
QUELIMANE	2.1
CHIMOIO	1.6
BEIRA	7.3
INHAMBANE	7.8
MAXIXE	15.0
CHOKWE	33.7
XAI-XAI	26.9
MATOLA	3.6
TOTAL	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

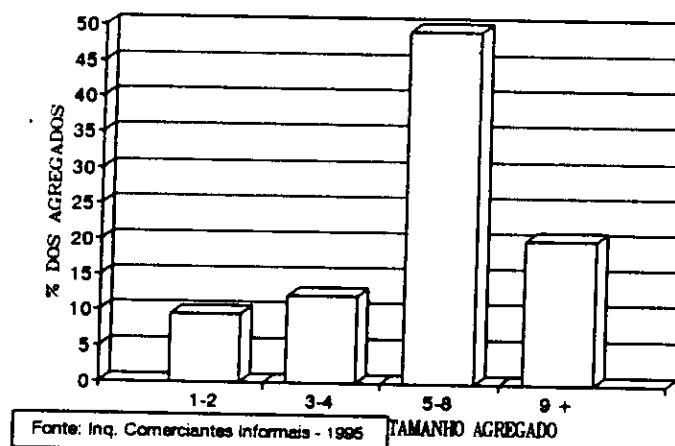
4.4. Relação com o Chefe do Agregado Familiar

Nas cidades africanas a família define-se como um conjunto económico de tamanho e forma variadas. Pela sua diversidade, composição e suas funções sociais, o agregado familiar joga um papel fundamental na estabilidade social, atendendo de maneira sensível às dificuldades de adaptação dos migrantes rurais à economia da cidade. A família urbana africana não segue o modelo europeu, ela é original porque mantém as suas raízes culturais e tradicionais (Chauvet, 1987). Enquanto que a família europeia é nuclear e constituída pelo casal e seus filhos, a família africana é alargada, incluindo, para além dos filhos, outros parentes. A percentagem destes últimos em relação à população registada é de 21.3% (cerca de 1.3 pessoas por agregado).

De acordo com os resultados do inquérito aos comerciantes informais, o tamanho médio do agregado familiar é de 6.14 pessoas⁽²⁷⁾. Apesar do elevado número de pessoas por família, existe uma certa heterogeneidade no tamanho dos agregados. Cerca de metade (49.3%) dos agregados são constituídos por 5 a 8 pessoas, 30.6% por menos de 5 pessoas e 20.1% por 9 ou mais pessoas (Gráfico 5).

GRÁFICO 5

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
TAMANHO DOS A. F. DOS VENDEDORES



²⁷ / Este tamanho é aproximadamente igual ao do D.U.2 (do qual faz parte a área de estudo) e da cidade de Maputo cujo os tamanhos são, respectivamente, de 6.3 e 6.2 pessoas (GCR/CNP, 1991:26).

4.4.1. Participação dos Membros do Agregado Familiar no Comércio

Informal

Nas famílias que praticam o comércio informal, duas pessoas (1.8), em média, desenvolvem esta actividade. Como se pode observar na Tabela 6 e Gráfico 6, os cônjuges apresentam maior percentagem de participação (61.8%); os outros membros, apesar de terem uma participação inferior aos cônjuges, a sua percentagem é bastante significativa e mostra um maior envolvimento dos filhos na produção de receitas para as famílias de baixo rendimento. Os cônjuges são maioritariamente do sexo feminino e a sua maior dedicação a este tipo de actividade constitui uma alternativa às dificuldades de sua participação no mercado formal da economia.

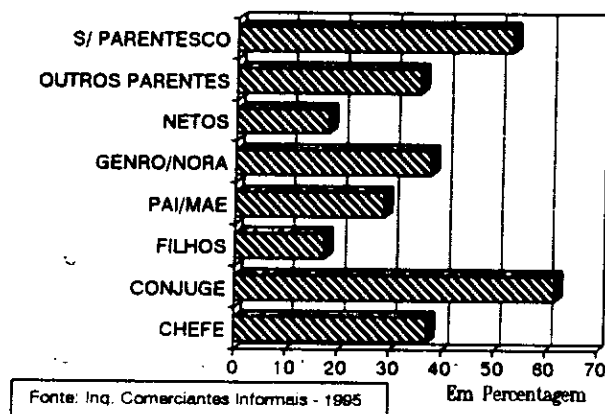
TABELA 6: Participação dos Membros do Agregado Familiar no Comercio Informal

MEMBRO	Nº PESSOAS	Nº VENDEDORES	% PARTICIPAÇÃO
CHEFE	572	213	37.2
CÔNJUGE	361	223	61.8
FILHOS	1794	313	17.4
PAI/MÃE	73	21	28.8
GENRO/NORA	61	23	37.7
NETO/A	128	23	18.0
OUTROS PARENTES	383	136	35.5
TOTAL	3372	1002	28.9

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

GRÁFICO 6

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
PARTICIPAÇÃO MEMBROS A.F. NO C.INFORMAL



Os chefes dos agregados familiares são maioritariamente do sexo masculino (68.5%) e com idade média de 39.4 anos. Nota-se, ainda, que 90.4% dos chefes masculinos são casados, sendo 80.3% em regime monogâmico e 10.1% poligâmico. Para os chefes femininos, 37.6% são casados (29.2% em regime monogâmico e 8.4% em regime poligâmico). Metade das mulheres chefes de agregados (50.8%) são viúvas, separadas ou divorciadas, servindo-se do comércio informal como a única forma de sustentar as famílias sob sua responsabilidade (Tabela 7).

TABELA 7: Distribuição Percentual dos Chefes dos Agregados Familiares Segundo o Estado Civil

ESTADO CIVIL	HOMENS (%)	MULHERES (%)
SOLTEIRO/A	8.0	11.8
CASADO/A MONOGÂMICO	80.3	29.2
CASADO/A POLIGÂMICO	10.1	8.4
VIÚVO/A	0.3	24.2
SEPARADO/A OU DIVORCIADO/A	1.3	26.4

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

Portanto, duas situações concorrem para que o chefe ou outro membro da família participe no comércio informal: a 1ª refere-se aqueles que não tem outra fonte de rendimento senão o comércio informal e que se empenham nele para sobreviver e, a 2ª, diz respeito aos empregados do sector formal, mas obrigados a recorrer ao pequeno comércio para cobrir as insuficiências e fazer face às necessidades da família. Por isso, o comércio informal aparece como uma actividade resultante da falta de emprego ou do baixo nível de salário oferecido pelo mercado de trabalho moderno.

4.5. Relação com o Dono da Banca

Grande parte dos vendedores trabalha por conta própria (66%), i.e., são proprietários dos produtos que vendem; 4.2% são filhos dos proprietários, 7.8% progenitores (mãe ou pai) e 7.3% assalariados. A percentagem de mulheres proprietárias de bancas é superior a dos homens (79.3% contra 49.1%) e, devido às suas responsabilidades domésticas, as raparigas participam menos na actividade (apenas 0.5%) do que os rapazes (13.1%) (Tabela 8). A substituição das mães no trabalho doméstico por parte das filhas, liberta aquelas para actividades económicas. Cerca de 5% dos vendedores alugaram as bancas ou instrumentos de

trabalho⁽²⁸⁾, pagando entre 10 mil a 150 mil meticais por mês.

TABELA 8: Relação do Vendedor com o Dono da Banca

RELAÇÃO	VENDEDORES (em %)		
	HOMENS	MULHERES	TOTAL
PROPRIETÁRIO	49.1	79.3	66.0
FILHO	13.2	0.5	4.2
PAI/MÃE	1.2	11.4	7.8
ASSALARIADO	22.8	1.1	7.3
ALUGUER	4.8	5.1	4.7
OUTRO	9.0	2.7	4.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

Um aspecto importante a registar é a autonomia de gestão das receitas pelas mulheres. Assim, 69.7% gerem elas próprias, 5.8% pelo marido e 12.6% pelos pais ou mães das mesmas (Gráfico 7, em anexo).

Os assalariados são na sua maioria migrantes (Gráfico 8), jovens (idade mediana de 18.75 anos) e com predominância do sexo masculino (Gráfico 9). O facto deve-se à existência de um excedente de adolescentes e adultos entre os migrantes das áreas rurais para as cidades. As pessoas de 16 a 35 anos de idade têm maior mobilidade espacial do que os mais jovens ou mais velhos. Os jovens têm poucas relações fixas com a sociedade do seu lugar de residência, que de facto possam impedir ou dificultar a migração e têm poucas responsabilidades familiares e de trabalho (Alberts, 1977). Quando chegam à cidade vêm-se obrigados a trabalhar com uma idade menor devido à falta de ajuda familiar⁽²⁹⁾. No caso

²⁸ / Trata-se das carrinhas de mão utilizadas para o transporte de mercadorias.

²⁹ / Elizaga e Macisco Jr. (1975).

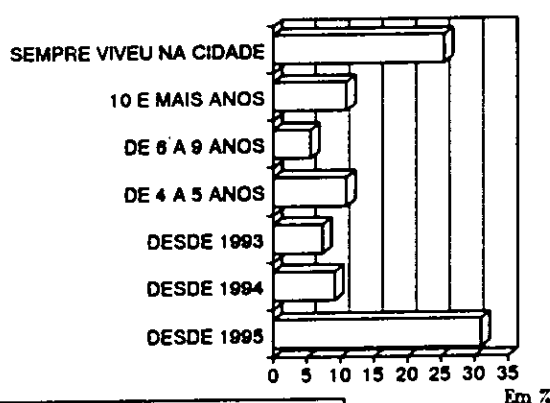
concreto da cidade de Maputo, os familiares que têm emprego auferem salários muito baixos, e os outros nem emprego têm, por isso, todos têm que procurar actividades alternativas, nas quais envolvem, também, os filhos e/ou outros familiares.

O nível de instrução dos assalariados é baixo. Apesar de 86% terem frequentado a escola, apenas 14.6% atingiram um nível acima do primário (Gráfico 10, em anexo). O seu salário é muito baixo, variando entre 35 mil a 200 mil meticais por mês⁽³⁰⁾, sendo o médio de 36.455.00Mt (39.167.00 para os homens e 35.135.00Mt para as mulheres). Camarano (1986:31), afirma que "o sector informal é caracterizado pela sub-remuneração do pessoal a ele afecto".

Para Miller (1988), as actividades informais são geradas e levadas avante por pessoas marginalizadas e que têm alternativas sócio-conómicas limitadas. Estas são coagidas a ingressar em trabalho irregular e são explorados por ele. Os salários obtidos são baixos e, frequentemente, não chegam a garantir a simples subsistência. Por isso, as actividades informais "podem ser um mau lugar para trabalhar tanto economicamente quanto "ambientalmente" (Miller, 1988).

GRÁFICO 8

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995 ASSALARIADOS POR TEMPO DE RESIDENCIA

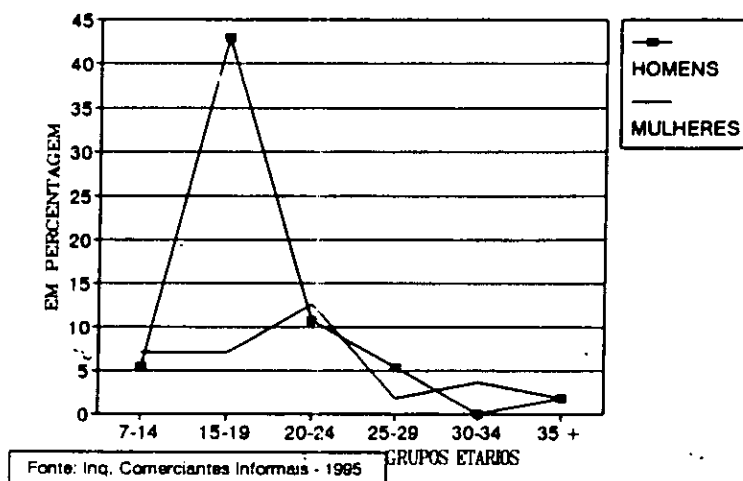


Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

³⁰ / É um salário inferior ao salário mínimo nacional, fixado em cerca de 218 mil meticais.

GRÁFICO 9

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/95
ASSALARIADOS POR IDADE E SEXO



4.6. Bairro de Residência e Localização do Ponto de Venda

A escolha do ponto de venda depende de vários factores. Pouco mais de metade (52%) dos vendedores apontam a proximidade do local de residência como factor determinante na escolha, e 9.7% o hábito⁽³¹⁾.

Bukome & Merenne-Schoumaker (1988), apontam três razões que explicam a influência do local de residência na localização dos pontos de venda: 1º, a proximidade da residência permite a renovação rápida dos produtos; 2º, o *stock* restante em casa fica em melhores condições de conservação e, 3º, a proximidade do ponto de venda à residência reduz as dificuldades de transporte.

³¹ / Este grupo é constituído maioritariamente por pessoas que no acto do início da sua actividade naquele local tinham a sua residência nas proximidades, mas que tendo se mudado, permanecem no local por hábito.

Para os vendedores de rua, a localização do ponto de venda perto de casa tem ainda a vantagem de poder deixar a maior parte do produto em casa, evitando assim a sua recolha pelas autoridades municipais, já que a venda nestes locais é proibida.

Entre os 1013 vendedores interrogados, 55.1% residem no bairro onde desenvolvem a sua actividade (Malanga), enquanto que 30.4% vivem nos bairros vizinhos: Chamanculo A (17.4%), Chamanculo B (2.1%), Alto-Maé (7.2%) e Luís Cabral (3.7%). Só 2.0% dos vendedores é que têm as suas residências localizadas fora da cidade de Maputo (Gráfico 11 e Mapa 5). Trata-se de pessoas que vêm de diversos pontos da província de Maputo, vendendo fundamentalmente produtos agrícolas e carvão e/ou lenha; pessoas vindas das províncias de Gaza e Inhambane, que também vendem produtos agrícolas e côco. A maior parte destes vendedores permanecem no local da venda até acabarem a sua mercadoria, e só depois é que regressam às suas residências habituais.

GRÁFICO 11

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
VENDEDORES SEGUNDO BAIRRO DE RESIDENCIA

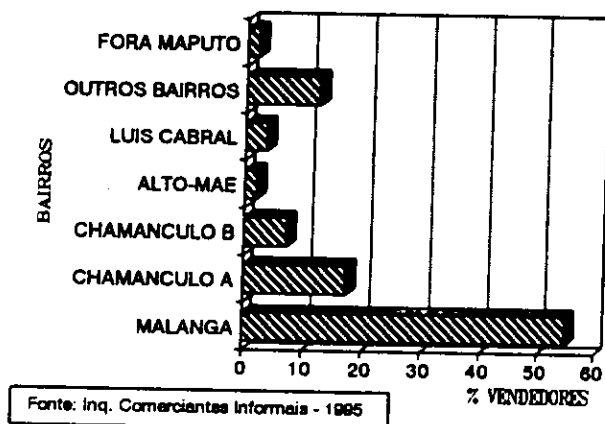


TABELA 9: Distribuição Percentual dos Vendedores Segundo o Motivo da Escolha do Ponto de Venda no Bairro da Malanga

MOTIVO	VENDEDORES (%)
É PERTO DE CASA	51.5
FAMILIAR/AMIGO VENDE AQUI	6.6
TEM MUITO MOVIMENTO	7.8
HABITO	9.7
FOI ONDE CONSEGUI BANCA	6.0
NÃO CONSEGUI OUTRO LUGAR	7.3
PATRÃO COLOCOU-ME AQUI	0.9
OUTRO	10.2
TOTAL	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

4.7. Nível de Escolarização dos Vendedores

O nível de instrução influencia a produtividade da força de trabalho. Por isso, opera como um critério de selecção para que os empregadores identifiquem indivíduos que possuem capacidade para a realização de certas actividades. Assim, uma pessoa menos instruída encontra maiores dificuldades no mercado de trabalho do que aquela com maior nível de instrução.

Quanto ao nível de escolaridade dos vendedores, verifica-se que, do universo do inquérito 79.3% frequentaram a escola em diferentes níveis. Mais de metade dos vendedores (56.8%) não tem mais de 4 anos de escolaridade e apenas 16.9% tem mais do que o nível primário. As mulheres apresentam maior percentagem de analfabetismo (25.9%) em relação aos homens (10.9%) (Tabela 10 e Gráfico 12, em anexo). Por razões culturais o filho do sexo masculino tem prioridade nos estudos em relação ao do sexo feminino. Antigamente pensava-se que a função da mulher era cuidar dos filhos e outras tarefas domésticas, pelo que não era

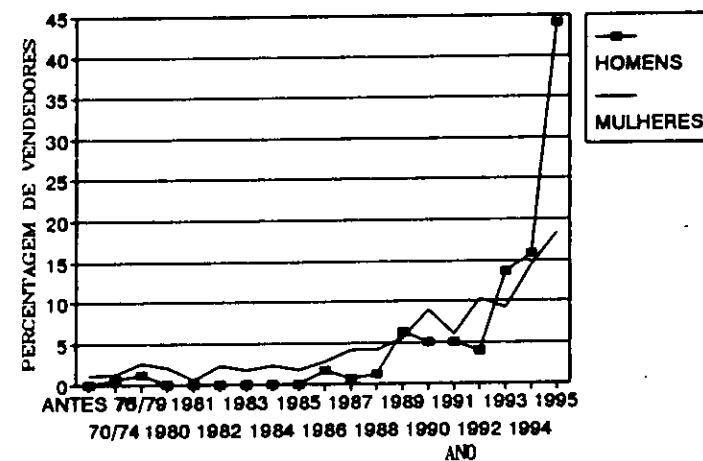
necessário estudar. Mas a situação económica mostra que as mulheres têm que trabalhar, só que, pelas razões apontadas, a sua integração só é acessível no sector informal.

4.8. Ano de Início da Actividade

Como se pode observar no Gráfico 13, grande parte dos vendedores iniciou a sua actividade nos últimos anos. Quase metade dos homens (44.1%) começaram há menos de um ano enquanto que no mesmo período só 18.3% das mulheres é que também começaram a vender. Deste modo, 74.6% dos vendedores iniciou a sua actividade há menos de 5 anos, sendo 26.6% há menos de um ano. Há, portanto, um contingente cada vez maior de pessoas que praticam esta actividade, como consequência do elevado crescimento da força de trabalho e da fraca capacidade do sector moderno em oferecer emprego às pessoas que entram pela primeira vez na actividade produtiva, ou mesmo de manter os que já se encontram no mesmo.

GRÁFICO 13

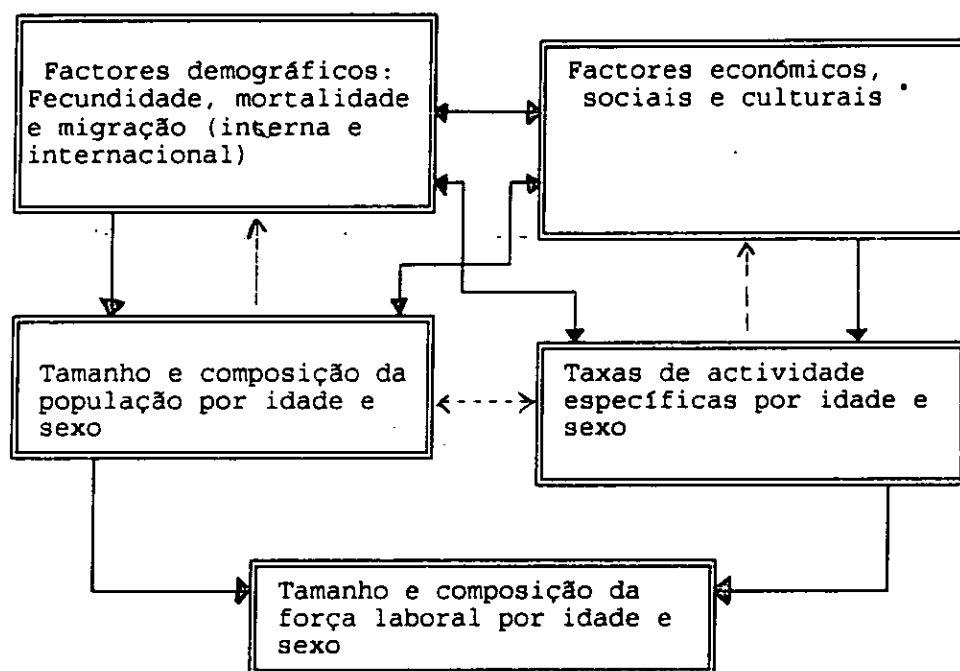
BAIRRO DA MALANGA – DEZEMBRO/95
ANO DE INICIO DA ACTIVIDADE



Fonte: Inq. Comerciantes Informais (1995)

O crescimento da força de trabalho é determinado por factores demográficos, sóciais, culturais e económicas.

QUADRO 4: Diagrama de Fluxo dos Determinantes Básicos do Tamanho da Força Laboral



———— Relação Forte

- - - - - Relação Relativamente fraca

* Factores económicos: O PNB per capita, nível de ingresso médio dos trabalhadores, oportunidades de emprego e sua distribuição geográfica, estrutura industrial, estrutura ocupacional, organização da produção e outros;
Factores sociais: oportunidades educacionais, assistência educacional, urbanização, leis e características dos casamentos, e outros;
Factores culturais: atitudes tradicionais na participação dos diferentes grupos na actividade económica, particularmente mulheres, influências religiosas sobre atitudes no trabalho e outros.

Fonte: Farooq e Ofosu (1993).

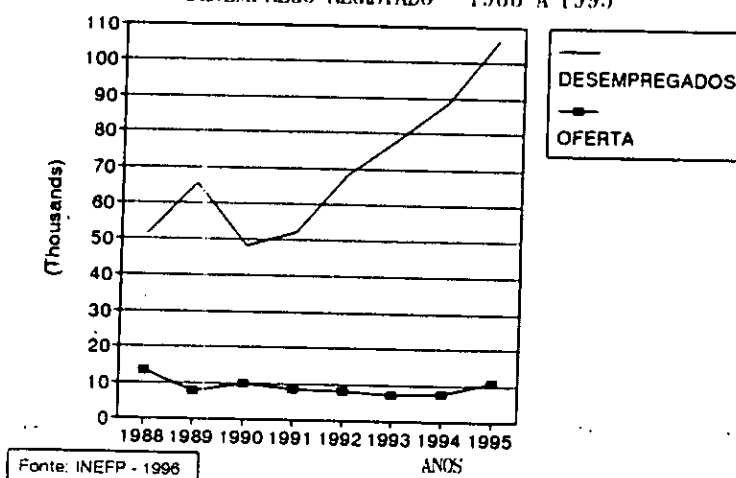
Nos países em desenvolvimento (como Moçambique), os factores demográficos (fecundidade, mortalidade e migração) são determinantes no rápido crescimento da força de trabalho. Devido à elevada fecundidade (6.2 filhos por mulher, em 1991)⁽³²⁾, a estrutura etária de Moçambique é caracterizada por uma base larga, pelo grande número de crianças, e um vértice pontiagudo, por causa do pequeno número de idosos. Como consequência do elevado número de nascimentos, o número de jovens a entrar no mercado de trabalho supera a capacidade de absorção, criando-se assim, um enorme exército de pessoas que oferecem sua força de trabalho sem, no entanto, conseguir algum sucesso.

De acordo com os dados do Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional (INEFP), o número de desempregados que se registaram no período 1988-95 em diversas partes do país é muito superior ao número de ofertas de emprego (Gráfico 14). Esta diferença vai-se aumentando em cada ano. Por exemplo, em 1988, uma vaga estava para 10 desempregados e a mesma vaga, em 1995, estava para 893 desempregados (Gráfico 15). É importante notar que o número de vagas oferecidas nem sempre corresponde ao número de desempregados que são efectivamente colocados. Na cidade de Maputo, por exemplo, haviam em 1995, 985 ofertas de emprego, mas apenas 722 desempregados é que foram efectivamente colocados (INEFP, 1996). A maior parte dos desempregados não reúne as condições exigidas pelos empregadores, sobretudo no que se refere ao seu nível de instrução e formação profissional. Cerca de 90.1% dos desempregados registados em 1995 tinham um nível de instrução inferior a 9ª classe. Dos que tinham algum nível de instrução, 94.5% não possuíam nenhuma qualificação. Tanto o nível de escolarização como a qualificação profissional mostram uma diferenciação por sexo. Desta forma, 1.4% dos homens inscritos possuem habilitações superiores a 9ª classe enquanto que apenas 0.8% das mulheres é que têm esse nível (Quadro 5) (INEFP, 1995).

³² / MPF/DNE/GCR (1995:106).

GRÁFICO 14

REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
DESEMPREGO REGISTRADO - 1988 A 1995



QUADRO 5: Distribuição Percentual dos Desempregados Registrados Segundo o Nível de Escolaridade e Qualificação Profissional - 1995

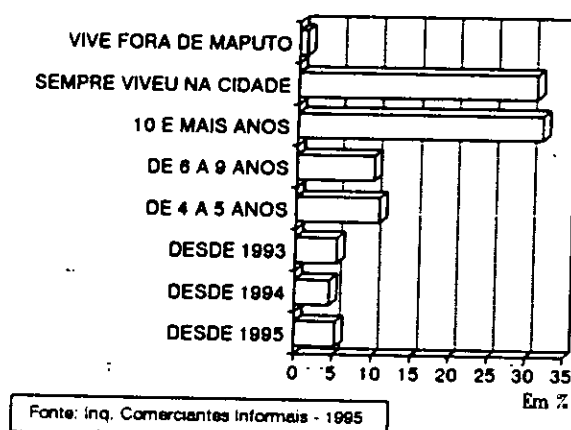
	QUALIFICAÇÃO			ESCOLARIDADE			
	S/Qual.	Semi-qual.	Qualif.	Analf.	<4cl	<9cl	>9cl
H	59.3	34.2	5.6	10.0	34.7	90.5	1.4
M	70.5	24.6	4.9	6.4	16.6	88.7	0.8
H+M	62.1	32.4	5.5	9.0	31.4	90.1	1.3

Fonte: Adaptado de INEFP (1995).

Estes dados, apesar de se considerar muito subestimados, mostram a fraca capacidade do sector moderno em absorver a mão-de-obra disponível no mercado, sobretudo a de baixa formação profissional. O elevado grau de subestimação provém do facto de que estes valores correspondem às pessoas que se inscreveram para concorrer ao emprego e não ao total de pessoas desempregadas pois: i) existe um número considerável de desempregados "ocultos" que não procuram emprego por estarem desanimados, depois de buscas infrutíferas e; ii) existem também pessoas que não procuram emprego por não se encontrarem em condições de aceitar o nível de remuneração oferecido.

Por outro lado, as grandes desigualdades entre o meio rural e urbano determinam o maior fluxo de população para a cidade. Estes migrantes não têm preparação necessária para o mercado de trabalho urbano, em relação ao tipo de trabalhos disponíveis no sector moderno. Por isso, eles passam a integrar os grandes grupos de força de trabalho urbana com baixa escolarização, caracterizados por altos níveis de subemprego e desemprego. Deste modo, 36% dos comerciantes informais vivem na cidade há menos de 10 anos e 26% há menos de cinco anos, encontrando no comércio informal "a boia da sua salvação" (Gráfico 16).

GRÁFICO 16

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
VENDEDORES POR TEMPO DE RESIDENCIA

A natureza económica, social e cultural afecta a oferta de mão-de-obra pelo seu impacto nas taxas de participação (Farooq, 1986). O nível tecnológico da estrutura produtiva determina, em geral, a idade de início do trabalho: i) na estrutura produtiva simples, com tecnologia baseada na força humana, como é o caso dos camponeses, a entrada ao mercado de trabalho é a idade na qual as pessoas desenvolvem as suas capacidades de uso dos seus sentidos e têm certa força física, quer dizer, a entrada é mais cedo. A formação da força de trabalho dá-se no próprio processo da produção; ii) na estrutura produtiva com tecnologia mecanizada, a entrada ao mercado de trabalho é mais tardia uma vez que exige um alto nível de qualificação profissional, o que obriga ao dispêndio de longo tempo de formação laboral.

O outro factor que concorre para a criação de excedente de força de trabalho e o consequente refúgio no comércio informal é o Programa de Reabilitação Económica (PRE) introduzido em Moçambique em 1987. A sua implementação, resultou na reestruturação e/ou privatização de várias empresas, o que levou ao despedimento de muitos trabalhadores tanto das empresas públicas como privadas, aumentando o desemprego, e, com ele o número de pessoas potenciais para a entrada ao sector informal. Estima-se que de 1987 a 1995, 35 mil trabalhadores considerados excedentários nos diversos ramos de actividade perderam os seus postos de trabalho ⁽³³⁾. Por isso não é estranho que muitas pessoas tenham entrado no comércio informal nos últimos anos.

4.9. Jornada de Trabalho

A duração média da jornada de trabalho dos vendedores no bairro da Malanga é de 10.35 horas por dia. Assim, mesmo sem considerar o tempo gasto no transporte, o número de horas de trabalho por dia no comércio informal é superior à jornada normal no sector moderno (8 horas por dia). Os homens têm uma jornada de trabalho um pouco mais longa, 10.73 horas contra 10.18 horas das mulheres. As obrigações domésticas das mulheres justificam o início tardio ou o término precoce para realizar as tarefas domésticas: cerca de metade (47.3%) das mulheres vendeiras são, elas próprias, responsáveis pelas actividades domésticas, 21.8% têm ajuda dos filhos (principalmente das filhas) e 1.3% de empregado (Gráfico 17, em anexo).

³³ / Jornal Domingo, 17.12.95.

O horário de venda parece variar com a proximidade das residências e a facilidade de transportar os produtos de casa para o ponto de venda e vice-versa⁽³⁴⁾.

Cerca de 54.4% dos vendedores praticam a sua actividade durante 8 a 11 horas por dia, 10.2% menos de 8 horas, 34.3% de 12 a 15 horas e 1.0% mais de 15 horas (Gráfico 18, em anexo).

Os vendedores iniciam a sua actividade entre as 5 e 18 horas, e terminam entre as 10 e as 24 horas. Entretanto, até as 7.00 horas, 75,2% dos vendedores já iniciaram a sua actividade enquanto que até as 17.00 horas 48% terminaram a venda (Gráficos 19 e 20).

Os vendedores de rua terminam a sua actividade mais tarde do que os dos mercados. Os mercados fecham as 19.30 horas⁽³⁵⁾ e, mesmo os que não estão vedados, devido à falta de iluminação não funcionam durante à noite. Entretanto, alguns vendedores transferem-se para a rua, aproveitando a iluminação dos estabelecimentos comerciais, e continuam com a sua actividade até altas horas da noite.

³⁴ / Devido à falta de instalações nos pontos de venda (mercados e rua), os vendedores são obrigados a transportar os seus produtos de casa para o local de venda e deste para casa, diariamente.

³⁵ / Os vendedores de comida e bebidas (nas barracas), normalmente continuam a vender para lá das 19.30 e, nas sextas e sábados não fecham, vendem até ao dia seguinte. Cada uma destas barracas tem iluminação eléctrica independente.

GRÁFICO 19

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
HORA DE INICIO DA ACTIVIDADE

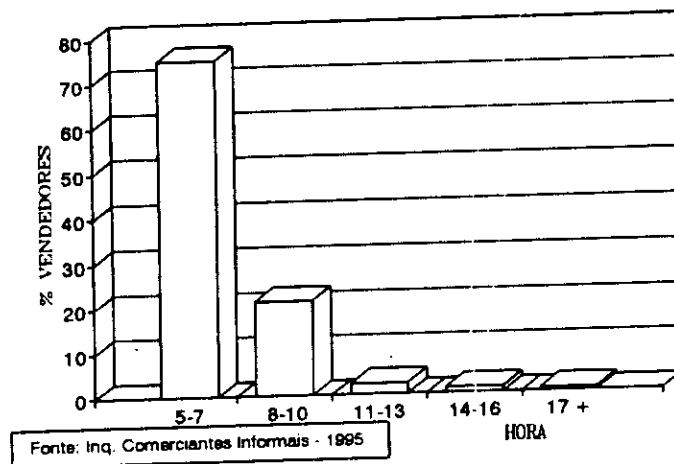
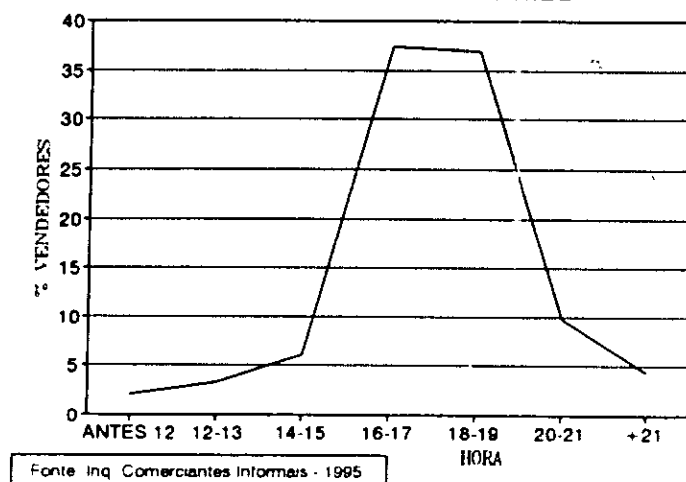


GRÁFICO 20

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
HORA DE TERMINUS DA ACTIVIDADE



4.10. Produtos Vendidos

4.10.1. Escolha dos Produtos

A escolha dos produtos para a venda é determinada por um conjunto de factores que resumem a noção de venda rápida, ou seja, pela rápida circulação monetária. Dispondo muitas vezes de pouco dinheiro e meios de conservação dos produtos, os vendedores preferem o que se vende bem e rápido. Não existe, por conseguinte, a especialização dos produtos e a maioria dos vendedores comercializa mais do que um produto.

Os produtos de mercearia e as hortícolas com 20.2% e 10.4%, respectivamente, são os produtos mais vendidos; enquanto que as estacas/caniço e carne fresca (0.1 e 0.7%, respectivamente), constituem os produtos com menor preferência dos vendedores (Tabela 11, em anexo).

Entretanto, "é absolutamente proibida a venda dentro dos mercados, em lugares ou bancadas, de quaisquer produtos enlatados ou géneros que constituam especialidade das mercearias e drogarias, e ainda de refrigerantes engarrafados"⁽³⁶⁾. A carne fresca também não é permitida a sua venda nas bancas, a não ser em casas especializadas junto aos mercados. As condições em que este produto se vende nos mercados referidos constituem um sério atentado para a saúde pública, dada a falta de higiene e de meios de conservação, o que resulta, muitas vezes, na venda de carne deteriorada.

³⁶ / Câmara Municipal de Lourenço Marques (1965:8).

A violação deste pressuposto é punível nos termos da Postura sobre os Mercados: pagamento de uma multa e retirada imediata dos produtos. Mas, segundo o Chefe da Repartição de Abastecimento e Mercados do Conselho Municipal da Cidade de Maputo, o rápido crescimento dos comerciantes informais provocado pela forte imigração devido a guerra (e não só) e a queda do poder de compra para muitas famílias, torna difícil, neste momento, fazer a fiscalização adequada dos produtos vendidos⁽³⁷⁾.

Há uma diferenciação por sexo nos produtos vendidos. Metade dos homens (48%) vende produtos de mercearia e apenas 16.3% das mulheres vende este tipo de produtos; a venda de hortícolas é mais preferida pelas mulheres, 18.5% contra 1.7% dos homens; 13.1% dos homens vendem serviços (carregadores de compras pessoais, carregadores utilizando carros de mão - tchova xita duma -, lavadores e guardas de carros, etc.) e nenhuma mulher executa tais actividades. Trata-se de actividades pesadas e culturalmente destinadas aos homens e, portanto, não tão acessíveis para as mulheres (Tabela 12, em anexo).

4.10.2. Origem dos Produtos

Mais de metade dos comerciantes informais (68.8%) compra as suas mercadorias na cidade de Maputo (nos armazéns, lojas, outros mercados ou, ainda, nos vendedores ambulantes), enquanto que os restantes 31% fazem-no fora da cidade de Maputo (nos mercados, na Swazilândia ou na fronteira de Ressano Garcia e aos produtores).

Do total dos vendedores inquiridos, 45.9% compram os seus produtos nos mercados da cidade (nomeadamente, Xipamanine, Estrela Vermelha e Fajardo)⁽³⁸⁾, 15.4% nos armazéns, 11.2% nas fábricas ou ao produtor, 6.5% nos mercados localizados fora da cidade

³⁷ / Daúto, Issufo, Entrevista, 17.01.96.

³⁸ / Estes mercados são os fornecedores de produtos a quase todos os outros mercados de menor dimensão, tanto para a cidade de Maputo como também para Matola e mesmo para outras províncias (particularmente as províncias do sul do país).

e 1.8% na Swazilândia ou na fronteira de Ressano Garcia. Observando a origem de cada produto constata-se que cerca de 68.7% dos vendedores (14.6% dos homens e 16.3% das mulheres) compram os produtos de mercearia nos mercados da cidade, 57,6% (6.2% dos homens e 62.5% das mulheres) compram arroz/açúcar aos armazenistas e grande parte da farinha, 36.1% (50% dos homens e 34.5% das mulheres) é comprada nos mercados dentro da cidade de Maputo (Tabela 12, em anexo).

4.11. Rendimentos Declarados

4.11.1. Receita Diária

Cada vendedor foi interrogado sobre o montante médio das suas vendas diárias. Como se podia prever, as receitas diárias (receitas brutas) são em geral baixas (60 mil meticais, em média), e grande parte dos vendedores (75%) não atinge 100 mil meticais por dia; 17.3% obtêm receitas entre 100 a 250 mil, 5% entre 250 a 500 mil, 0.7% entre 500 a 1000 e apenas 1.5% mais de um milhão de meticais (Gráfico 21).

Existe uma diferenciação segundo as mercadorias e segundo o sexo do vendedor. As receitas são mais elevadas, em média, para os vendedores que associam diversas mercadorias, sendo a receita máxima para os vendedores de milho (331.166.00Mt por dia) e a mínima para os vendedores de gelo doce (34.471.00Mt) (Tabela 13).

TABELA 13: Receita Diária por Produto

PRODUTO	RECEITA MÉDIA DIÁRIA EM METICAIS		
	HOMENS	MULHERES	MÉDIA DE AMBOS SEXOS
ARROZ/AÇÚCAR	71.373	124.702	114.759
MILHO	75.000	340.000	331.166
FARINHA	35.833	88.825	79.743
PRODUTOS MERCEARIA	56.619	76.845	64.230
HORTÍCULAS	55.000	92.999	91.518
FRUTA	55.000	35.090	37.243
CARNE	300.000	45.000	108.750
PEIXE	110.000	125.765	107.000
COMIDA	399.000	325.324	290.517
PÃO	125.250	47.458	66.906
BEBIDA	117.643	201.321	176.396
GELO DOCE	41.100	25.000	34.471
P. A. F. CASEIRO	67.857	164.333	140.214
ROUPA	112.500	120.455	119.231
CARVÃO/LENHA	641.250	95.500	293.955
ESTACAS	100.000	-	100.000
M. CONST. P. AUTOM.	88.750	-	88.750
SERVIÇOS	38.913	-	38.913
OUTROS	45.909	67.836	64.704

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

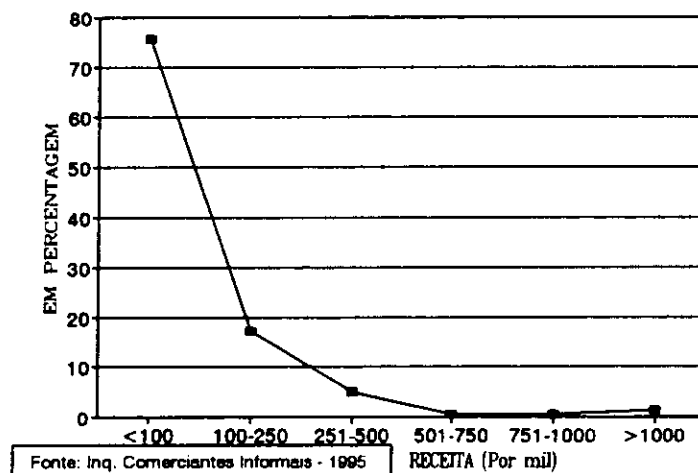
A receita diária média obtida pelas mulheres (65.983.00Mt) é superior à dos homens (45.913.00Mt). Idêntico comportamento se observa em relação à receita por produto. As disparidades das receitas devem-se a:

- As mulheres vendem produtos mais solicitados pela população com baixos rendimentos, ao contrário dos homens que preferem produtos industriais, não acessíveis para a maioria da população;

- As mulheres são mais atraentes aos clientes, por isso o maior volume de compras faz-se nas mulheres do que nos homens e;

- A distribuição das mulheres pelos produtos é homogênea, ao contrário dos homens, onde cerca de metade (48%) vende produtos de mercearia, produtos cuja receita é das mais baixas (64.230.00Mt por dia).

GRÁFICO 21

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/95
RECEITA DIÁRIA DOS VENDEDORES

4.11.2. Rendimento Mensal

O comércio informal é visto também em termos de produção de renda. Aqui a preocupação é com a contribuição que o mesmo dá ao bem-estar económico das famílias. Deste modo as actividades comerciais de carácter informal podem funcionar como suplementares ou como principal fonte de receita.

Para obter o rendimento mensal, solicitou-se a todos os membros dos agregados abrangidos, com idade igual ou superior a 7 anos, a declaração dos rendimentos obtidos no mês de Outubro (mês de referência). Destes, 70.6 % declararam ter obtido rendimentos inferiores a 500 mil meticais, sendo 12.6% inferiores a 100 mil; enquanto que apenas 17% obtiveram rendimentos iguais ou superiores a um milhão de meticais. Os comerciantes informais têm em geral rendimentos mais elevados do que as outras pessoas ocupadas no sector formal da economia (Tabela 14 e Gráfico 22). No sector formal, as pessoas com

rendimentos inferiores a 500 mil meticais correspondem a 77.2% e apenas 10.3% têm rendimentos superiores a um milhão de meticais; para o comércio informal, as percentagens são, respectivamente, de 67.7% e 19.9%. O rendimento mensal mediano é ligeiramente superior no sector formal (357 mil meticais) do que no comércio informal (314 mil meticais). Isto significa que o comércio informal, para além de ser instável, proporciona rendimentos baixos para a maioria dos seus praticantes. Por outro lado, o sector formal concentra maior número de população na faixa de 251 a 500 mil meticais (60%), o que permite afirmar que as pessoas empregadas neste sector apenas obtêm um rendimento à volta do salário mínimo nacional, insuficiente para um tamanho do agregado de 6 pessoas, em média, daí a necessidade de encontrar formas de aumentar a sua renda.

Nota-se, então, um grupo de pessoas que têm rendimentos até 250 mil meticais, onde a população do comércio informal (44.1%) supera a do sector formal (17%). Mas, para os rendimentos superiores a 500 mil meticais, os comerciantes informais estão em maior número que os outros. Isto permite afirmar que existe um grupo que trabalha no comércio informal para sobreviver e um outro que trabalha porque é a melhor opção em termos de rendimento.

GRÁFICO 22

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/95
 RENDIMENTO NO MES DE OUTUBRO (Por Mil)

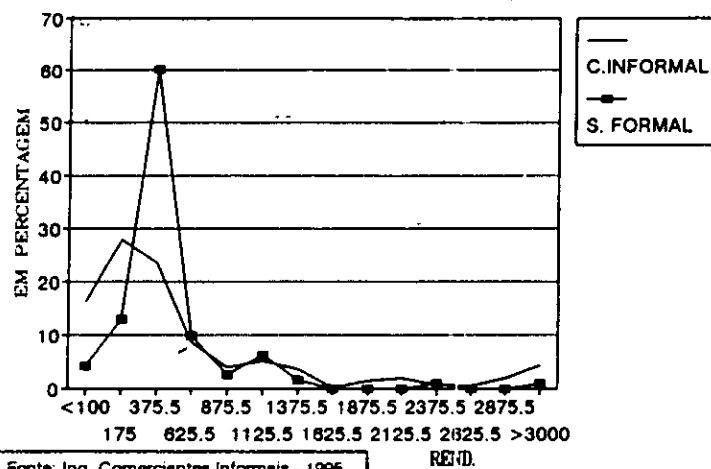


TABELA 14: Distribuição Percentual dos Rendimentos Mensais Segundo o Sector de Ocupação

RENDIMENTO (milhares Mt)	MÉDIA DO C. INFORMAL E S.FORMAL (%)	C.INFORMAL (%)	S. FORMAL (%)
< 100	12.6	16.3	4.1
100 - 250	23.3	27.8	13.0
251 - 500	34.6	23.5	60.1
501 - 750	9.0	8.6	9.8
751 - 1000	3.5	3.8	2.6
1001 - 1250	5.5	5.2	6.2
1251 - 1500	3.0	3.6	1.6
1501 - 1750	0.2	0.2	0.0
1751 - 2000	0.9	1.4	0.0
2001 - 2250	1.4	2.0	0.0
2251 - 2500	0.8	0.7	1.0
2501 - 2750	0.3	0.5	0.0
2751 - 3000	1.4	2.0	0.0
> 3000	3.3	4.3	1.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

Os rendimentos declarados mostram, ainda, uma diferenciação por sexo. O rendimento médio das mulheres é superior ao dos homens no comércio informal e inferior no sector formal (Tabela 15). No comércio informal, a participação das mulheres é massiva. Elas associam vários produtos, o que lhes possibilita obter melhores rendimentos; já no mercado formal a mulher goza de uma certa desvantagem em ocupar cargos de altos rendimentos devido a sua baixa formação educacional e profissional, ou não podem trabalhar e cuidar das crianças ao mesmo tempo, como acontece no comércio informal.

TABELA 15: Rendimento Mensal Médio por Sexo e Sectores de Actividade

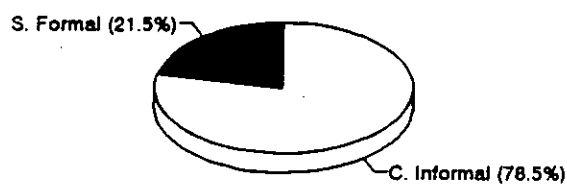
	RENDIEMNTO (Em Meticais)		
	COMÉRCIO INFORMAL	SECTOR FORMAL	MÉDIA DO C. INFORMAL E S. FORMAL
HOMENS	265.888.00	213.023.00	126.620.00
MULHERES	377.348.00	202.711.00	106.206.00
TOTAL	336.868.00	211.278.00	145.373.00

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

Desta forma, o rendimento médio mensal obtido por cada agregado é de 329.292.00Mt. Deste, 78.5% provêm do comércio informal, o que mostra, portanto, a grande importância desta actividade para a sobrevivência destes agregados (Gráfico 23).

GRÁFICO 23

BAIRRO MALANGA - DEZEMDRO/95 CONTRIBUIÇÃO C.I. NA RECEITA FAMILIAR



Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995.

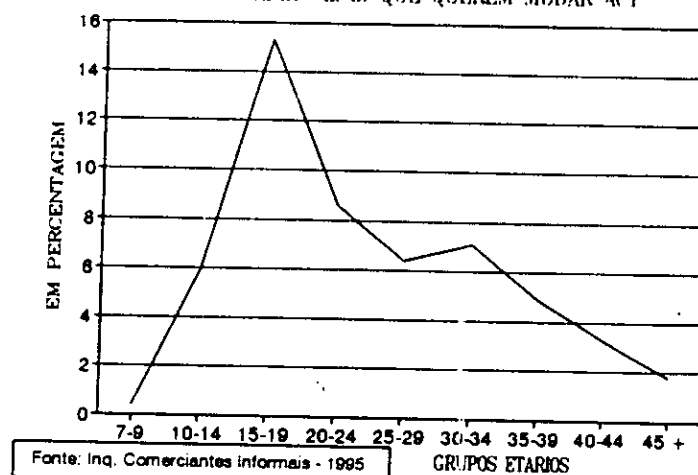
4.12. Desejo de Mudança de Actividade

Em situações onde os imperativos financeiros e sobretudo a queda de rendimento e do poder de compra da maioria das famílias explicam o recurso a certas actividades, é lógico que numerosos vendedores (54.4%) manifestem o seu desejo de se dedicarem a outras actividades mais rentáveis e/ou mais prestigiantes. O desejo de mudança difere entre os homens e as mulheres: 68.0% dos homens desejam mudar de actividade enquanto que nas mulheres apenas 48,4% o manifestaram. Isto vem provar, uma vez mais, a predominância das mulheres nas actividades informais, já que têm de cuidar das crianças e fazer outros trabalhos domésticos, o que lhes impede de concorrer de igual forma com os homens no mercado formal de trabalho.

O desejo de permanecer ou não no comércio informal varia consoante a idade. A população mais favorável à mudança de actividade concentra-se nas idades mais jovens, particularmente na faixa dos 10 aos 29 anos (36%), atingindo o seu pico na faixa entre 15 e 19 anos. A partir dos 30 anos o desejo de mudança decresce gradualmente atingindo o valor zero aos 45 anos (Gráfico 24). Os jovens aspiram ainda melhores condições de vida, enquanto que a população acima dos 45 anos já está conformada com a sua actual situação sócio-económica, pelo que é mais resistente à mudança.

GRÁFICO 24

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
 DIST. ETARIA VEND. QUE QUEREM MUDAR ACT



Assim, do total das pessoas que querem mudar de actividade, tanto os homens (89.1%) como as mulheres (87.1%), gostariam de se ocupar em actividades mais estáveis, como assalariados do sector formal, e 4.2% dos homens desejam aumentar os seus estudos⁽³⁹⁾. Um aspecto interessante é que 1.0% das mulheres gostariam de ser proprietárias de uma loja ou pequena empresa, enquanto que nenhum homem manifestou tal intenção (Gráfico 25, em anexo).

A população que exerce o comércio informal parece, portanto, estar composta por dois grupos: o 1º, o mais importante e constituído por jovens, refere-se a todas a indivíduos que não gostariam de ser vendedores, esperando uma situação melhor ou diferente; o 2º, é composto por pessoas mais resignadas, não tendo praticamente nenhuma esperança de vir a encontrar uma outra actividade mais estável⁽⁴⁰⁾.

³⁹ / Trata-se de jovens que aspiram uma vida futura melhor, alguns dos quais foram obrigados a abandonar a escola e ocupar-se em actividades económicas para ajudar a família na busca de rendimento para a sua sobrevivência.

⁴⁰ / Bukome & Mernne-Schoumaker (1988).

No entanto, é natural que dentro do 1º grupo se encontre pessoas que estão dispostas a mudar de actividade, na medida em que como essa população é bastante numerosa, o comércio informal torna-se frágil e instável.

4.13. Prática de "Xitique"

O comércio informal movimenta um considerável volume de recursos financeiros, parte dos quais através do "xitique". O "xitique" é um tipo de associação de ajuda mútua praticada pelos vendedores, em que cada dia, semana ou mês, um grupo de vendedores contribui com um determinado valor, cada um, para um fundo comum e remetem a soma a um deles, encarregado de fornecer periodicamente a cada um dos participantes, alternadamente, um montante de dinheiro líquido que lhes permite comprar mercadorias em grande quantidade e a melhor preço. O dinheiro pode ser entregue ao beneficiário sob a forma de um artigo de vestuário ou doméstico comprado pelos participantes. Deste modo, esses vendedores obtêm um quantitativo adicional que lhes permite comprar maior quantidade de produtos e reforçar a sua posição no mercado. Esta prática também se estende aos funcionários do sector formal que contribuem mensalmente com parte do seu salário.

O "xitique" é um tipo de associação de ajuda mútua de longa tradição em Moçambique, e é praticada de várias formas. No meio rural, por exemplo, para além de se fazer contribuições monetárias, também faz-se a troca de serviços. Desta forma os camponeses organizam-se em grupos (de vizinhança, familiaridade ou amizade), e periodicamente trabalham na machamba de cada um dos membros, cultivando, de uma só vez, uma porção considerável.

A prática do "xitique" ocorre, também, em outras cidades africanas como Dacar (*Nath*) e Brazzaville (*Tontina*). Segundo Santos (1979), uma associação financeira denominada "banco dos pobres", foi observada em Onitsha (Nigéria), tendo sido assim descrita por Katzin (1964): "um colector visita todos os dias os comerciantes e regista a sua contribuição num livro guardado pelo interessado. No fim do mês a contribuição é devolvida a ele, exceptuando-se a soma correspondente a uma diária que o "banco" retém em pagamento por seus serviços. É possível que o dinheiro seja empregado em empréstimos a curto prazo pelo "banco", durante o período em que retém esses fundos"⁴¹).

Os dados do inquérito aos comerciantes informais revelam que 35% dos vendedores praticam o "xitique", e o valor da contribuição depende da sua receita diária (Gráfico 26, em anexo). Contudo, grande parte dos vendedores (80.8%) contribui com valores inferiores a 25 mil meticais diários e apenas 8.1% com valores iguais ou superiores a 100 mil (Tabela 16).

TABELA 16: Distribuição Percentual do Valor de Contribuição no "Xitique" por Sexo

VALOR (milhares Mt)	HOMENS (%)	MULHERES (%)	AMBOS SEXOS (%)
<25	71.0	82.6	80.8
25 - 50	6.5	7.8	7.8
51 - 75	6.5	0.6	1.5
76 - 100	6.5	1.8	1.8
>100	12.9	7.2	8.1
Total	100.0	100.0	100.0

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

⁴¹ / Katzin (1964), citado por Santos (1979).

O "xitique" é mais praticado pelas mulheres do que pelos homens. Mas a participação dos homens é muito significativa (18.3%), apesar de a percentagem de participação por parte das mulheres (42.4%) ser mais elevada. O número médio de pessoas por associação é de 12 vendedores, variando de 2 a 30 pessoas por grupo. Os grupos com mais de 10 associados correspondem àqueles cujo valor de contribuição é muito baixo e os seus participantes fazem parte do extrato com baixos rendimentos. Pelo contrário, o extrato dos vendedores com rendimentos altos associa-se em grupos pouco numerosos, constituídos por menos de 10 participantes.

4.14. Condições Sócio-económicas das Famílias dos Vendedores

O recurso ao comércio ou outro tipo de actividade informal, é uma resposta à degradação do nível de vida e à queda do poder de compra da grande maioria da população. A prova disso é a maior participação do extrato populacional com baixo rendimento. Portanto, os praticantes desta actividade possuem determinadas características sócio-económicas.

Para obter tais características foram feitas perguntas sobre o tipo de construção da casa e sobre a posse de alguns bens materiais que pudessem revelar o seu nível de vida. Assim, constatou-se que metade dos vendedores (50.9%) vivem em casa de construção precária (Gráfico 27, em anexo), sendo 21.1% em casas de caniço e zinco, 18.1% de madeira e zinco e 5.1% de caniço e paus (Gráfico 28, em anexo).

Apenas 36.7% tem luz eléctrica em casa, 77% tem rádio, 16.7% televisão e 5.2% carro (Tabela 17). Quanto à fonte de água, 97.2% têm acesso a água potável através da canalização em casa (28.8%), canalizada do vizinho (44.6%) e em fontenários (23%) (Tabela 18).

TABELA 17: Distribuição dos Agregados Familiares Inquiridos Segundo a Posse de alguns Bens Materiais

	SIM (%)	NÃO (%)
LUZ ELÉCTRICA	36.7	63.3
RÁDIO	77.0	23.0
TELEVISÃO	16.7	83.3
CARRO	5.2	94.8
MOTA	4.6	95.4
BICICLETA	7.5	92.5

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

TABELA 18: Os Agregados Familiares Segundo a Fonte de Água

FONTE	AGREGADOS FAMILIARES (%)
CANALIZADA EM CASA	28.8
CANALIZADA DO VIZINHO	44.6
FONTENÁRIO	23.7
POÇO	1.7
FURO ARTESIANO	1.1

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais, Dezembro (1995).

5. CONCLUSÕES

Com base neste estudo, pretendeu-se fazer uma análise do sub-sector da economia informal - o comércio informal -, no bairro da Malanga, na cidade de Maputo. O objectivo era de avaliar a importância desta actividade, geradora de emprego e rendimentos, as motivações para a sua prática, as características principais da população nela envolvida e identificar os factores que determinam a localização dos seus centros. Por isso, pôde-se chegar às seguintes conclusões:

A população que pratica o comércio informal divide-se em dois grupos: o 1º corresponde àqueles que não têm outra fonte de rendimento a não ser o comércio informal e que se entregam a ele como a única forma de sobrevivência; o 2º refere-se àqueles que têm emprego no sector formal da economia, mas devido aos baixos salários auferidos, recorrem ao pequeno comércio para cobrir as insuficiências e fazer face às necessidades da família.

O sector formal está incapacitado para absorver a força de trabalho disponível no mercado de trabalho, devido à estrutura jovem da população Moçambicana, que resulta num grande contingente da população a entrar, em cada ano, na idade de trabalhar, e à ausência de investimentos no sector moderno. Por outro lado, a economia de mercado adoptada pelo governo de Moçambique e o consequente Programa de Reabilitação Económica iniciado em 1987, levou (e continua levando) à privatização e reestruturação de várias empresas, o que leva à redução da sua força de trabalho, elevando assim o número de desempregados e, por consequência, de potenciais comerciantes informais.

Os grandes desequilíbrios de desenvolvimento entre os meios urbano e rural, e o baixo nível tecnológico da agricultura, associada aos problemas de acesso à terra e as calamidades naturais (seca e cheias), determinam o fluxo migratório para a cidade de Maputo. Estes migrantes, dificilmente se podem empregar no sector moderno, por um lado porque este não tem capacidade para absorvê-los e, por outro, porque eles não possuem nenhuma formação académica ou profissional que lhes permita vencer a concorrência no mercado de trabalho urbano. Por isso, este excedente de mão-de-obra, para sobreviver, cria auto-empregos, onde se pode destacar o comércio, devido à facilidade de entrada no mesmo.

A análise da distribuição por idade e sexo mostra que a maioria dos comerciantes informais (65%) é constituída por mulheres. A maioria das mulheres concentra-se na faixa dos 20 a 39 anos enquanto que a dos homens concentra-se nas idades mais jovens (7 a 19), correspondente a pessoas que estão (na sua maioria) fora do sistema de educação e que, devido ao elevado custo de vida, são obrigadas a trabalhar. Assim, a inclusão de menores nas actividades informais constitui uma estratégia das famílias pobres, que procuram mobilizar o maior número possível de trabalhadores como forma de conseguir rendimentos necessários à sua sobrevivência. Estas crianças encontram-se no mercado de trabalho informal como trabalhadores familiares não remunerados ou mesmo como assalariados (muitas vezes parentes do patrão), auferindo salários muito baixos, já que estes dependem da sua produtividade.

A maior percentagem de mulheres no comércio informal está relacionada com a segregação ocupacional a que estas estão sujeitas no sector formal, resultando na sua fraca participação laboral. Factores sócio-culturais, baseados no papel reprodutivo da mulher, limitam a sua escolarização e, por conseguinte, a sua integração no mercado de trabalho moderno. Devido a esta marginalização laboral, o sector informal (sobretudo o comércio) e o trabalho por conta própria, são as únicas possibilidades com que contam as mulheres para se livrar do desemprego e subemprego. Como se pode ver, estas mulheres têm que participar nas actividades económicas, quer por serem chefes de família quer para complementar os baixos rendimentos familiares. Por outro lado, devido às suas responsabilidades domésticas, as actividades informais e por conta própria são as únicas que permitem à mulher criar rendimentos ao mesmo tempo que cuida dos seus afazeres domésticos.

O comércio informal é uma actividade instável, por isso, cerca de 90% dos comerciantes gostariam de se ocupar em actividades mais estáveis, mesmo tendo conhecimento dos baixos salários oferecidos pelo sector formal. Quanto ao desejo de mudar de actividade distinguem-se dois grupos: o 1º grupo, e mais importante, é constituído por indivíduos que não gostariam de ser vendedores (na sua maioria homens e jovens), esperando uma oportunidade melhor ou diferente, sendo por isso mais favoráveis à mudança; o 2º grupo é composto por pessoas mais resignadas (mulheres e pessoas de idade avançada), não tendo praticamente nenhuma esperança de encontrar uma actividade estável. Estas estão mais conformadas com a sua situação actual, pelo que a resistência em mudar para outra actividade é maior.

Os vendedores escolhem para a venda, produtos que garantem a rápida circulação monetária e aqueles que não exigem meios artificiais de conservação. Não há especialização dos produtos e a maioria dos comerciantes vende mais do que um produto. Assim, os produtos industriais, pela sua menor exigência em termos de conservação, e as hortícolas, devido à sua maior procura, constituem os produtos mais preferidos pelos comerciantes informais. Metade dos homens (48%) vendem produtos de mercearia e 16% das mulheres as hortícolas. Desta forma, a distribuição das mulheres pelos produtos é mais ou menos homogénea, contrariamente à dos homens que se concentram num tipo de produto (os produtos de mercearia).

Verifica-se, também, entre os vendedores do bairro da Malanga, a venda de produtos cujo prazo expirou ou proibidos pelas autoridades municipais para aqueles locais. São os casos dos produtos de mercearia (produtos cuja venda é da especialidade das mercearias), da carne fresca, cuja venda só pode ser feita por lojas especializadas e com sistema de frio, para garantir a sua conservação. Estas infracções, com consequências graves para a saúde dos compradores, em particular, e do público, em geral, são agravadas pelo deficiente sistema de fiscalização dos produtos vendidos e da higiene dos locais de venda, por parte dos fiscais dos respectivos mercados, que se limitam à cobrança das taxas de aluguer das bancas.

A análise da origem dos produtos mostra que cerca de 69% dos vendedores do bairro da Malanga compram os seus produtos nos outros mercados de dimensão maior (Xipamanine, Fajardo e Estrela Vermelha), localizados também na cidade de Maputo. Isto mostra a importância que os centros de comércio informal têm no fornecimento dos produtos, directamente ao consumidor ou na sua distribuição pelos centros menores de comercialização informal.

A receita (bruta) média diária por vendedor é baixa (cerca de 60 mil meticais), sendo a mais baixa obtida pelos vendedores de gelo doce (34 mil meticais) e a mais alta pelos vendedores de milho (330 mil meticais). No entanto, mais de 75% dos vendedores não atingem 100 mil meticais por dia e apenas 1.5% obtém um milhão ou mais por dia. As mulheres obtêm, em média, uma receita diária superior à dos homens:

- As mulheres vendem produtos mais solicitados pela população de baixos rendimentos, ao contrário dos homens que preferem produtos industriais, não tão acessíveis para a grande maioria da população:

- As mulheres são mais atraentes aos clientes, por isso, o maior volume de compras verifica-se nas mulheres do que nos homens e;

- A distribuição das mulheres pelos produtos é homogénea, ao contrário dos homens, onde cerca de metade (48%) vende produtos de mercearia, cuja receita é baixa.

A análise dos rendimentos mensais declarados pela população abrangida, mostra que o comércio informal além de instável, não é rentável para a maioria dos seus praticantes. Cerca de 71% da PEA abrangida obtém rendimento mensal inferior a 500 mil meticais e apenas 17% possui um rendimento igual ou superior a um milhão de meticais. Os comerciantes informais obtêm, em média, rendimentos mais elevados do que as pessoas que se empregam no sector formal da economia. No entanto, há também uma diferenciação do rendimento por sexo. No sector formal as mulheres auferem rendimentos inferiores aos dos homens enquanto que, no comércio informal, as mulheres têm rendimentos mais elevados do que os dos homens. Neste último sector, a participação das mulheres é massiva do que no

formal onde, devido à factores sociais e culturais, com influência no seu nível educacional e profissional, elas são marginalizadas.

O comércio informal constitui uma estratégia de sobrevivência importante para as famílias inquiridas, contribuindo com cerca de 79% no rendimento médio mensal destes agregados, o que torna determinante a contribuição económica da mulher para a sobrevivência destas famílias.

A localização dos centros de comércio informal é determinada pela densidade populacional, condições sócio-económicas da população e pela existência de infraestruturas económicas ou sociais que constituem atractivo aos potenciais clientes. Assim, a densidade dos mercados é maior nos bairros suburbanos da cidade, onde vive a população mais desfavorecida e a densidade populacional é elevada. O comércio informal de rua concentra-se nas zonas e vias públicas mais movimentadas e nas proximidades de estabelecimentos económicos e sociais. Deste modo, ele é mais intenso na zona baixa da cidade, nas principais avenidas e à beira das fábricas, estabelecimentos comerciais, sanitários e educacionais.

6. BIBLIOGRAFIA E ANEXOS

6.1. Bibliografia Consultada

1. ABREU, António P. de (1994), "As Implicações Macroeconómicas dos Xitiques. Algumas Considerações de carácter Geral", in Seminário sobre " A Mulher e o Sector Informal", MULEIDE/FRIEDERICH EBERT STIFTUNG, Maputo, pp.1-41.
2. ALBERTS, Joop (1977), Migración Hacia Áreas Metropolitanas de America Latina: Un Estudio Comparativo, CELADE, Santiago de Chile.
3. AMARAL, Wanda do (1995), Guia para Apresentação de Teses, Dissertações, Trabalhos de Graduação, UEM, Maputo.
4. ANDRADE, Ximena (1990), "Para uma Reflexão Sobre o Sector Informal Cidadino", in Gazeta Demográfica, nº 5/6 Jun 90, Projecto MOZ-PO4, UEM, Maputo, pp. 51-67.
5. ARAÚJO, Manuel (1990); "Migrações Internas e o Processo de Urbanização" in Dinâmica Demográfica e Processos Económicos, Sociais e Culturais, Série População e Desenvolvimento, Documento nº 2, DNE-CNP, Maputo, pp. 72-88.
6. ARRIAGA, Eduardo E. (1994), Population Analysis With Microcomputers, Volume I, Presentation of Techniques, pp. 23-42.

20. CUSINATO, Augusto (1995), Un'interpretazione Istituzionalista Dell'Economia Informale. Progetto di Ricerca, DAEST, Veneza.
21. DAL-ROSSO, Sadi (1984), "A Crise e os Limites do Emprego", Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 149-173.
22. DE VLETTER, Fion (1992), "Sector Informal. "Sabemos o que é Quando Vemos"", Tempo, nº 1137, Maputo, pp. 38-39.
23. DE VLETTER, Fion (1992), "Sector Informal Urbano. A maioria negligenciada". Tempo, nº 1141, Maputo, pp. 30-39.
24. DOS MUCHANGOS, Aniceto (1986), "Problemas do Meio Ambiente na Cidade de Maputo", in: Meio Ambiente. A Cidade de Maputo, Cadernos de Planenamento Físico nº 3, INPF, Maputo, PP. 35-69.
25. DOS MUCHANGOS, Aniceto (1994), Cidade de Maputo: Aspectos Geográficos, Editora Escolar, Coleção Cidades de Moçambique nº 1, Maputo.
26. DNE/CNP (1994), Projeções Anuais por Províncias: 1990 - 2000, Série Inquérito Demográfico Nacional, Documento nº 3, Maputo.
27. ECO, Humberto (1986), Como se Faz uma Tese, Editora Perspectiva, São Paulo.

7. **BANNOCK**, Grahan et al (1987), Dicionário de Economia, Verbo, Lisboa/São Paulo.
8. **BEKKERS**, Hans & **STOFFERS**, Win (1995); "Medición del Empleo no Sector no Estructurado del Pakistan: Ensaio de Una nova Metodologia"; in OIT, Revista Internacional del trabajo, Volume 114 nº1, Genebra, pp. 21-42.
9. **BERG**, Nina (1993), Empowerment of Women in Mozambique Through Community Based Administration of Justice: the experience of the Local Popular Court, Institute of Women's Law, University of Oslo, Maputo, pp. 85-93.
10. **BILAC**, Elisabete D. & **MONTALI**, Lihan (1984), "Família e força de Trabalho", Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 317-332.
11. **BRUNEAU**, J. & **KAKESE**, K. (1981), "Les marchés de Lubumbashi (Zaire) et Leurs aires d'influence", in Les Cahiers D'outre - Mer, 34 (134) Avril-juin, Revue de Géographie, Publiée avec le Concours du Centre National de la Recherche Scientifique, Bordeaux, pp. 133-152.
12. **BUKOME**, I. & **MERENNE-SCHOUMAKER**, B. (1988), "Le Commerce "floffant" alimentare à Lubumbashi, in Les Cahiers D'outre - Mer, 41 (161) janvier-Mars, Revue de Géographie, Publiée avec le Concours du Centre National de la Recherche Scientifique, Bordeaux, pp. 61-80.

13. CÂMARA MUNICIPAL DE LOURENÇO MARQUES (1965), Postura sobre os Mercados, Boltetim Oficial nº 26, 3ª Série, Imprensa Nacional de Moçambique, Lourenço Marques.

14. CAMARANO, Ana Amélia (1986); "Migração e Estrutura Produtiva: O caso das Regiões Metropolitanas Nordestinas" in Revista Brasileira de Estudos de População, Vol. 3, nº2, Associação Brasileira de Estudos populacionais, São Paulo, Julho/Dezembro 1986, pp. 23-46.

15. CENTRO LATINOAMERICANO DE DEMOGRAFIA (1975), Los Estudios Demograficos en la Planificacion del Desarrollo, CELADE, Santiago de Chile.

16. CHAUVET, Jacques (1987), "Evolution de la famille et Croissance des villes moyennes: Sahr (Tchad) et Toumodi (Côte d'Ivoire)", in Les Cahiers D'outre - Mer, 40 (158), Avril-juin, Revue de Géographie, Publiée avec le Concours du Centre National de la Recherche Scientifique, Bordeaux, pp. 173-204.

17. CNP (1992), Anuário Estatístico - 1991, DNE, Maputo.

18. COIMBRA, Humberto et al (1995), Estudo sobre "Pobreza" em Moçambique (Bairro da Mafalala, Alto Maé, Natite), Relatório Preliminar, Documento de Trabalho nº 5, UEM-CEP, Maputo.

19. CONSELHO COORDENADOR DO RECENSEAMENTO (1983), Os Distritos em Números, Volume 10, CNP, Maputo.

20. CUSINATO, Augusto (1995), Un'interpretazione Istituzionalista Dell'Economia Informale. Progetto di Ricerca, DAEST, Veneza.
21. DAL-ROSSO, Sadi (1984), "A Crise e os Limites do Emprego", Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 149-173.
22. DE VLETTER, Fion (1992), "Sector Informal. "Sabemos o que é Quando Vemos"", Tempo, nº 1137, Maputo, pp. 38-39.
23. DE VLETTER, Fion (1992), "Sector Informal Urbano. A maioria negligenciada", Tempo, nº 1141, Maputo, pp. 30-39.
24. DOS MUCHANGOS, Aniceto (1986), "Problemas do Meio Ambiente na Cidade de Maputo", in: Meio Ambiente. A Cidade de Maputo, Cadernos de Planenamento Físico nº 3, INPF, Maputo, PP. 35-69.
25. DOS MUCHANGOS, Aniceto (1994), Cidade de Maputo: Aspectos Geográficos, Editora Escolar, Coleção Cidades de Moçambique nº 1, Maputo.
26. DNE/CNP (1994), Projecções Anuais por Províncias: 1990 - 2000, Série Inquérito Demográfico Nacional, Documento nº 3, Maputo.
27. ECO, Humberto (1986), Como se Faz uma Tese, Editora Perspectiva, São Paulo.

28. ELIZAGA, Juan C. & MELLON, Roger (1971); Aspectos Demográficos de la Mano de Obra en América Latina, CELADE, Série E n° 9, Santiago de Chile pp. 9-17.

29. ELIZAGA, Juan C. & MACISCO Jr., John J. (1975), Migraciones Internas: Teoría, Método y Factores Sociológicos, CELADE, Santiago de Chile.

30. FAROOQ, Ghazi M. (1986); Población y Empleo en Países en Desarrollo, OIT, Estudios Básicos para Capacitación en Población, Recursos Humanos y Planificación de Desarrollo, N° 1, Ginebra, pp. 1-37.

31. FAROOQ, Ghazi M. & OFOSU, Yaw (1993), Población, Fuerza de Trabajo y empleo: Conceptos, Tendencias y aspectos de Política, Estudios Básicos para la Capacitación en Población, Recursos Humanos y Planificación del Desarrollo n° 9, OIT, Ginebra.

32. GABINETE CENTRAL DE RECENSEAMENTO (1991), Manual do Agente Inquiridor, CNP, Maputo.

33. GABINETE CENTRAL DE RECENSEAMENTO (1991), Enumeração da População e Agregados Familiares das Cidades e Alguns Distritos e Postos Administrativos de Moçambique, Série Estimativas Demográficas, Documento n° 1, DNE/UPP, Maputo, pp. 25-26.

34. GABINETE CENTRAL DE RECENSEAMENTO (1995), Moçambique: Panorama Demográfico e Sócio-económico, Série Inquérito Demográfico Nacional, Documento n° 5, DNE, Maputo.

35. GABINETE CENTRAL DE RECENSEAMENTO (1994), Força de Trabalho e sua Utilização em Moçambique - 1991, CNP, Série Inquérito Demográfico Nacional, Documento nº 4, Maputo.

36. GIL, António C. (1988), Como Elaborar Projectos de Pesquisa, Atlas, São Paulo.

37. GUMETA, Joaquina (1994), "Experiência e Implicação Jurídico-legal do Sector Informal", in Seminário sobre "A Mulher e o Sector Informal", MULEIDE/FRIEDERICH EBERT STIFTUNG, Maputo, pp. 25-29.

38. IBRAIMO, Maimuna A. (1994), Pobreza, Emprego e Questão Demográfica nas Cidades Capitais de Moçambique, DNE/UPP, Série População e Desenvolvimento, nº 12, Maputo.

39. IBRAIMO, Maimuna A. (1994); Crescimento da População Urbana e Problemas de Urbanização na Cidade de Maputo, Série População e Desenvolvimento nº 11, UPP-CNP, Maputo.

40. INEFP (1995), Programa de Promoção Activa da Formação e do Emprego, Apelo aos Parceiros Activos de Ajuda ao Desenvolvimento, Maputo, pg. 9.

41. INEFP (1996), Desemprego Registado e Oferta de Emprego em 1995, Maputo.

42. INEFP (1996), Evolução do Desemprego em Moçambique nos Últimos anos, 1988-1995, Maputo.

43. JORNAL "domingo" (1995). "35 mil Despedidos". in "domingo". 17.12.95. Maputo. Pg. 1.
44. JORNAL "notícias" (1996). "Sector formal incapacitado para absorver desempregados" in: "notícias", 7.02.96, Maputo. Pg. 9.
45. JORGE, Ângela F. et al (1984). "Categorias Sócio-Ocupacionais: uma perspectiva para análise da Força de Trabalho e da Distribuição de Rendimentos no Brasil". Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 77-110.
46. LOPES, Leonel L. & ARAÚJO, Manuel (1994). Manual do Inquiridor. Como Preencher o Boletim?. Inquérito no bairro do Fomento ao longo da Vala de Drenagem, CEP-UEM, Maputo.
47. LOPES, Leonel L. & SANTOS, Clara (1994). Aspectos Demográficos e de Saúde Materno-infantil na Cidade de Maputo: Análise dos dados do Inquérito, Junho de 1994, CEP-UEM/DEE-MISAU, Maputo.
48. LOPES, Leonel L. & SOUSA, P. S. (1995). Manual do Inquiridor. Como Preencher o Boletim?. Inquérito sobre "Indicadores Múltiplos", DNE, Maputo.
49. LOPES, Valdecir (1978); Métodos y Técnicas de Encuesta; Centro Latinoamericano de Demografía, Santiago de Chile.

50. LUNDIM, Iraé B. (1986). Estratégias de Sobrevivência na Cidade de Maputo - uma investigação Antropológica. Departamento de Arqueologia e Antropologia, UEM. Maputo.

51. MOA/MSU (1993). The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System in Maputo. Workink Paper Nº 10. Maputo.

52. MACEDO, Concessa V. de (1984). "A Discriminação Salarial da Força de Trabalho Feminina na Indústria Brasileira", Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 175-204.

53. MARCONI, M. A. & LAKATOS, M. E. (1985), Técnicas de Pesquisa. Atlas, São Paulo.

54. MARSHALL, Adriana (1978): El Mercado de Trabajo en el Capitalismo Periférico: El caso de Argentina, Centro Latinoamericano de Ciencias Sociales, Santiago de Chile.

55. MAÚSSE, Argentina V. S. (1994): Sector Informal: o caso dos latoeiros na cidade de Maputo. Trabalho para Licenciatura em Economia, Faculdade de Economia- UEM, Maputo.

56. MEDICT, André C. et al (1984). "Força de Trabalho no Brasil: Dados e Problemas", Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 57-76.

57. MILLER, S. M. (1988). "A busca de Economias Informais", in: Impact, nº63, Edição em Português, Rio de Janeiro, pp. 23-26.
58. OIT (1993). Statistics of employment in the informal sector, 15ª Conferência Internacional sobre estatísticas laborais, Relatório III, Genebra, 19-28 de Janeiro de 1993.
59. OLIVEIRA, Jane S. (1984). "Família Favelada: Trabalho e Rendimento", Anais do IV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Volume I, Associação Brasileira de Estudos Populacionais, São Paulo, Out. 1984, pp. 357-392.
60. PREALC (1987b); El Sector Informal Hoy: El Imperativo de Actuar, OIT, Santiago.
61. PREALC (1987a); El Sector Informal: Quince Anos Despues; OIT, Santiago.
62. PRESSAT, Roland (1985), The Dictionary of Demography, Christopher Wilson, Trowbridge, Wiltshire.
63. RAIMUNDO, Inês M. (1994), Manual do Inquiridor. Como Preencher o Boletim?, Recenseamento Geral da População do Arquipélago do Bazaruto, Departamento de Geografia, UEM, Maputo.
64. RIBEIRO, José J. Teixeira (1991), Lições de Finanças Públicas, 4ª Edição, Coimbra Editora, Coimbra, pp. 332-333.

71. SILVA, Benedito et al (1986), dicionário de Ciências Sociais, Fundação Getulio Vargas, Instituto de Documentação, Rio de Janeiro.

72. SHRYOCK, Henry S. and SIEGEL, Jacob S. (1976); The Methods and Materials of Demography, Editora Edward G. Stockwell, Ohio, pp. 191-210.

73. STICHTER, Sharon (1985), Migrant Laborers, African Society Today, Cambridge University Press, London.

74. UNITED NATIONS (1985), "Migration, Population Growth and Employment in Metropolitan Areas of Selected Developing Countries", Department of International Economic and Social Affairs, ST/ESA/SER.R/57, New York.

ANEXO A

Tabelas

TABELA 10: Distribuição Percentual dos Vendedores e Chefes de Agregados Familiares Segundo Sexo, Frequência de Escola e Nível de Ensino

VENDEDORES														
FREQÜETARAM A ESCOLA						NÍVEL DE ENSINO								
SIM		NÃO		PRIMÁRIO			SECUNDÁRIO			OUTROS				
H	M	H+M	H	M	H+M	H	M	H+M	H	M	H+M	H	M	H+M
89.4	74.1	79.3	10.6	25.9	20.7	84.1	81.2	82.7	13.6	13.3	13.1	2.3	5.5	4.2
CHEFES DOS AGREGADOS FAMILIARES														
92.7	64.6	83.6	7.3	35.4	16.4	58.9	71.6	62.1	25.4	11.9	22.0	15.7	16.5	15.9

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais (1995).

TABELA 11: Produtos Vendidos e sua Origem

PRODUTOS VENDIDOS	VENDEDORES		ORIGEM DOS PRODUTOS															
	N°	%	A		B		C		D		E		F		G		H	
			N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
ARROZAÇÚCAR	59	8.0	34	57.6	01	1.7	21	35.6	-	-	01	1.7	-	-	01	1.7	-	-
MILHO	30	4.0	27	90	-	-	01	3.3	01	3.3	-	-	01	3.3	-	-	-	-
FARINHA	36	4.8	10	27.8	-	-	13	36.1	01	2.8	01	2.8	07	19.4	03	8.3	01	2.8
PRODUTOS MERCEARIA	150	20.2	18	12	12	8.0	103	68.7	01	0.7	05	3.3	03	2.0	02	1.3	-	-
HORTÍÇULAS	77	10.4	01	1.3	-	-	46	59.7	06	7.8	13	16.9	02	2.6	01	1.3	02	2.6
FRUTA	39	5.3	01	2.6	-	-	25	64.1	09	23.1	02	5.1	-	-	-	-	02	5.1
CARNE	5	0.7	01	20	-	-	03	60	-	-	-	-	-	-	01	20	-	-
PEIXE	24	3.2	-	-	02	8.3	09	37.5	03	12.5	07	29.2	-	-	01	4.2	-	-
COMIDA	41	5.5	01	2.4	01	2.4	24	58.5	01	2.4	-	-	-	-	01	2.4	13	31.7
PÃO	32	4.3	01	3.1	01	3.1	03	9.4	-	-	26	81.2	-	-	-	-	-	-
BEBIDA	49	6.6	08	16.3	06	12.2	30	61.2	-	-	04	8.2	-	-	01	2.0	-	-
GELO DOCE	17	2.3	02	11.8	-	-	-	-	-	-	08	47.1	-	-	-	-	01	5.9
ALIM. F. CASEIRO	28	3.8	-	-	01	3.6	04	14.3	12	42.9	02	7.1	-	-	-	-	05	17.9
ROUPA	13	1.8	05	38.5	03	23.1	04	30.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CARVÃO/LENHA	22	3.0	-	-	-	-	05	22.7	07	31.8	08	36.4	-	-	02	9.1	-	-
ESTACAS/CANIÇO	01	0.1	-	-	-	-	01	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M.CONST. P. AUTOMÓVEL	17	2.3	-	-	03	17.6	03	17.6	-	-	01	5.9	-	-	10	58.9	-	-
SERVIÇOS	23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OUTRO	78	10.5	05	6.4	-	-	45	57.7	07	9.0	05	6.4	-	-	04	5.1	01	1.3
TOTAL	741	100.0	114	15.4	30	4.0	340	45.9	48	6.5	83	11.2	13	1.8	26	3.5	25	3.4

Fonte: Inquérito aos comerciantes informais (1995).

onde:

- A - ARMazenista
- B - LOJA
- C - MERCADOS DA CIDADE
- D - MERCADOS FORA DA CIDADE
- E - FÁBRICA/PRODUTOR
- F - RESSANO/SWAZILÂNDIA
- G - PESSOAS VEM-ME VENDER
- H - OUTRO

TABELA 12: Produtos Vendidos e sua Origem, por Sexo do Vendedor

PRODUTOS VENDIDOS	HOMENS										MULHERES									
	VENDEDORES					ORIGEM DOS PRODUTOS (%)					VENDEDORES					ORIGEM DOS PRODUTOS (%)				
	Nº	%	A	B	C	D	E	F	G	H	Nº	%	A	B	C	D	E	F	G	H
ARROZ/AÇÚCAR	11	6.2	40	10	50	-	-	-	-	-	48	12.0	62.5	-	33.3	-	2.5	-	2	-
MMILHO	01	0.6	-	-	100	-	-	-	-	-	29	7.3	93.1	-	-	3.4	-	3	-	
FARINHA	06	3.4	33.3	-	50	-	16.7	-	-	-	30	7.5	27.6	-	34.5	3.4	-	21	10	
PRODUTOS MERCEARIA	85	48	14.6	9.8	72	-	2.4	1.2	-	-	65	16.3	9.7	6.5	71.0	1.6	8.1	2	2	
HORTÍCULAS	03	1.7	50	-	50	-	-	-	-	-	74	18.5	-	-	65.2	8.7	18.8	3	1	
FRUTA	05	2.8	20	-	60	20	-	-	-	-	34	8.5	-	-	64.7	23.5	5.9	-	6	
CARNE	02	1.1	-	-	50	-	-	50	-	-	03	0.8	33.3	-	66.7	-	-	-	-	
PAIXE	07	4.0	-	16.7	16.7	-	66.7	-	-	-	17	4.3	-	6.3	50	18.8	18.8	-	6	
COMIDA	05	2.8	-	-	80	-	-	-	20	-	36	9.0	2.8	2.8	55.6	-	2.8	-	3	
PÃO	08	4.5	-	-	14.3	85.7	-	-	-	-	24	6.0	4.2	4.2	8.3	-	83.3	-	-	
BEBIDA	15	8.5	6.7	-	80	-	13.3	-	-	-	34	8.5	20.6	17.6	52.9	-	5.9	-	3	
GELO DOCE	10	5.6	10	-	-	-	70	-	70	-	07	1.8	20	-	-	-	80	-	-	
ALIM. F. CASEIRO	07	4.0	-	-	66.7	-	-	-	33.3	-	21	5.3	-	5.6	66.7	-	11.1	-	16	
ROUPA	02	1.1	50	-	50	-	-	-	-	-	11	2.8	40	30	30	-	-	-	-	
CARVÃO/LENHA	08	4.5	-	-	-	87.5	-	-	-	-	14	3.5	-	-	35.7	57.1	-	-	7	
ESTACAS/CANIÇO	00	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	01	0.3	-	-	100	-	-	-	-	
M.CON.PEÇAS AUTOMÓVEL	17	9.6	-	17.6	5.9	-	5.9	70.6	-	-	00	-	-	-	-	-	-	-	-	
OUTRO	11	7.1	-	-	90	-	10	-	-	-	67	16.8	8.8	-	63.2	12.3	7.0	-	7	
SERVIÇOS	23	13.1	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais (1995).

onde:
 A - ARMAZENISTA
 B - LOJA
 C - MERCADOS DA CIDADE
 D - MERCADOS FORA DA CIDADE

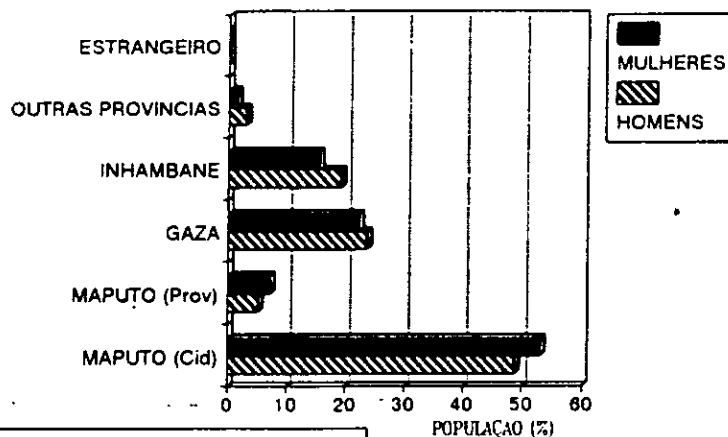
E - FÁBRICA/PRODUTOR
 F - RESSANO/SWAZILÂNDIA
 G - PESSOAS VEM-ME VENDER
 H - OUTRO

ANEXO B

Gráficos

GRÁFICO 3

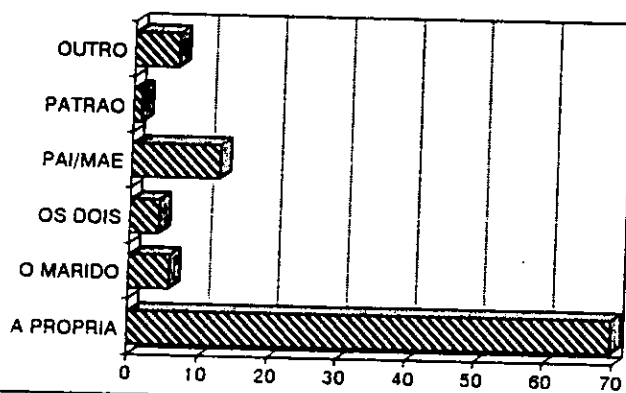
BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
POP. REGISTRADA 2ª PROV. DE NASCIMENTO



Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

GRÁFICO 7

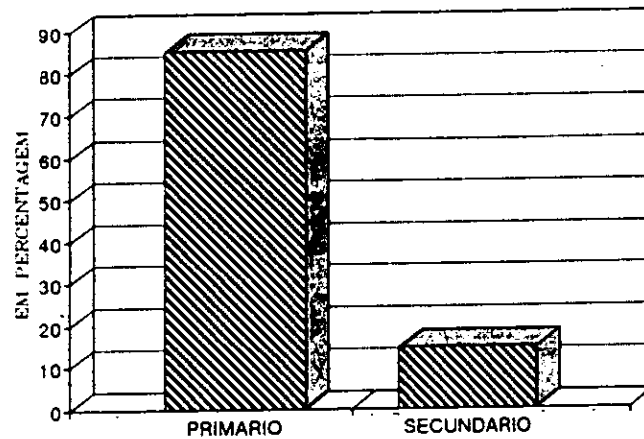
BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
QUEM FAZ A GESTÃO DAS RECEITAS



Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

GRÁFICO 10

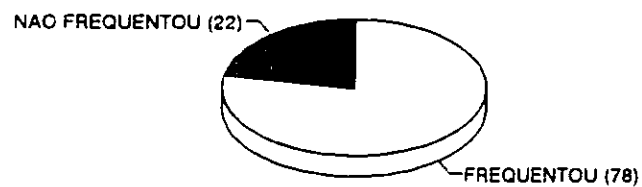
BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
NIVEL DE ENSINO DOS ASSALARIADOS



Fonte: Inquérito aos comerciantes Informais (1995)

GRÁFICO 12

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
FREQUENCIA DE ESCOLA DOS VENDEDORES



Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

GRÁFICO 15

REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
Nº DE DESEMPREGADOS POR OFERTA

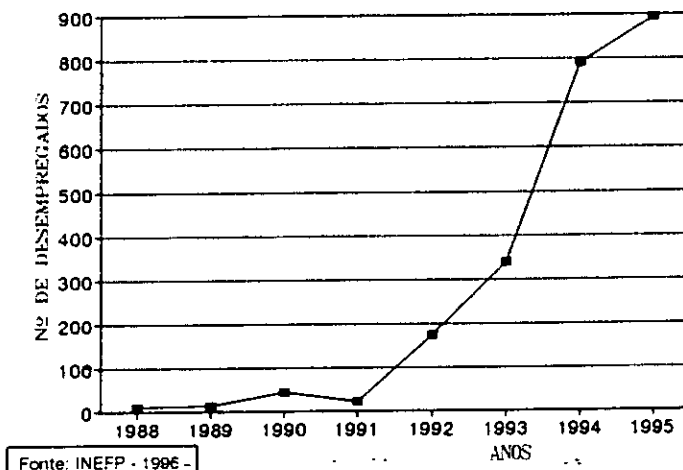


GRÁFICO 17

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
QUEM FAZ OS TRABALHOS DOMESTICOS

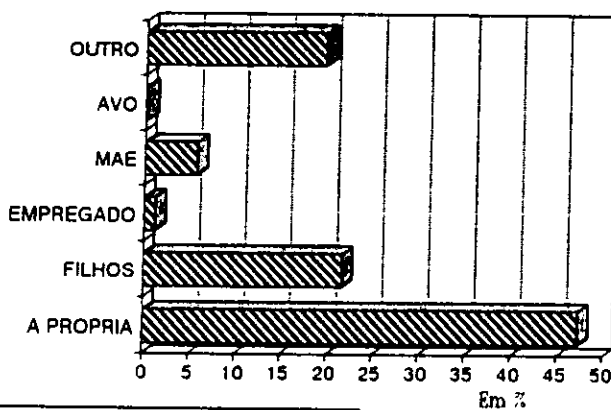


GRÁFICO 18

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
HORAS DE TRABALHO POR DIA

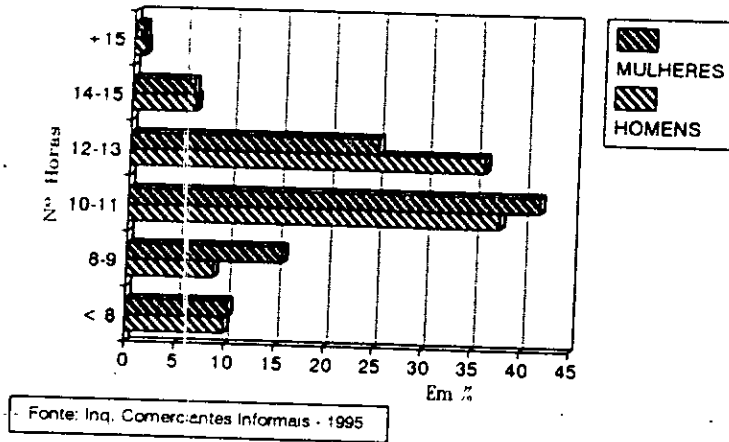


GRÁFICO 25

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
O QUE GOSTARIA DE FAZER

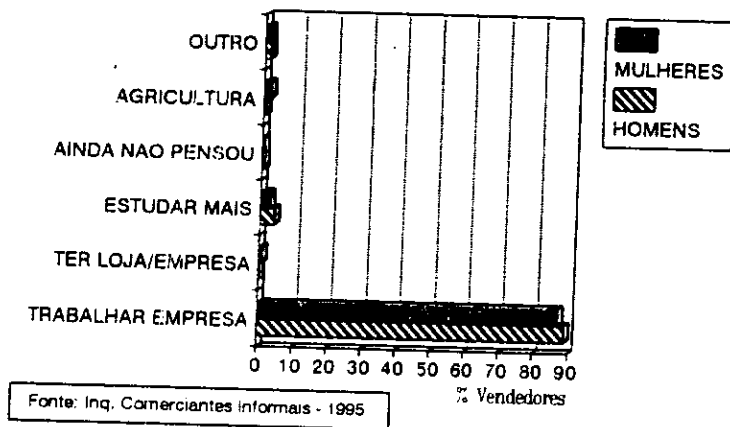


GRÁFICO 26

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
PRÁTICA DE XITIQUE



Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

GRÁFICO 27

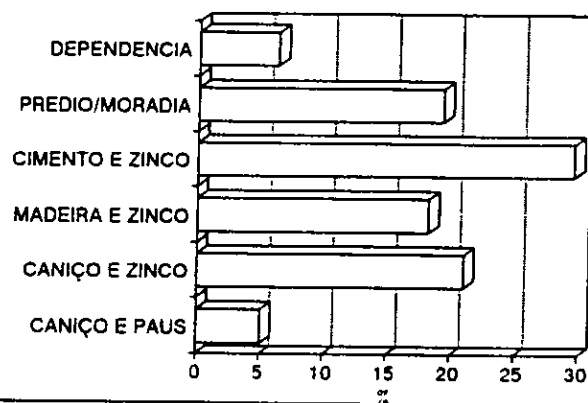
BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
TIPO DE CONSTRUÇÃO DA CASA



Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

GRÁFICO 28

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995
MATERIAL DE CONSTRUÇÃO DA CASA



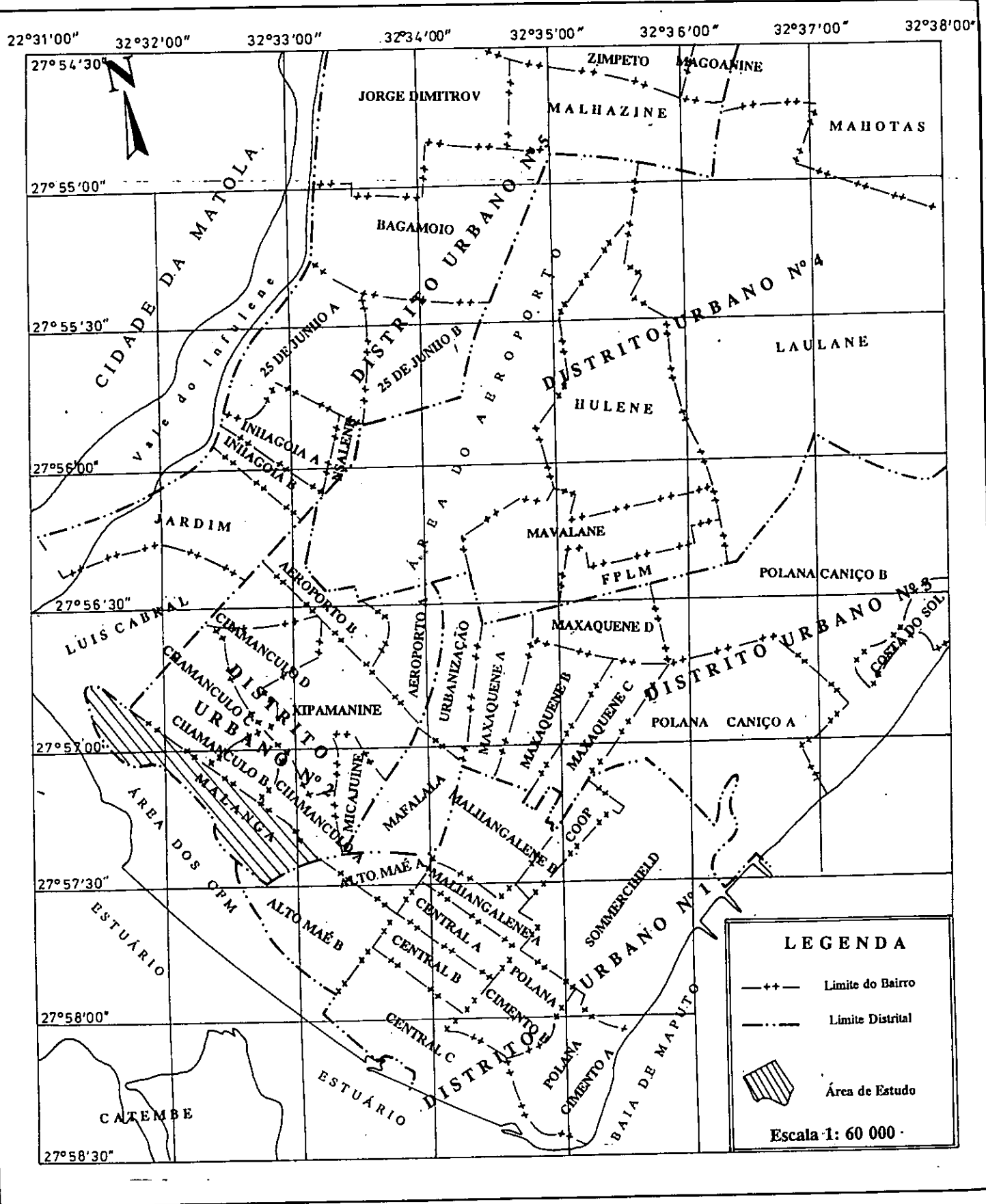
Fonte: Inq. Comerciantes Informais - 1995

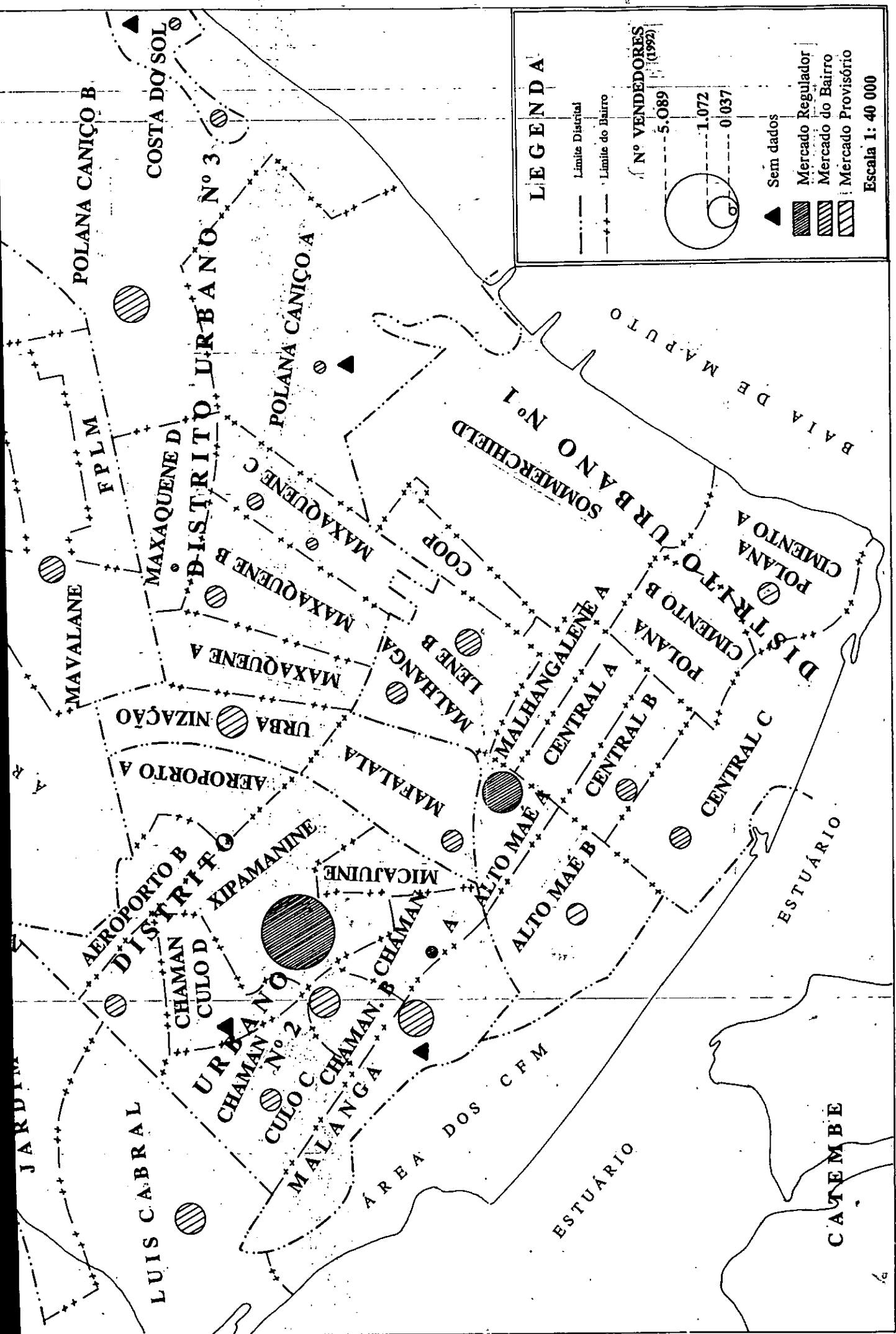
ANEXO C

Mapas

MAPA 2

LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DA ÁREA DE ESTUDO NA CIDADE DE MAPUTO





LEGENDA

--- Limite Distrital
 - - - Limite do Bairro

(Nº VENDEDORES (1992)
 - - - 5.089
 - - - 1.072
 - - - 0.037

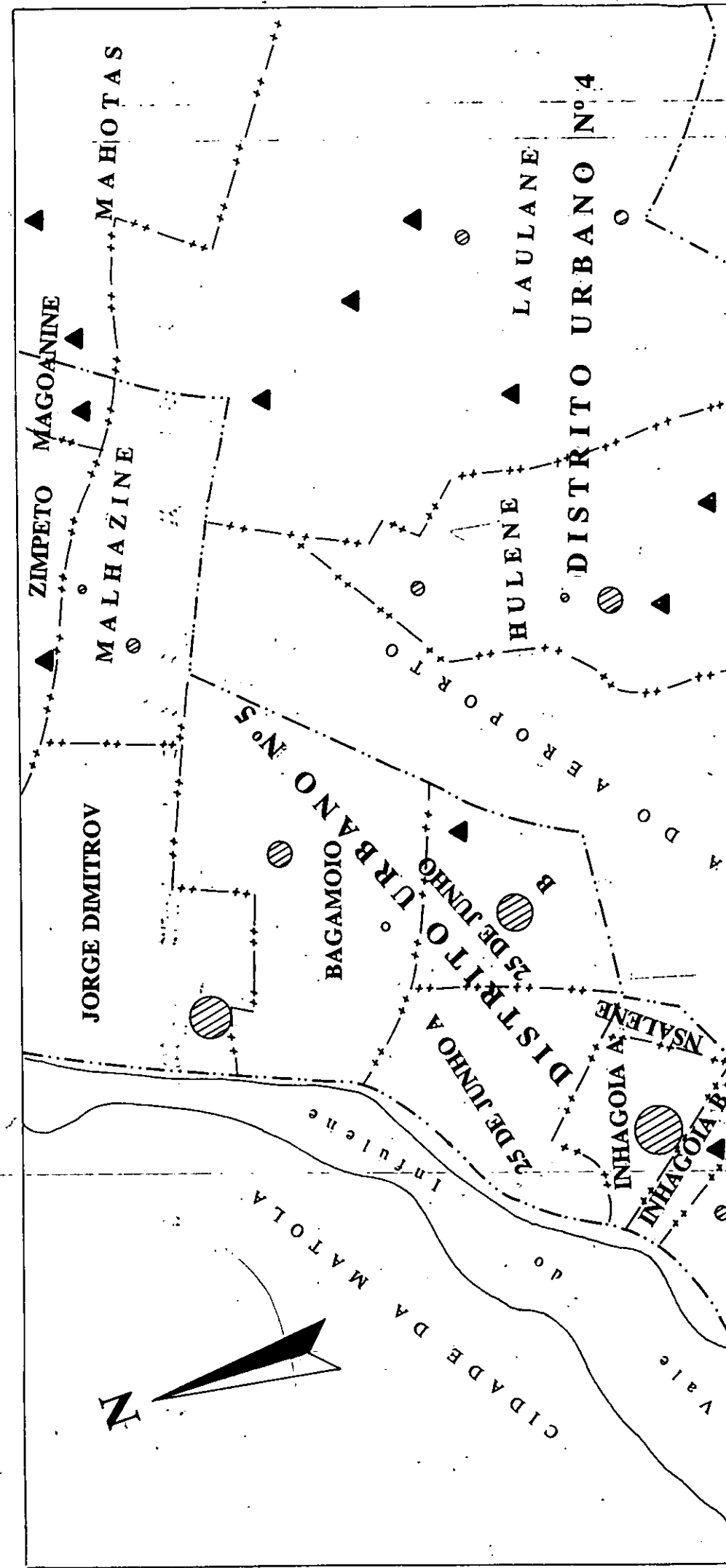
▲ Sem dados
 ▨ Mercado Regulador
 ▩ Mercado do Bairro
 ▧ Mercado Provisório

Escala 1: 40 000

Fontes: ELABORADO PELO AUTOR COM BASE EM:
 DINAGECA (1986), CNP/UC (1993) E CECM/DSU/RAM (1992).

MAPA 3

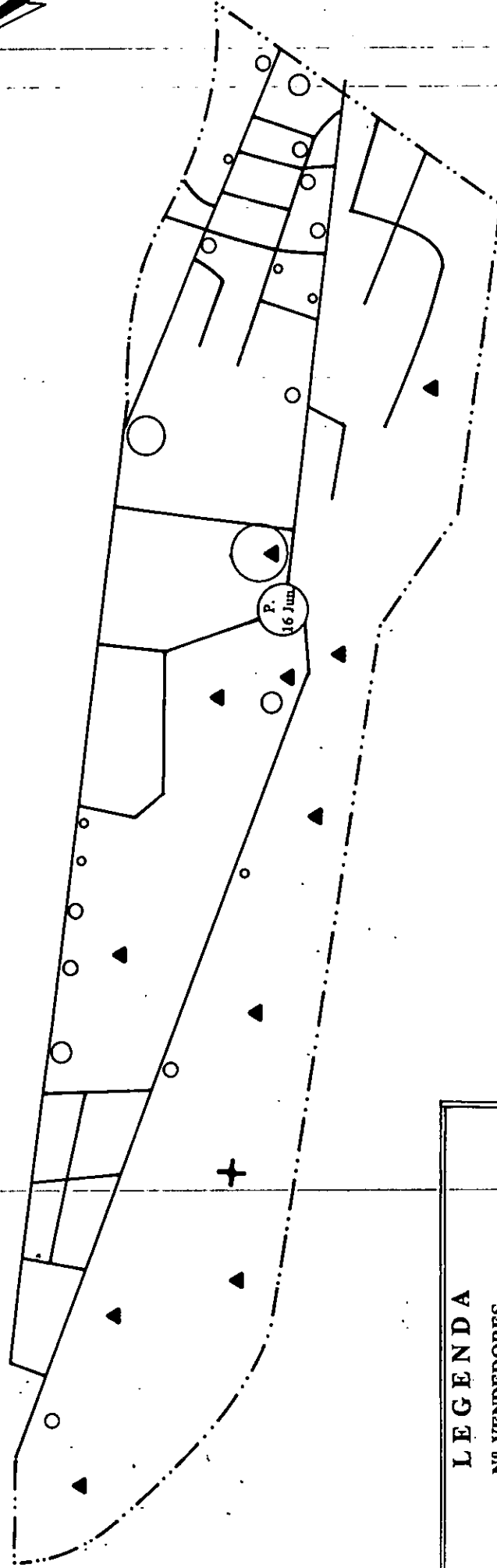
CIDADE DE MAPUTO LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DOS MERCADOS



MAPA 4

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO/1995

DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DO COMÉRCIO INFORMAL



LEGENDA

Nº VENDEDORES

- 310 (Large circle)
- 151 (Medium circle)
- 004 (Small circle)

Limite do Bairro (Dashed line)

Estrada (Solid line)

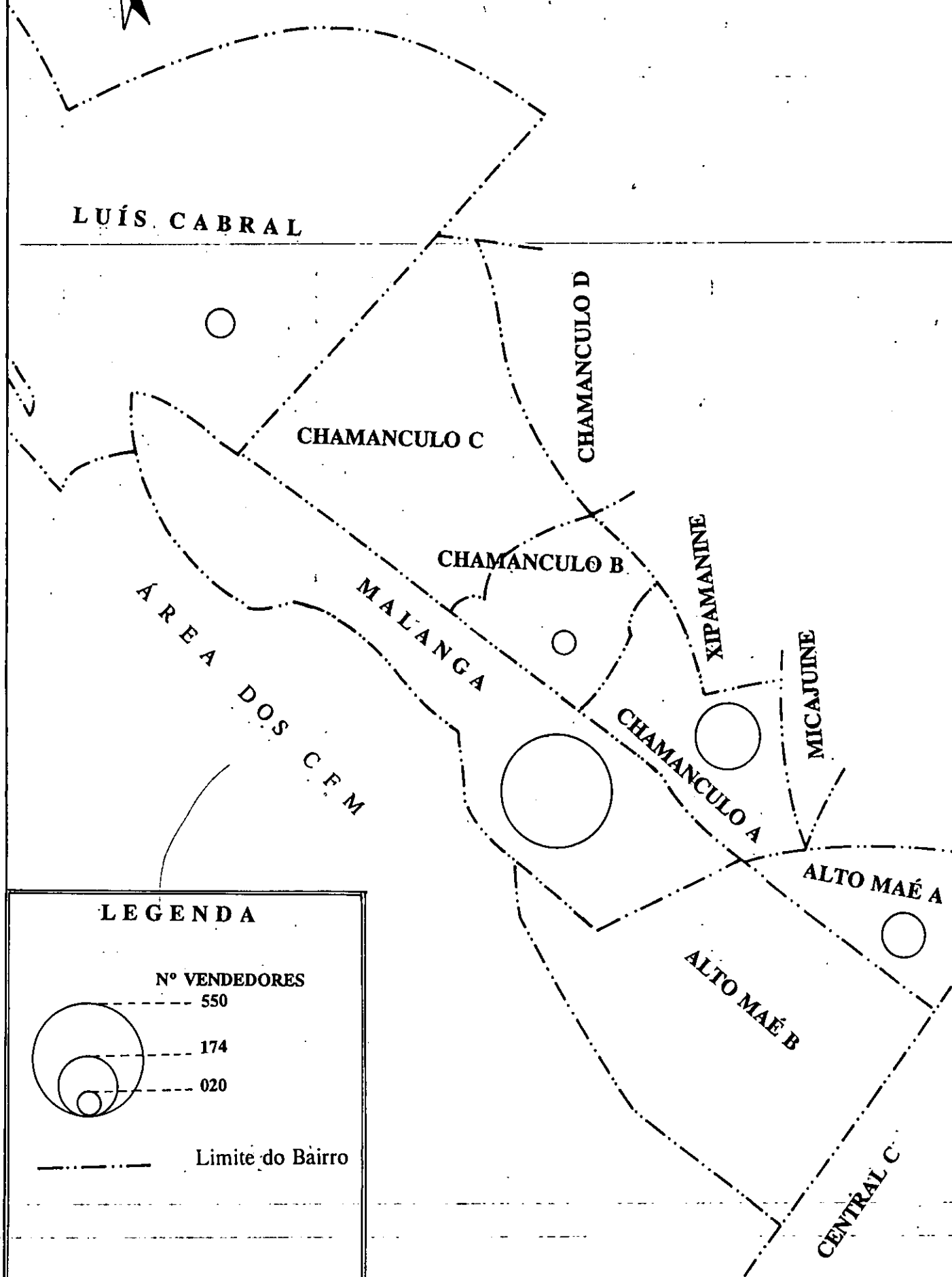
Infraestruturas Sócio-económicas (Triangle)

Hospital (+)

Escala 1: 11 000

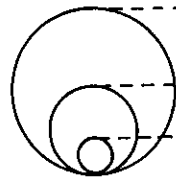
MAPA 5

VENDEDORES DO BAIRRO DA MALANGA SEGUNDO O SEU BAIRRO DE RESIDÊNCIA



LEGENDA

Nº VENDEDORES



550

174

020

----- Limite do Bairro

Escala 1: 23 000

Fonte: Inquérito aos Comerciantes Informais (1995).

ANEXO D

Fotografias



FOTO 1: Panorama geral do Mercado Malanga I (Mercado do Bairro), localizado na confluência das avenidas do Rio Tembe e do Trabalho.

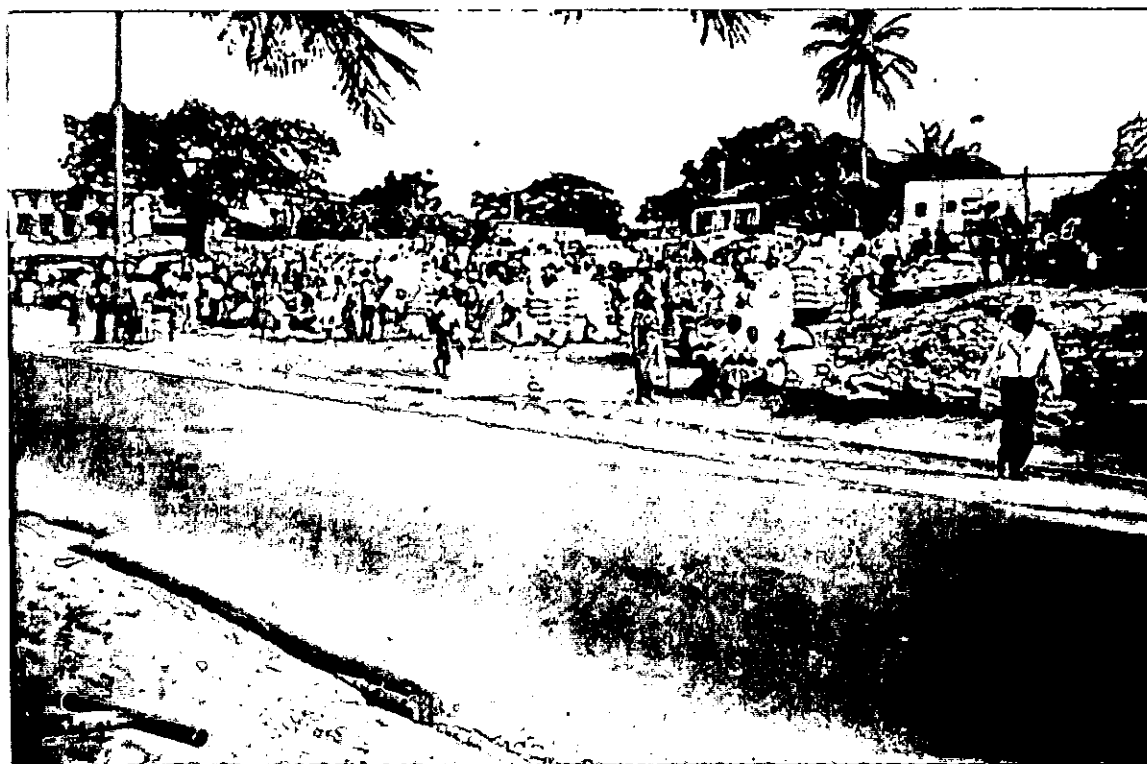


FOTO 2: Panorama geral do Mercado Malanga II (Mercado Provisório), localizado no início da Avenida 24 de Julho, Praça 16 de Junho.



FOTO 3: Vendedeiras de feijão, farinha, açúcar e cigarros, no mercado Malanga II.



FOTO 4: Vendedeiras de milho no mercado Malanga II, debaixo de tectos de sacos, num dia de sol escaldante.



FOTO 5: Imagem dos vendedores de pão e produtos de mercearia na esquina entre a Avenida da Tanzania e a Rua Paiva Couceiro, no Bairro da Malanga.



FOTO 6: Imagem de um engraxador de sapatos, ao lado dos vendedores de produtos de mercearia (maioritariamente crianças), na esquina entre a Avenida da Tanzania e a Rua Paiva Couceiro, no Bairro da Malanga.



FOTO 7: Pormenor dos vendedores de peixe no mercado Malanga II, onde se pode observar as péssimas condições higiénicas do local da venda.



FOTO 8: Imagem de menores vendendo peixe no Mercado Malanga II, debaixo de telhado de pano e de sacos.



FOTO 9: "Mahante", um produto de fabrico caseiro, feito com base na mistura de farinha de trigo, cebola, alho, e camarão. Esta mistura é depois frita. É "Mahante" (camarão) porque entra nos engredientes, o camarão.

ANEXO E

Entrevistas

ENTREVISTA I

ENTREVISTADO: Issufo Daúto⁽¹⁾

ENTREVISTADOR: Carlos Arnaldo

DATA: 17.01.96

LOCAL: Maputo - Conselho Municipal da Cidade de Maputo

HORA: 10.23 horas

P: De acordo com a postura de 1965, os mercados são classificados em mercados Reguladores, de bairro e provisórios ou rurais. Em relação aos mercados da cidade de Maputo, quais são os que pertencem a cada grupo?

R: Não temos mercados reguladores, ainda. Estamos a utilizar o mercado Fajardo como regulador, mas mesmo assim ele também vende directamente ao público... Os outros, com a excepção do mercado Estrela Vermelha, da Praça do Combatentes, 1 de Junho, Agostinho Neto (Museu), Mandela e Malanga II, são todos mercados de bairro, ainda que não tenham infraestruturas. Eles estão localizados nos espaços destinados para tal e o Conselho Municipal tem projecto para o seu melhoramento.

P: Quais são os produtos permitidos e não permitidos a sua venda nos mercados?

R: Podem ser vendidos nos mercados hortofrutícolas, aves de todas as espécie (galinhas, patos, peru, etc), cabritos, artigos de quinquilharia, lenha, carvão, produtos de pesca, artigos de artesanato, leite e seus derivados, carne fresca, peixe. Não é permitida a venda de produtos de mercearia nas bancas a não ser em lojas especializadas, acopladas aos mercados.

¹ / Chefe da Repartição de Abastecimento e Mercados da Direcção dos Serviços Urbanos da Cidade de Maputo.

P: Qual é a acção do Conselho Municipal em caso de encontrar um produto cuja venda é proibida?

R: Temos postura que regula o funcionamento dos mercados, se houver violação desta postura retiramos o produto. Existe também uma direcção no Ministério da Indústria, Comércio e Turismo que também fiscaliza os produtos vendidos. A situação de guerra fez com que muita gente que se refugiou na cidade encontrassem na venda a sua forma de sobrevivência, até ao ponto de neste momento ainda não haver um controle efectivo nesse sentido, portanto há produtos a ser vendidos ilegalmente. O governo decidiu tirar as pessoas que vendiam na rua para alguns espaços nos mercados, onde até ao momento é difícil fazer a fiscalização dos produtos que vendem.

P: Qual é a função de um fiscal do mercado?

R: O fiscal tem a função de cobrar as taxas de ocupação das bancas, manter a ordem e disciplina, verificar a limpeza e higiene. Ele é o garante do cumprimento da postura que regula o funcionamento dos mercados.

P: Quais são os procedimentos para obtenção de licença de exploração de uma banca?

R: As pessoas interessadas devem requerer o aluguer da banca ao director dos Serviços Urbanos.

P: Tem havido Muitos pedidos?

R: Há maior fluxo de pessoas mas nem todos os mercados têm espaço para albergar mais vendedores: o mercado Central e do Povo, por exemplo, já não têm espaço.

P: Quando é que se pode autorizar a venda na rua?

R: A concessão de licença aos vendedores de rua está suspensa devido à desorganização dos próprios vendedores. Algumas pessoas ocupam espaços de forma desorganizada...

P: E quais são os requisitos necessários para a sua autorização?

R: A barraca tem que ter estética, as dimensões são limitadas; deve ser instalados num local apropriado (não deve estar perto de um estabelecimento comercial que vende os mesmos produtos) e deve respeitar a regras de higiene.

P: Que benefícios tiram os Vendedores das taxas que pagam?

R: As taxas servem para melhorar os mercados, criar melhores condições de venda, só que as taxas que se pagam neste momento são irrisórias, pelo que não conseguem resolver os problemas dos mercados. Brevemente as taxas serão revistas.

ENTREVISTA II

ENTREVISTADO: Jorge Samuel⁽²⁾

ENTREVISTADOR: Carlos Arnaldo

DATA: 8.02.96

LOCAL: Maputo - Conselho Municipal da Cidade de Maputo

HORA: 14.45 horas

P: Quais são os objectivos da Polícia Urbana?

R: A Polícia Urbana foi fundada em 1993 pelo Conselho Municipal e tem como objectivo tornar a cidade limpa e controlada. Portanto, visa essencialmente fazer a cobertura urbanística no âmbito da postura urbana que regula o comportamento dos cidadãos na cidade de Maputo.

P: Na cidade de Maputo muita gente tem estado a vender nas ruas e/ou passeios. Qual tem sido o procedimento da polícia urbana em relação a estes cidadãos?

R: O procedimento da polícia é objectivo: 1º chama-se atenção para que o infractor deixe de vender na rua e se dirija aos locais apropriados para o desempenho da sua actividade; em 2º lugar, segue-se a actuação concreta, que consiste na aplicação de multa e, em casos extremos, na recolha coersiva dos produtos. O valor das multas é fixado no termos da postura urbana.

P: Quando é que se recolhem os produtos?

R: Como forma de obrigar as pessoas a saírem da rua, em caso de resistência, tira-se os produtos e são armazenados num local onde são, depois, devolvidos aos donos.

² / Comandante da Polícia Urbana da Cidade de Maputo.

P: Qual é o balanço que faz da actuação da polícia urbana em relação aos vendedores de rua?

R: O balanço a ser feito é que tivemos poucos sucessos porque as pessoas transportam hábitos dos seus locais de origem para a cidade, e isto torna difícil combater este tipo de actividade. Mas, algo de positivo foi conseguido uma vez que as pessoas já têm consciência de que é proibido vender na rua.

P: Muitos vendedores de rua afirmam que procedem assim porque não encontram lugar nos mercados, aliás, o chefe da Repartição de Abastecimento e Mercados confirmou haver muitos pedidos de autorização para a ocupação de bancas, mas não há lugar para satisfazer a todos os pedidos. Que comentário faz sobre isto?

R: Se nos deslocarmos aos mercados podemos encontrar bancas vazias (exemplo: mercado do Povo, Malanga I, e outros). Mas as pessoas preferem vender na rua porque é onde há maior movimento de pessoas. Por isso, o argumento de que não há lugar não corresponde inteiramente a verdade.

P: Quais são as perspectivas da polícia urbana em termos de minimizar esta questão?

R: As perspectivas que temos resumem-se essencialmente na educação cívica dos cidadãos através dos Órgãos de Comunicação Social, de modo a fazer entender que a rua não é local apropriado para a prática do comércio, uma vez que dificulta as acções de limpeza da cidade.

P: Em sua opinião, quais são as causas para a maior proliferação dos vendedores de rua?

R: A maior parte das pessoas sem ocupação encontram como melhor solução vender para garantir a sua sobrevivência. O migrantes não acatam as orientações do governo no sentido de regressar às sua terras de origem, e como não têm emprego acabam por se meter no comércio informal.

P: Qual é a acção da Polícia Urbana em relação aos vendedores ambulantes autorizados?

R: Existe uma fiscalização por parte da polícia, para que as pessoas não vendam fora dos sítios indicados nas suas licenças. Se não cumprirem com as regras correm o risco de ver as suas mercadorias confiscadas.

ANEXO F

Boletim do Inquérito

P.28	Qual é a relação com o dono da banca (ou instrumento de trabalho)?	1 Proprietário 2 Conjuge 3 Filho/a 4 Pai/Mãe 5 Assalariado 6 Aluguer 7 Outro
P.29	Se é assalariado, diga quanto ganha por mês?	1 Recebe por produto .00Mt
P.30	Dos que vivem consigo, quem ajuda nesta actividade?	1 Esposo/a 2 Filhos/as 3 Empregado 4 Pai/Mãe 5 Ninguém 6 Outro
P.31	Quanto tem feito por dia?	.00Mt
P.32	Gostaria de fazer outra coisa diferente desta?	1 Sim 2 Não
P.33	Se sim, diga o que gostaria de fazer	
P.34	Pratica "Xitique"?	1 Sim 2 Não
P.35	Se pratica, diga quantas pessoas participam e com quanto entra cada uma	Pessoas .00Mt
SÓ PARA AS MULHERES COMERCIANTES		
P.36	Quem faz os trabalhos domésticos em casa?	1 A Própria 2 Filhos 3 Empregado/a 4 Mãe 5 Avó 6 Outro
P.37	Quem faz a gestão do seu dinheiro?	1 A Própria 2 O Marido 3 Os dois 4 Outro

CONDIÇÕES SÓCIO-ECONÓMICAS

P.38	A sua casa é construída de:	1 Caniço e paus 2 Caniço e zinco 3 Madeira e zinco 4 Cimento cobertura a zinco/luzalite 5 Prédio/Moradia 6 Outro
P.39	O chão da casa é de:	1 Terra batida 2 Cimento 3 Madeira 4 Outro
P.40	Tem luz eléctrica em casa?	1 Sim 2 Não
P.41	A sua casa possui Latrina/casa de banho:	1 Dentro de casa 2 No quintal 3 Não tem 4 Outro
P.42	Donde vem a água que utiliza?	1 Canalização em casa (EAM) 2 Canalizada do vizinho 3 Fontenário 4 Poço 5 Furo artesiano 6 Outro
P.43	Diga se em casa tem:	1 Rádio 2 Televisão 3 Carro 4 Mota 5 Bicicleta

ANEXO G

Manual do Inquiridor

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE LETRAS

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA

INQUÉRITO AOS COMERCIANTES INFORMAIS

NO BAIRRO DA MALANGA

MANUAL DO INQUIRIDOR

Como Preencher o Boletim?

Carlos Arnaldo

Maputo, Novembro de 1995

ÍNDICE

	Pag.
1. INTRODUÇÃO	2
2. O PAPEL DO INQUIRIDOR	4
3. COMO FORMULAR AS PERGUNTAS	5
4. COMO PREENCHER O BOLETIM	8
5. PREENCHIMENTO DO QUESTIONÁRIO	9
6. APURAMENTO PRELIMINAR	19
7. BIBLIOGRAFIA	20
ANEXO 1	22
ANEXO 2	25

1. INTRODUÇÃO

Nos países em desenvolvimento, as condições de evolução da economia moderna e o grande peso da população urbana com baixo nível de vida, que vai aumentando devido ao êxodo rural, acarretam a existência, ao lado do sector moderno, de um sector económico, que compreende a pequena produção manufactureira, o pequeno comércio e uma multiplicidade de serviços de todas as espécies (Santos, 1979:155).

De acordo com Bekkers & Stoffers (1995:22), este sector, conhecido como informal, é um conjunto de unidades dedicadas à produção de bens ou à prestação de serviços com a finalidade primordial de gerar empregos e receitas para as pessoas que participam nessa actividade. São actividades que funcionam em pequena escala, com uma organização rudimentar e, praticamente, sem nenhuma distinção entre o trabalho e o capital como factores de produção.

O sector informal foi considerado durante muito tempo como um fenómeno passageiro, pelo que não era preciso fazer estatísticas para medir a sua importância. No entanto, a partir da década de 80, viu-se que o mesmo estava longe de ser um fenómeno efémero, mas que se transformava numa importante fonte de emprego e que também contribuía para o Produto Nacional Bruto de muitos países (Ibdem, pag.21).

A cidade de Maputo é caracterizada por um crescimento acelerado da população e, devido à pouca oferta de emprego no mercado formal, muitas pessoas procuram sua sobrevivência no sector informal. Apesar da sua importância, poucos são os estudos feitos sobre o sector, o que resulta em enormes dificuldades para o seu dimensionamento.

O presente inquérito é dirigido aos agregados familiares da população que exerce o pequeno comércio informal no bairro da Malanga, tendo como objectivos:

- Identificar as principais causas da proliferação do comércio informal;
- Estabelecer a relação entre a idade, sexo, nível educacional e a prática do comércio informal;
- Avaliar o impacto das migrações campo-cidade sobre o comércio informal;
- Identificar a estratégia de sobrevivência dos agregados familiares que praticam a actividade e;
- Conhecer a situação económica dos comerciantes informais.

2. O PAPEL DO INQUIRIDOR

"O trabalho desenvolvido pelos inquiridores é crucial, pois a qualidade do seu trabalho determina a qualidade da inquérito" (Lopes & Sousa, 1995). É fundamental que os inquiridores façam as perguntas tal e qual elas vêm no boletim.

Segundo Lopes & Araújo (1994:5), o ambiente de trabalho criado durante a entrevista é fundamental para sucesso do inquérito. Quando a pessoa inquirida se encontra perante um inquiridor amável, simpático, sem manifestações de timidez nem arrogância, terá maior pre-disposição para responder ao questionário. Por isso para o sucesso da entrevista, o inquiridor deve (¹):

- Identificar-se e expor os objectivos do inquérito;
- Demonstrar a importância das informações para os fins propostos;
- Adoptar uma actitude simples e uma linguagem corrente, de forma a captar a confiança do entrevistado;
- Limitar-se às perguntas essenciais ou necessárias;
- Evitar discussões sobre política, religião ou qualquer outro tema;

¹/ Lopes (1978:17) e Manual de Comunicação (1987:87), citado por Raimundo (1994:5).

- Não manipular as perguntas;
- Não acelerar a entrevista;
- Não acrescentar comentários pessoais;
- Manter sempre um tom vivo e animado;
- Controlar a entrevista e saber finalizá-la com agradecimento;
- Verificar se todas as perguntas foram respondidas.

Neste inquérito participarão como inquiridores 10 estudantes do 5º e 4º anos de Geografia, com um supervisor.

3. COMO FORMULAR AS PERGUNTAS

A informação será recolhida através de entrevistas aos comerciantes informais.

Uma **entrevista** "é um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional" (Marconi & Lakatos, 1985:70). "É uma técnica que envolve

duas pessoas numa situação "face a face" e em que uma delas formula questões e a outra responde" (Gil, 1988:90).

Para Lopes & Sousa (1995), realizar uma entrevista com êxito é uma arte e como tal não pode ser feita mecanicamente. Assim, existem aspectos importantes a considerar:

. O inquiridor e a pessoa a ser entrevistada não se conhecem. Por isso a primeira impressão e a aparência do inquiridor, as suas primeiras acções e palavras, são determinantes para a boa colaboração da pessoa a entrevistar. A primeira coisa que o inquiridor deve fazer é apresentar-se amavelmente, indicando o nome da instituição que realiza o inquérito e o que se pretende com a entrevista;

. É importante conseguir um contacto inicial positivo. Evite usar expressões do tipo "**por acaso está muito ocupado**" ou "**pode-me conceder uns minutos**". Este tipo de perguntas levam a uma reacção contrária por parte das pessoas que queremos inquirir. Deve utilizar expressões que levem de imediato a aceitar responder ao inquérito como por exemplo: "**gostaria de fazer-lhe algumas perguntas...**". Se alguém estiver consigo, por exemplo o seu supervisor, é importante que o apresente logo de início. Se o entrevistado estiver a atender um cliente deverá esperar pacientemente que acabe de fazê-lo para responder ao inquérito;

O inquérito tem carácter privado. Por isso é importante que a entrevista seja realizada em privado. A presença de outras pessoas pode pôr em causa a sinceridade das respostas. Se alguma outra pessoa não entende a necessidade da privacidade da entrevista deve procurar ser o mais cortez possível para realizar a entrevista isoladamente:

As respostas dadas são confidenciais. É necessário, antes de fazer a primeira pergunta, dar a conhecer o carácter confidencial da informação. Deve-se explicar que dados individuais fornecidos pelas pessoas não serão usados, eles serão agregados e tratados em termos estatísticos. Nunca comente as respostas dos questionários já preenchidos a outros inquiridores ou mesmo ao supervisor em presença das pessoas entrevistadas;

O inquiridor deve ler a pergunta completa por forma a não destruir a neutralidade do inquérito. Se a resposta é vaga ou imprecisa, o inquiridor deve perguntar de forma neutral dizendo: "poderia repetir de novo?", "pode explicar um pouco mais?", "não pude ouvir bem o que disse"; nunca deve interpretar uma resposta dada por outra pessoa. Também não deve mostrar através de expressões do rosto ou pelo tom de voz, que uma determinada resposta está errada ou incorreta. Se o entrevistado lhe pedir uma opinião ou ponto de vista, responda: "a sua opinião é que tem valor para o inquérito". Se por algum motivo a pessoa se recusa a dar alguma resposta, deverá fazer algo cortezmente para vencer essa resistência explicando uma vez mais a natureza confidencial ou secreta da informação.

4. COMO PREENCHER O BOLETIM

Em primeiro lugar o inquiridor deverá apresentar-se cortezmente e explicar os objectivos do inquérito. A pessoa a inquirir é o vendedor que no entanto, deverá responder pelos restantes membros do seu agragado.

O boletim foi concebido de modo a facilitar o trabalho do inquiridor e por outro lado facilitar o processamento da informação. A maior parte das perguntas são pré-codificadas, devendo-se colocar correcta e claramente um círculo no número que representa a resposta dada pelo entrevistado. Se se enganar na colocação do círculo, risque e trace um novo círculo na resposta certa de modo a não haver dúvidas sobre a resposta dada.

O boletim contém perguntas gerais para todos os membros do agregado familiar e perguntas específicas a serem respondidas apenas pelos comerciantes. O vendedor deve ser registado na primeira coluna do boletim, cabendo aos restantes membros as restantes colunas.

Para as perguntas onde tem que escrever as respostas, deverá fazê-lo em letra de imprensa, e os números deveram ser escritos correctamente de forma a que outras pessoas não tenham dúvidas.

Algumas perguntas são respondidas em função da resposta dada na pergunta anterior. Por exemplo, na P7, onde se pergunta se foi à escola, se a resposta for 1 significa que deve continuar a fazer as perguntas seguintes. Mas se a resposta for 2, o que significa que não foi à escola, deve-se saltar as perguntas 8 e 9 tendo o cuidado de traçar um risco oblíquo nas perguntas a saltar.

Depois de verificar que todas as perguntas foram respondidas, o inquiridor deve agradecer ao vendedor pelo tempo concedido e por ter respondido ao questionário. Se o inquirido tiver dúvida, o inquiridor deverá oferecer-se para esclarecer.

5. PREENCHIMENTO DO QUESTIONÁRIO

O inquiridor deverá preencher primeiro o cabeçalho, e só depois, passa ao questionário.

P1. Qual é a relação com o chefe do agregado familiar?

Agregado familiar é todo grupo de pessoas ligadas ou não por laços de parentesco que vivem na mesma casa e tem um só orçamento ⁽²⁾.

^{2/} Manual do Agente Inquiridor (1991:1).

Se numa habitação existirem dependências ocupadas pelos empregados domésticos ou alugadas a uma outra família, estes grupos devem considerar-se como agregados independentes. Se numa casa houver um ou mais quartos alugados a pessoas que não pertencem à família, estas pessoas deverão ser também considerados agregadas independentes.

P2. Sexo

Deve-se indicar sempre o sexo de todas as pessoas inscritas no boletim. Mesmo que se possa identificar o sexo através do nome, é sempre útil controlar as respostas dos inquiridos perguntando o sexo.

P3. Quantos anos tem?

A idade da pessoa deve ser indicada sempre em anos completos. Esta é uma das questões mais importantes do inquérito, porque quase toda a análise dos dados é feita com base no cruzamento da idade com outras variáveis. Por isso, se não é possível obter a idade através do Bilhete de identidade ou outro documento: ou a pessoa não conhece a sua idade, o agente deve fazer comparações com outros inquiridos ou fazer recordar ao entrevistado datas de acontecimentos históricos locais ou nacionais que possam fazer-lhe recordar a idade ou a data de nascimento.

P4. Indique o bairro de residência

Pretende-se saber se os vendedores são residentes do bairro da Malanga, ou moram noutros bairros mas vendendo naquele. Deve escrever claramente o referido bairro.

P5. Há quanto tempo vive na cidade ?

Para análise do comércio informal é importante saber se os seus praticantes são residentes antigos ou são imigrantes recentes. Marque o número correspondente.

P6. Se não residia na cidade, indique a última residência

O objectivo desta pergunta é conhecer o distrito e a província da anterior residência, o que dá informação sobre a mobilidade espacial.

P7. Diga onde nasceu?

Indique a província e o distrito de nascimento.

P8., P9. e P10. Nível educacional

Pretende-se saber se alguma vez, os comerciantes e os outros membros do agregado familiar, frequentaram a escola. Se frequentaram devem indicar o grau mais elevado que completaram (que terminaram com aproveitamento). Para os que no ano lectivo de 1995 estão ou estiveram a estudar devem indicar a classe e o curso que frequentam.

P11. Indique o Estado Civil

São solteiros todos os indivíduos de qualquer sexo e idade que não sejam nem nunca tenham sido casados, ou que sendo tradicionalmente ainda não vivem maritalmente.

Devem ser inscritas como casadas todas as pessoas que o sejam legalmente, pelos costumes locais ou vivam como tal.

São viúvas as pessoas que foram casadas mas que, actualmente se encontram sem nenhuma relação marital, por morte do parceiro.

Na categoria de Divorciados/separados, devem ser inscritas todas as pessoas que foram casadas e não o são agora, por dissolução do laço matrimonial (pela lei ou não). Se a pessoa se casou novamente, deve declarar-se casada.

P12. Diga o que fez na última semana

Deve se indicar se a pessoa trabalhou ou não na semana anterior ao dia em que se realiza o inquérito. Considera-se que trabalhou toda a pessoa que, por motivos de greve, doença, licença, acidentes climáticos, etc., não trabalhou na semana de referência desde que mantenha o vínculo laboral. Incluem-se também nesta categoria, todas as pessoas que trabalham, quer recebam salário ou não. Assim deve-se considerar que trabalha, por exemplo, a mulher que depois de cozinhar vende doces à entrada do prédio, ou um soldado que está a cumprir o serviço militar.

P13. Se trabalhou, indique a profissão que exerceu

Deve indicar a profissão principal que exerce. Se a pessoa exerce duas ou mais profissões, deve indicar a principal. Para o presente inquérito, a profissão principal é aquela que ocupa maior parte do tempo, independentemente do rendimento auferido. A resposta deve ser muito precisa. Por exemplo: pintor, comerciante, dactilógrafo, professor, etc. Para os comerciantes informais deve se pôr "vendedor".

P14. Indique o ramo de actividade

Esta pergunta destina-se a classificar a população por sectores da actividade económica (agricultura, indústria, comércio, etc.). Para o seu registo deve-se consultar o anexo nº 2.

P15. A profissão foi exercida na qualidade de:

Com esta pergunta pretende-se identificar a categoria ocupacional do indivíduo, devendo ser respondida em função da profissão declarada na pergunta 13.

P16. Se trabalhou, diga quanto ganhou no mês de Outubro

Esta pergunta pretende saber o salário do indivíduo. É uma pergunta muito delicada, devendo-se ter muito cuidado quanto à forma como se deve fazer. A boa confiança criada ao longo da entrevista é determinante para a qualidade das respostas.

P17. Se para além da profissão declarada, exerceu outra actividade, diga o que fez?

Se a pessoa exerceu outra actividade que não seja a declarada como profissão deve ser indicada. Isto é importante para identificar as outras fontes de rendimento.

P18. Se não trabalhou, já teve emprego?

A pessoa deve dizer se alguma vez já trabalhou na vida.

P19. Se já trabalhou para alguém e deixou, indique o motivo

Para os que actualmente não trabalham, mas que já o fizeram anteriormente, devem indicar as razões porque perderam o emprego.

P20. Em que ano começou a vender?

Indicar o ano em que o entrevistado iniciou a actividade de comerciante informal.

P21. Indique a hora do início e de término da venda

Deve-se indicar a hora em que começa e termina a actividade diariamente.

P22. Diga o que é que vende e onde arranja?

Marque no/os número/os que correspondem ao produto/os vendido/os. Após isso, deve identificar a proveniência de cada produto, escrevendo legivelmente no espaço em frente.

P23. Se são serviços, diga o que é que faz?

Para as pessoas que não vendem mercadoria entanto que tal, mas prestam serviços (Sapateiros, alfaiates, tchova, etc.), devem indicar que tipo de actividade praticam.

P24. Tem banca noutro mercado?

Indicar se a pessoa, para além do mercado onde se encontra, vende num outro.

P25. Se tem, diga quem vende nessa banca?

Deve indicar a relação entre o entrevistado e a pessoa que vende na outra banca.

P26. Alguém da sua família é vendedor?

Deve indicar se existe um seu familiar a desenvolver a mesma actividade, naquele ou noutro mercado. Marque conforme as opções.

P27. Porque é que está aquí e não noutro mercado?

Pretende-se saber porque prefere aquele mercado e não o outro. Se é vendedor de rua deve dizer porque não vende num mercado sabendo que na rua é proibido.

P28. Qual é a relação com o dono da banca (ou instrumento de trabalho)?

O objectivo da pergunta é identificar o tipo de mão-de-obra existente no comércio informal. Se a pessoa que está a vender alugou a banca a uma outra pessoa, que não seja o Conselho Municipal, deve indicar quanto paga de aluguer a essa pessoa.

P29. Se é assalariado, diga quanto ganha por mês

Deve-se indicar o vencimento mensal em dinheiro. Se recebe por produto, assinale na opção 1.

P30. Dos que vivem consigo, quem ajuda nesta actividade?

Esta pergunta tem como objectivo medir o grau de envolvimento de outros membros e ou dependentes na prática do comércio informal. Assinale as opções conforme a resposta.

P31. Quanto tem feito por dia?

Esta é uma pergunta delicada, cuja qualidade depende do clima de confiança criado ao longo da entrevista. Se houver dificuldades para revelar a receita diária, o inquiridor deverá, uma vez mais, garantir a confidencialidade da informação.

P32 e P33. Gostaria de fazer outra coisa diferente desta? Se gostaria, diga o quê?

Pretende-se com estas perguntas saber as perspectivas de vida do vendedor. Se a resposta da P32 for 1, deverá especificar o que é que gostaria de fazer; se a resposta for 2, então, passa para a P34.

P34. Pratica "Xitique"?

"Xitique" é uma associação de ajuda mútua praticada pelos vendedores de mercado, em que cada dia ou mês, um grupo de vendedores contribui com um determinado valor e entregam a um deles para que possa comprar uma quantidade maior e a melhores preços. Além do dinheiro também pode ser feito em géneros.

P35. Se pratica, diga quantas pessoas praticam e com quanto entra cada uma

O objectivo da pergunta é saber a periodicidade da recepção do dinheiro por cada praticante. Também é importante saber o montante da contribuição já que depende da quantidade de receitas obtidas com a venda.

P36. Quem faz os trabalhos domésticos em casa?

O objectivo da pergunta é conhecer o grau de envolvimento dos membros do agregado familiar nos trabalhos domésticos, e, em especial, da mulher comerciante informal.

P37. Quem faz a gestão do seu dinheiro?

Pretende-se obter informação sobre o estatuto da mulher na família, já que desempenha uma importante função económica.

P38. A casa é construída de

O inquiridor deve assinalar de que material a casa foi construída, consoante as opções no boletim.

Se a residência é composta por várias casas, a que é incluída é a casa principal.

P39. O chão da casa é de

Assinalar qual o tipo de material usado no chão da casa (a casa principal).

P40. Tem luz eléctrica em casa?

Assinale conforma as opções.

P41. A casa possui latrina/casa de banho

Além de se pretender saber se existe casa de banho/latrina, é necessário conhecer a sua localização em relação à casa.

P42. Donde vem a água que utiliza?

O inquiridor deve perguntar qual a proveniência da água usada para beber, cozinhar e tomar banho e, consoante a resposta dada, assinala com um círculo numa das hipóteses apresentadas.



P43. Diga se tem

Assinala conforme as opções.

6. APURAMENTO PRELIMINAR

Depois de terminar a entrevista, o inquiridor deve fazer o apuramento dos dados recolhidos e preencher o quadro da última página, observando o seguinte:

- Se houver mais do que um boletim para o mesmo agregado familiar, o apuramento deve ser feito no primeiro boletim (somar o nº de pessoas dos dois boletins).

- No primeiro espaço do quadro deve escrever o nº do agregado (o mesmo que está indicado no cabeçalho).

- Deve indicar o número de pessoas por sexo e total.

7. BIBLIOGRAFIA

- GABINETE CENTRAL DE RECENSEAMENTO (1991), Manual do Agente Inquiridor, CNP, Maputo.

- GIL, António C. (1988), Como Elaborar Projectos de Pesquisa, Atlas, São Paulo, PP. 90 - 94.

- LOPES, Leonel L. & ARAÚJO, Manuel (1994), Manual do Inquiridor - Como Preencher o Boletim?, Inquérito no Bairro de Fomento, Vala de drenagem, CEP-UEM, Maputo.

- LOPES, Leonel L. & SOUSA, P.S. (1995), Manual do Inquiridor - Como Preencher o Boletim?, Inquérito sobre "Indicadores Múltiplos", DNE, Maputo.

- LOPES, Valdecir (1978), Metodos y Tecnicas de Encuesta, Centro Latinoamericano de Demografia, Santiago de Chile, PP. 11 - 19.

- MARCONI, M. A. & LAKATOS, M. E. (1985), Técnicas de Pesquisa, Atlas, São Paulo, PP. 70 - 73.

- RAIMUNDO, Inês M. (1994), Manual do inquiridor - Como preencher o Boletim?, Recenseamento Geral da População do Arquipélado do Bazaruto, Departamento de Geografia, UEM, Maputo.

- SANTOS, Milton (1979), O Espaço Dividido. Os dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos, Francisco Alves, Rio de Janeiro, Pg. 185.

ANEXO 1

Listagem dos Cursos de Ensino

1. Sistema actual

<u>CURSO</u>	<u>Escreva no Boletim</u>
Alfabetização	ALFAB
Primário	PRIMA
Secundário	SECUND
Pré-universitário	PRE-UNI
Propedêutico	PROP
Técnico Elementar (Artes e ofícios)	
- Industrial	TEC. ELEM.
- Agrário	TEC. ELEM.
- Saúde	TEC. ELEM.
Técnico Básico	
- Industrial	TEC. BAS.
- Comercial	TEC. BAS.
- Agrário	TEC. BAS.
- Saúde	TEC. BAS.

Formação de Professores

- Primário	CFP
- Secundário/Médio	CFP
- Universidade Pedagógica	UP

Superior (Universidade Eduardo Mondlane)

SUPERIOR

2. Sistema Colonial

<u>CURSO</u>	<u>Escreva no Boletim</u>
Rudimentar	RUDIM
Elementar	ELEM
Primário	PRIMA
Ciclo Preparatório	CIC. PREP.
Primeiro Ciclo	PRIM. CICL.
Liceu	
- 1º Ciclo	LICEU
- 2º Ciclo	LICEU
- 3º Ciclo	LICEU
Escola Industrial	
- Secção Preparatória	ESC. IND.
Escola Comercial	
- Secção Preparatória	ESC. COM.
Instituto Comercial e Industrial	INSTIT.
Elementar Agrário	ELEM. AGR.

Básico Agrário

BAS. AGR.

Artes e Ofícios

ARTES

Magistério Primário

MAG. PRIM.

Seminário

SEMI.

Universidade

SUPERIOR

ANEXO 2

Nomeclatura dos Ramos de Actividade

No Boletim, a informação da pergunta P14. serve de base para a determinação do "Ramo de Actividade".

Ramo de Actividade

Explicação

AGRICULTURA

Todo o trabalho na machamba, quer na machamba familiar, privada, estatal ou cooperativa. Também inclui as actividades ligadas com a pecuária.

SILVICULTURA

Todo o trabalho de florestas, incluindo o fabrico de carvão vegetal e a caça.

PESCA

Todo o trabalho de pesca no mar, nos rios e nos lagos.

MINAS

Todo o trabalho de minas, pedreiras, salinas e outras empresas da indústria extractiva.

INDÚSTRIA

Todas as empresas ou unidades de produção de géneros alimentícios, têxtil, ferramenta, plástico, calçado, etc. Inclui alfaiatarias, padarias, sapatarias (tanto de produção como de reparação).

ENERGIA

Empresa de produção e distribuição de electricidade, gás e água.

CONSTRUÇÃO

Todas as empresas de construção e obras públicas, por exemplo, construção de casas, pontes, estradas, escolas.

TRANSPORTES

Todas as empresas e serviços de transportes por exemplo: LAM, CFM, Portos, OLIVEIRAS, etc. Todos os transportes rodoviários, marítimos e aéreos.

COMUNICAÇÃO

Todos os serviços de correio e de mensagens, telefones e telégrafos.

COMÉRCIO

Todas as actividades comerciais de vendas e alimentação, tais como lojas, mercados, restaurantes, cafés, empresas grossistas e empresas de importação/exportação.

EDUCAÇÃO

Escolas e centros educacionais, centros de alfabetização, todos os centros educacionais incluindo infantários, institutos de saúde e universidade.

CULTURA

Cinemas, teatros, bibliotecas, museus e pavilões desportivos.

SAÚDE

Hospitais, centros de saúde, creches, centros de velhos e de diminuídos físicos.

SERVIÇOS

Todos os serviços a pessoas ou empresas, tais como bancos, seguros, APIE, serviços de escritório, empregados domésticos, hotéis e pensões, barbeirarias, cabelereiros, lavandarias, agências funerárias, rádio, televisão, jornais, agências noticiosas, etc..

ADMINISTRAÇÃO ESTATAL Todos os Ministérios, as direcções nacionais e provinciais, outras estruturas do governo, quer a nível central, como provincial, distrital, de postos administrativos, localidades e das cidades. Incluem-se também os tribunais, a polícia e a defesa.

ORGANIZAÇÕES Todos os órgãos de diversos partidos, das organizações internacionais (PNUD, UNICEF, FNUAP, OMS, FAO, ou outras do sistema das Nações Unidas), embaixadas, organizações não-governamentais, organizações religiosas, etc..

OUTROS Tudo o que não está incluído nos ramos já indicados.

ANEXO H

Lista dos Inquiridores

LISTA DOS INQUIRIDORES

Carlos Arnaldo

Xadrequê Hermínio Maunze

Magorombane Samuel Manhique

António Augusto Miambo

Julieta Domingas Muchine

Gilberto Ricardo

Arão Balate

João Timóteo Cuna

Alberto Cossa

Artiel Arnaldo

Paulo Nhampossa

ANEXO I

Distribuições de Frequências

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO 1995
 DISTRIBUIÇÃO DOS COMERCIANTES INFORMAIS POR IDADE E SEXO

12/27/95

Crosstabulation: IDAEG
 By SEXO SEXO

SEXO->	Count Tot Pct	IDAEG		Row Total
		MASCULIN 0	FEMININO 2	
		1	2	
IDAEG				
0-4	1.00		1	1
			.1	.1
5-9	2.00	11	13	24
		1.1	1.3	2.4
10-14	3.00	47	61	108
		4.7	6.1	10.7
15-19	4.00	134	108	242
		13.3	10.7	24.1
20-24	5.00	65	86	151
		6.5	8.6	15.0
25-29	6.00	31	83	114
		3.1	8.3	11.3
30-34	7.00	13	97	110
		1.3	9.7	10.9
35-39	8.00	16	79	95
		1.6	7.9	9.5
40-44	9.00	12	62	74
		1.2	6.2	7.4
45-49	10.00	5	26	31
		.5	2.6	3.1
50-54	11.00	6	19	25
		.6	1.9	2.5
55-59	12.00	1	13	14
		.1	1.3	1.4
60-64	13.00	4	1	5
		.4	.1	.5
65-69	14.00		3	3
			.3	.3
70-74	15.00	1	7	8
		.1	.7	.8
Column Total		346 34.4	659 65.6	1005 100.0

Number of Missing Observations = 8

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO 1995
CALCULO DA MEDIA DAS IDADES

12/27/95

Summaries of IDADE IDADE
By levels of SEXO SEXO

Variable	Value	Label	Mean	Std Dev	Cases
For Entire Population			26.5433	12.4174	1005
SEXO	1	MASCULINO	22.0058	10.5879	346
SEXO	2	FEMININO	28.9256	12.6484	659

Total Cases = 1013
Missing Cases = 8 OR .8 PCT.

BAIRRO DA MALANGA - DEZEMBRO 1995
DISTRIBUIÇÃO DE FREQUENCIA

12/27/95

RELACHEFE RELAÇÃO CH. AGREGADO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
CHEFE	1	213	21.0	21.3	21.3
CONJUGE	2	223	22.0	22.3	43.5
FILHO/A	3	313	30.9	31.2	74.8
PAI/MAE	4	21	2.1	2.1	76.8
GENRO/NORA	5	23	2.3	2.3	79.1
NETO/A	6	23	2.3	2.3	81.4
SEM PARENTESCO	7	50	4.9	5.0	86.4
OUTRO	8	136	13.4	13.6	100.0
	9	11	1.1	MISSING	
	TOTAL	1013	100.0	100.0	

Valid Cases 1002 Missing Cases 11

SEXO SEXO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
MASCULINO	1	349	34.5	34.5	34.5
FEMININO	2	664	65.5	65.5	100.0
	TOTAL	1013	100.0	100.0	

Valid Cases 1013 Missing Cases 0

BAIRRES BAIRRO RESIDENCIA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
ALTO MAE B	10	72	7.1	7.2	7.2
AEROPORTO A	20	2	.2	.2	7.4
CHAMANCULO A	22	174	17.2	17.4	24.8
CHAMANCULO B	23	21	2.1	2.1	27.0
CHAMANCULO C	24	9	.9	.9	27.9
CHAMANCULO D	25	1	.1	.1	28.0
MIKADJUINE	26	5	.5	.5	28.5
MALANGA	27	550	54.3	55.1	83.6
XIPAMANINE	29	6	.6	.6	84.2
MAFALALA	30	2	.2	.2	84.4
MAXAQUENE A	31	10	1.0	1.0	85.4
URBANIZAÇÃO	37	2	.2	.2	85.6
COSTA DO SOL	40	3	.3	.3	85.9
HULENE A	41	3	.3	.3	86.2
HULENE B	42	1	.1	.1	86.3
LAULANE	43	1	.1	.1	86.4
MAHOTAS	44	1	.1	.1	86.5
MAVALANE A	45	2	.2	.2	86.7
BAGAMOIO	50	1	.1	.1	86.8
INHAGOIA A	51	9	.9	.9	87.7
JARDIM	53	3	.3	.3	88.0
JORGE DIMITROV	54	6	.6	.6	88.6
LUIS CABRAL	55	37	3.7	3.7	92.3
MAGOANINE	56	2	.2	.2	92.5
MALHAZINE	57	2	.2	.2	92.7
25 DE JUNHO A	58	5	.5	.5	93.2
MACHAVA	61	11	1.1	1.1	94.3
MATOLA	62	25	2.5	2.5	96.8
FORA DE MAPUTO	63	12	1.2	1.2	98.0
INFULENE	64	20	2.0	2.0	100.0
	99	15	1.5	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	
Valid Cases	998	Missing Cases	15		

TEMPCID TEMPO CIDADE

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESDE 1995	1	53	5.2	5.3	5.3
DESDE 1994	2	45	4.4	4.5	9.9
DESDE 1993	3	54	5.3	5.4	15.3
DE 4 A 5 ANOS	4	106	10.5	10.7	26.0
DE 6 A 9 ANOS	5	99	9.8	10.0	36.0
10 E MAIS ANOS	6	317	31.3	31.9	67.9
SEMPRE VIVEU NA CIDA	7	309	30.5	31.1	99.0
VIVE FORA DE MAPUTO	8	10	1.0	1.0	100.0
	9	20	2.0	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	
Valid Cases	993	Missing Cases	20		

DISTRES DISTRITO RESIDENCIA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
CUAMBA	1	1	.1	.1	.1
	3	1	.1	.1	.3
MAUA	9	1	.1	.1	.4
MELUCA	12	1	.1	.1	.6
MUEMBA	14	1	.1	.1	.7
SANGA	17	1	.1	.1	.9
MECUFI	24	2	.2	.3	1.2
MONTEPUEZ	26	1	.1	.1	1.3
PEMBA-CIDADE	33	1	.1	.1	1.4
NAMPULA CIDADE	53	1	.1	.1	1.6
MORRUMBALA	67	1	.1	.1	1.7
NAMACURRA	68	2	.2	.3	2.0
QUELIMANE	72	4	.4	.6	2.6
MUTARARA	82	1	.1	.1	2.7
CHIMOIO	87	3	.3	.4	3.2
MANICA	92	1	.1	.1	3.3
BEIRA	96	14	1.4	2.0	5.3
CHEMBA	99	16	1.6	2.3	7.6
MUANZA	107	1	.1	.1	7.8
FUNHALOURO	109	13	1.3	1.9	9.6
GOVURO	110	3	.3	.4	10.1
HOMOINE	111	29	2.9	4.2	14.2
INHAMBANE	112	15	1.5	2.2	16.4
INHARRIME	113	8	.8	1.2	17.6
INHASSORO	114	1	.1	.1	17.7
JANGAMO	115	5	.5	.7	18.4
MABOTE	116	4	.4	.6	19.0
MASSINGA	117	89	8.8	12.8	31.8
MAXIXE	118	27	2.7	3.9	35.7
MORRUMBENE	119	23	2.3	3.3	39.0
PANDA	120	5	.5	.7	39.7
VILANCULOS	121	22	2.2	3.2	42.9
ZAVALA	122	26	2.6	3.7	46.6
BILENE	123	21	2.1	3.0	49.6
CHIBUTO	124	71	7.0	10.2	59.9
CHIBUTO CIDADE	125	2	.2	.3	60.1
CHICUALACUALA	126	2	.2	.3	60.4
CHOKWE	128	65	6.4	9.4	69.8
GUIJA	130	21	2.1	3.0	72.8
MABALANE	131	2	.2	.3	73.1
MANJACAZE	132	47	4.6	6.8	79.9
MASSINGIR	134	1	.1	.1	80.0
XAI-XAI	135	52	5.1	7.5	87.5
BOANE	137	6	.6	.9	88.3
MAGUDE	138	18	1.8	2.6	90.9
MANHIÇA	139	28	2.8	4.0	95.0
MARRACUENE	140	8	.8	1.2	96.1
MATOLA CIDADE	141	7	.7	1.0	97.1
MATUTUINE	142	1	.1	.1	97.3
MOAMBA	143	5	.5	.7	98.0
NAMAACHA	144	4	.4	.6	98.6
MAPUTO CIDADE	145	10	1.0	1.4	100.0
		307	30.3	MISSING	
	999	11	1.1	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 695 Missing Cases 318

PROVRES PROVINCIA RESIDENCIA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
CABO DELGADO	2	2	.2	.3	.3
NAMPULA	3	1	.1	.1	.4
ZAMBEZIA	4	7	.7	1.0	1.5
TETE	5	3	.3	.4	1.9
MANICA	6	4	.4	.6	2.5
SOFALA	7	14	1.4	2.1	4.6
INHAMBANE	8	276	27.2	40.5	45.1
GAZA	9	287	28.3	42.1	87.2
MAPUTO	10	80	7.9	11.7	99.0
MAPUTO CIDADE	11	7	.7	1.0	100.0
		308	30.4	MISSING	
	99	24	2.4	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	
Valid Cases	681	Missing Cases	332		

DISTNAS DISTRITO NASCIMENTO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
MACANHELAS	11	1	.1	.1	.1
MELUCA	12	1	.1	.1	.2
MUEDA	27	1	.1	.1	.3
PEMBA-CIDADE	33	2	.2	.2	.5
MORRUMBALA	67	1	.1	.1	.6
NAMACURRA	68	2	.2	.2	.8
QUELIMANE	72	4	.4	.4	1.2
MUTARARA	82	1	.1	.1	1.3
TETE	83	1	.1	.1	1.4
CHIMOIO	87	3	.3	.3	1.7
MANICA	92	1	.1	.1	1.8
BEIRA	96	9	.9	.9	2.7
CHEMBA	99	6	.6	.6	3.3
MUANZA	107	1	.1	.1	3.4
FUNHALOURO	109	16	1.6	1.6	5.0
GOVURO	110	4	.4	.4	5.4
HOMOINE	111	27	2.7	2.7	8.0
INHAMBANE	112	14	1.4	1.4	9.4
INHARRIME	113	8	.8	.8	10.2
INHASSORO	114	1	.1	.1	10.3
JANGAMO	115	5	.5	.5	10.8
MABOTE	116	4	.4	.4	11.2
MASSINGA	117	93	9.2	9.2	20.5
MAXIXE	118	24	2.4	2.4	22.8
MORRUMBENE	119	25	2.5	2.5	25.3
PANDA	120	6	.6	.6	25.9
VILANCULOS	121	24	2.4	2.4	28.3
ZAVALA	122	24	2.4	2.4	30.7
BILENE	123	22	2.2	2.2	32.9
CHIBUTO	124	76	7.5	7.5	40.4
CHIBUTO CIDADE	125	2	.2	.2	40.6
CHICUALACUALA	126	2	.2	.2	40.8
CHOKWE	128	66	6.5	6.6	47.4
GUIJA	130	24	2.4	2.4	49.8
MABALANE	131	2	.2	.2	50.0
MANJACAZE	132	55	5.4	5.5	55.4
XAI-XAI	135	53	5.2	5.3	60.7

BOANE	137	8	.8	.8	61.5
MAGUDE	138	15	1.5	1.5	63.0
MANHIÇA	139	30	3.0	3.0	65.9
MARRACUENE	140	9	.9	.9	66.8
MATOLA CIDADE	141	14	1.4	1.4	68.2
MOAMBA	143	6	.6	.6	68.8
NAMAACHA	144	2	.2	.2	69.0
MAPUTO CIDADE	145	312	30.8	31.0	100.0
	999	6	.6	MISSING	
	TOTAL	1013	100.0	100.0	

Valid Cases 1007 Missing Cases 6

PROVNAS PROVINCIA NASCIMENTO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
CABO DELGADO	2	3	.3	.3	.3
ZAMBEZIA	4	7	.7	.7	1.0
TETE	5	3	.3	.3	1.3
MANICA	6	4	.4	.4	1.7
SOFALA	7	10	1.0	1.0	2.7
INHAMBANE	8	287	28.3	28.5	31.2
GAZA	9	297	29.3	29.5	60.6
MAPUTO	10	87	8.6	8.6	69.2
MAPUTO CIDADE	11	310	30.6	30.8	100.0
	99	5	.5	MISSING	
	TOTAL	1013	100.0	100.0	

Valid Cases 1008 Missing Cases 5

ESCOLA FOI ESCOLA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
SIM	1	792	78.2	79.3	79.3
NAO	2	207	20.4	20.7	100.0
	9	14	1.4	MISSING	
	TOTAL	1013	100.0	100.0	

Valid Cases 999 Missing Cases 14

ANOFI CLASSE COMPLETADA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	0	7	.7	.9	.9
	1	33	3.3	4.3	5.2
	2	65	6.4	8.4	13.5
	3	135	13.3	17.4	31.0
	4	200	19.7	25.8	56.8
	5	131	12.9	16.9	73.7
	6	120	11.8	15.5	89.2
	7	48	4.7	6.2	95.4
	8	17	1.7	2.2	97.5
	9	11	1.1	1.4	99.0
	10	5	.5	.6	99.6
	11	3	.3	.4	100.0
	.	221	21.8	MISSING	
	99	17	1.7	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 775 Missing Cases 238

CURSOFI CURSO COMPLETADO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
ALFAB	1	3	.3	.4	.4
PRIMA	2	638	63.0	82.7	83.1
SECUND	3	101	10.0	13.1	96.2
PRE-UNI	4	2	.2	.3	96.5
RUDIM ELEM	12	22	2.2	2.9	99.4
CIC PREP	13	4	.4	.5	99.9
LICEU	14	1	.1	.1	100.0
.		242	23.9	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 771 Missing Cases 242

ANOFI CLASSE FREQUENTA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	1	4	.4	2.6	2.6
	2	5	.5	3.3	5.9
	3	20	2.0	13.2	19.1
	4	26	2.6	17.1	36.2
	5	29	2.9	19.1	55.3
	6	21	2.1	13.8	69.1
	7	21	2.1	13.8	82.9
	8	10	1.0	6.6	89.5
	9	10	1.0	6.6	96.1
	10	4	.4	2.6	98.7
	12	2	.2	1.3	100.0
.		221	21.8	MISSING	
99		640	63.2	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 152 Missing Cases 861

CURSOFII CURSO FREQUENTA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
PRIMA	2	123	12.1	80.4	80.4
SECUND	3	20	2.0	13.1	93.5
PRE-UNI	4	1	.1	.7	94.1
CFP	9	9	.9	5.9	100.0
.	.	857	84.6	MISSING	
99	99	3	.3	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 153 Missing Cases 860

ESTCIV ESTADO CIVIL

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
SOLTEIRO/A	1	441	43.5	45.2	45.2
CASADO/A MONOGAMICO	2	374	36.9	38.3	83.5
CASADO/A POLIGAMICO	3	56	5.5	5.7	89.2
VIUVO/A	4	40	3.9	4.1	93.3
SEPARADO/A OU DIVORC	5	65	6.4	6.7	100.0
.	.	35	3.5	MISSING	
9	9	2	.2	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 976 Missing Cases 37

ULTSEM ULTIMA SEMANA

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
TRABALHOU PARA ALGUE	1	227	22.4	22.4	22.4
TRABALHOU CONTA PROP	2	775	76.5	76.5	98.9
NAO TRABALHOU MAS TE	3	2	.2	.2	99.1
PROCUROU NOVO EMPREG	5	1	.1	.1	99.2
DOMESTICA	6	1	.1	.1	99.3
OUTRO	8	7	.7	.7	100.0
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 1013 Missing Cases 0

PROFQUAL PROFISSAO NA QUALIDADE DE

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
TRABALHADOR AP. ESTA	1	12	1.2	1.2	1.2
EMPRESA PUBLICA	2	12	1.2	1.2	2.5
EMPRESA PRIVADA	3	68	6.7	7.0	9.4
CONTA PROPRIA	4	738	72.9	75.5	85.0
PATRAO	5	23	2.3	2.4	87.3
TRABALHADOR FAM. NAO	6	119	11.7	12.2	99.5
OUTRO	7	5	.5	.5	100.0
.	.	1	.1	MISSING	
9	9	35	3.5	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 977 Missing Cases 36

GANHOU QUANTO GANHOU EM OUTUBRO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	0	1	.1	.1	.1
	9	183	18.1	18.7	18.8
	88	99	9.8	10.1	28.9
	99	261	25.8	26.7	55.6
	5000	1	.1	.1	55.7
	10000	4	.4	.4	56.1
	15000	2	.2	.2	56.3
	20000	5	.5	.5	56.9
	25000	2	.2	.2	57.1
	30000	1	.1	.1	57.2
	35000	2	.2	.2	57.4
	40000	2	.2	.2	57.6
	50000	17	1.7	1.7	59.3
	60000	7	.7	.7	60.0
	65000	1	.1	.1	60.1
	70000	11	1.1	1.1	61.2
	75000	5	.5	.5	61.8
	80000	4	.4	.4	62.2
	90000	7	.7	.7	62.9
	95000	1	.1	.1	63.0
	100000	31	3.1	3.2	66.2
	105000	1	.1	.1	66.3
	110000	1	.1	.1	66.4
	120000	6	.6	.6	67.0
	125000	2	.2	.2	67.2
	130000	1	.1	.1	67.3
	143000	1	.1	.1	67.4
	150000	33	3.3	3.4	70.8
	158000	1	.1	.1	70.9
	160000	1	.1	.1	71.0
	180000	1	.1	.1	71.1
	195000	1	.1	.1	71.2
	200000	23	2.3	2.4	73.5
	210000	2	.2	.2	73.7
	240000	1	.1	.1	73.8
	250000	8	.8	.8	74.6
	270000	1	.1	.1	74.7
	300000	51	5.0	5.2	80.0
	320000	1	.1	.1	80.1
	350000	16	1.6	1.6	81.7
	390000	1	.1	.1	81.8
	400000	10	1.0	1.0	82.8
	450000	14	1.4	1.4	84.3
	500000	11	1.1	1.1	85.4
	520000	1	.1	.1	85.5
	560000	1	.1	.1	85.6
	600000	26	2.6	2.7	88.2
	660000	1	.1	.1	88.3
	675000	1	.1	.1	88.4
	750000	8	.8	.8	89.3
	800000	3	.3	.3	89.6
	825000	1	.1	.1	89.7
	900000	7	.7	.7	90.4
	975000	1	.1	.1	90.5
	1000000	5	.5	.5	91.0
	1050000	12	1.2	1.2	92.2
	1125000	1	.1	.1	92.3
	1200000	10	1.0	1.0	93.4
	1350000	1	.1	.1	93.5
	1400000	1	.1	.1	93.6
	1425000	2	.2	.2	93.8
	1500000	12	1.2	1.2	95.0

1650000	1	.1	.1	95.1
1800000	3	.3	.3	95.4
2000000	2	.2	.2	95.6
2000008	1	.1	.1	95.7
2100000	6	.6	.6	96.3
2160000	1	.1	.1	96.4
2250000	2	.2	.2	96.6
2400000	3	.3	.3	96.9
2700000	2	.2	.2	97.1
3000000	9	.9	.9	98.1
3600000	3	.3	.3	98.4
4000000	1	.1	.1	98.5
4500000	2	.2	.2	98.7
5250000	1	.1	.1	98.8
5400000	1	.1	.1	98.9
6000000	6	.6	.6	99.5
7200000	2	.2	.2	99.7
7500000	1	.1	.1	99.8
8250000	1	.1	.1	99.9
9000000	1	.1	.1	100.0
999	35	3.5	MISSING	
TOTAL	1013	100.0	100.0	

Valid Cases 978 Missing Cases 35

OUTRAACT OUTRA ACTIVIDADE

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
CAMPONES	1	10	1.0	1.0	1.0
GUARDA	6	1	.1	.1	1.1
MOTORISTA	9	2	.2	.2	1.3
EMPREGADO DOMESTICO	16	3	.3	.3	1.6
BORDADOR	18	1	.1	.1	1.7
SERVENTE	22	1	.1	.1	1.8
ESCRITURARIO	25	1	.1	.1	1.9
ARTESAO	41	1	.1	.1	2.0
PINTOR	50	1	.1	.1	2.1
OUTRAS	51	3	.3	.3	2.4
VENDEDOR	52	1	.1	.1	2.5
COBRADOR CHAPA	56	2	.2	.2	2.7
.	88	958	94.6	97.3	100.0
.	.	1	.1	MISSING	
.	99	27	2.7	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 985 Missing Cases 28

TEVEEMP TEVE EMPREGO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
SIM	1	105	10.4	17.1	17.1
NAO	2	510	50.3	82.9	100.0
.	.	230	22.7	MISSING	
.	9	168	16.6	MISSING	
TOTAL		1013	100.0	100.0	

Valid Cases 615 Missing Cases 398