



UNIVERSIDADE
E D U A R D O
M O N D L A N E

Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras

Monografia para Obtenção do Grau de Licenciatura em Biologia
Marinha

**Estudo sobre Comércio Informal do Pescado Comercializado nos
Mercados da Praia Nova e Maquinino-Cidade da Beira-Província
de Sofala.**

Autor:

Vicente Manuel Lapissonne Luís Brás

Quelimane, Outubro de 2017



UNIVERSIDADE
E D U A R D O
M O N D L A N E

Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras

Monografia para Obtenção do Grau de Licenciatura em Biologia
Marinha

**Estudo sobre Comércio Informal do Pescado Comercializado nos
Mercados da Praia Nova e Maquinino-Cidade da Beira-Província
de Sofala.**

Autor:

Vicente Manuel Lapissonne Luís Brás

Supervisor:

Examinador

Professor Doutor António Mubango Hogueane

Co-supervisor:

dr. Rodrigues Pita Francisco

Quelimane, Outubro de 2017

Índice	paginas
Dedicatória.....	I
Agradecimentos.....	II
Declaração de Honra.....	III
Resumo.....	IV
Abstract.....	V
Lista de abreviatura.....	VI
Lista de figuras.....	VII
CAPÍTULO I	1
1.Introdução.....	1
1.1. Problemática.....	2
1.2. Relevância.....	3
1.3. Objectivos do trabalho:.....	4
1.3.1. Geral.....	4
1.3.2. Específicos.....	4
CAPÍTULO II	5
2. Revisão da Literatura.....	5
2.1. Introdução.....	5
2.2. Sector informal.....	5
2.3. As actividades de pesca.....	6
2.4. Comércio informal.....	6
2.4.1. Comércio informal em Moçambique.....	7
2.5. Transformação do “informal”.....	8
2.6. Qualidade do pescado.....	9
CAPÍTULO III	10
3. Metodologia.....	10
3.1. Área de Estudo.....	10

3.2. Amostragem	11
3.3. Materiais	11
3.4. Colecta e Analise dos dados.....	11
3.5. Procedimentos.....	12
CAPÍTULO IV	13
4. Resultados e Discussão.....	13
4.1. Determinação da Composição Demográfica dos Comerciantes Informais do Pescado.....	13
4.1.1. Composição Por Género.....	13
4.1.2. Composição por faixa etária.....	14
4.1.3. Composição do Estado Civil.....	15
4.1.4. Composição do Nível de Escolaridade dos Comerciantes	16
4.2. Identificação dos produtos pesqueiros	17
4.2.1. Estimação das quantidades e espécies de peixe comercializado.....	17
4.2.2. Identificação das Formas de Conservação do pescado.....	17
4.3. Rotas de comercialização do Pescado na Cidade da Beira.....	18
4.4. Meios de transportes.....	19
4.5. Determinação da contribuição do Pescado na Renda Familiar dos Comerciantes Informais	20
4.6. Determinação da Fontes de Financiamentos	20
4.7. Avaliação do conhecimento dos comerciantes informais do pescado sobre políticas de políticas de promoção de investimentos	21
CAPÍTULO V	22
5. Conclusões	22
6. Sugestões.....	22
7. Referencias Bibliográficas	23
Anexos	A

Dedicatória

Dedico este trabalho em primeiro lugar aos meus queridos pais, Manuel Luís Brás e Ana Lapissonne Quembo, pela educação por vós prestada e pelo incentivo e carinho nas horas de desespero.

Aos meus irmãos José Luís Brás, Luísa Brás, Brás Magaço Quembo, e Antónia Manuel Luís Brás em suma a família Brás pela dedicação e apoio prestado durante meu curso universitário que culmina com o presente trabalho.

Agradecimentos

Primeiramente agradeço à Deus que sempre iluminou a minha vida e esteve do meu lado em todos os momentos no alcance dos meus objectivos.

À minha família por todo apoio e preocupação, pelo amor e carinho incondicionais. Aos meus pais e irmãos por investirem e acreditarem na minha formação. Aos meus sobrinhos e tias pela compreensão das minhas ausências e por todo carinho oferecido.

À Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras, pela importância em minha formação profissional e pessoal e suporte deste trabalho de monografia, agradeço sinceramente. Há todos os docentes da Escola pela transmissão do conhecimento.

Em particular aos docente que estiveram envolvidos no projecto de fish trade, Engenheira Joana José. Rosa Lourenço Simbine Msc, Isabel Mucavel Msc. Rodrigues Pita Francisco Msc. E ao Professor Doutor António Mubango Hogueane

Pela oportunidade que me foi concedida em poder participar nesse projecto que culminou com na elaboração do presente trabalho.

Agradeço aos colegas do curso, pela oportunidade de conviver com pessoas com formações, trajetórias e histórias de vida tão distintas, mas que por partilhar muitos sonhos e anseios, acabaram se fazendo tão amigos em tão pouco tempo.

Aos meus colegas e amigos Paulo Nota, António Guzia, Alberto Roda e Raimundo Loieque vai o meu muito respeitoso agradecimento pelos momentos maus e bons. Aos colegas e amigos. Luís Zinganda, Lodomaiy Gove, Domingos Filipe, Fernando Cachepe, Manito Marcolino, Jorge Macucule, Óscar mazivila e Luís Sabonete aos que directa ou indirectamente contribuíram no percurso da minha formação, mesmo não estando presente. Meu muito obrigado.

“Este trabalho foi realizado e financiado no âmbito do projecto *Assessment of the socioeconomic importance of the illegal fish trade in Mozambique.*”

Declaração de Honra

Eu Vicente Manuel Lapissonne Luís Brás declaro que o presente trabalho intitulado Estudo sobre Comércio Informal do Pescado Comercializado na Praia Nova, Cidade da Beira, Província de Sofala, foi elaborado sobre orientação do Professor Doutor António Mubango Hogueane e Rodrigues Pita Francisco Msc.

Declaro ainda que este trabalho não foi apresentado em nenhuma instituição de ensino para obtenção de qualquer grau académico.

Vicente Manuel Lapissonne Luís Brás

Lista de abreviaturas

Abreviaturas	Significados
%	Porcentagem
Kg	Quilograma
PDP	Plano Directório das pescas
IDEPA	Instituto nacional de desenvolvimento de Pesca e Aquacultura
NEPAD	Nova Parceria para o Desenvolvimento de África

Lista de figuras e anexos

Figura 1: Localização geográfica da área de Estudo	10
Figura 2: Incidência do Género no Comércio Informal do Pescado.	13
Figura 3: Taxa de Ocupação dos Comerciantes em Relação a Faixa Etária.	15
Figura 4: Estado Civil dos Comerciantes no Comércio Informal do Pescado.	15
Figura 5: Nível de Escolaridade dos Comerciantes Informal do Pescado.	16
Figura 6: Diagrama da Composição Específica.	17
Figura 7: Estado de Conservação do Pescado.	18
Figura 8: Esquema sobre rotas de comercialização do pescado na Praia Nova e Maquinino cidade da Beira.....	19
Figura 9: Meios de Transportes Usado no Comércio Informal do Pescado.....	19
Figura 10: Fonte de Renda dos Comerciantes Envolvidos no Comércio Informal do Pescado.....	20
Figura 11: Fonte de Financiamentos dos Comerciantes Envolvidos no Comércio Informal do Pescado.....	21
Figura 12: Conhecimento da Existência de Políticas de Promoção de Investimentos	21
Anexos	A

Resumo

Foi realizado um estudo sobre Comercio Informal do Pescado Comercializado nos mercados da Praia Nova localizado na Latitude 19° 50'42.61° Sul Longitude 34° 50'18.85° Este e Mercado Maquinino (latitude 19° 49'46.50° Sul longitude 34° 50'27.11°Este, Cidade da Beira, Província de Sofala, num período de uma semana compreendido entre os dias 4 a 11 de Janeiro de 2017. O estudo teve como objectivo caracterizar o comércio informal do pescado, comercializado a partir da Praia Nova E Mercado Maquinino na Beira. Foram feitos inquéritos aos pescadores, revendedores e compradores do pescado através de inquéritos semi-estruturados. Colheram-se informações referentes a: espécies de peixe, produtos pesqueiros e quantidades de pescado comercializada; os centros de pesca, principais centros de venda e as principais rotas de comércio de pescado; estrutura sócio - económico dos revendedores, segregado em género; políticas e arranjos de apoio financeiro aos revendedores. Foram inqueridos no total 50 pessoas entre pescadores, revendedores e compradores do pescado. Os resultados obtidos indicaram que a actividade de comércio informal é exercida maioritariamente por indivíduos do género masculino, jovens com idades que variam dos 15-29 anos, solteiros, com nível de escolaridade médio. Os mesmos resultados indicaram ainda que esses jovens optaram por exercer essa actividade por não conseguirem emprego no sector formal devido a falta de formação técnica profissional no mercado de emprego cada vez mais competitivo. A maioria das espécies comercializadas são *Hilsa kelee*, *Acetes erythraeus* e *Oreochromis mossambicus*, comercializado seco. Os produtos pesqueiros de *Oreochromis mossambicus* são provenientes de Tete, enquanto os restantes são provenientes de zona costeira marítima de Marromeu, Machanga Nhangau, Buzi. Os principais destinos de produtos pesqueiros da Cidade da Beira são o mercado local, e Províncias de Manica, Tete, Zambézia e Nampula; transportados essencialmente por camiões. A principal fonte de renda familiar dos comerciantes informais do pescado provem da venda do pescado e a principal fonte de financiamento é xitique onde maior parte deste é feito entre os comerciantes locais. Os principais constrangimentos a actividade de comércio identificado pelos comerciantes informais do pescado foram: Falta de mercado apropriado com refrigeração para guardar o pescado fresco, armazém para guardar pescado seco e Falta de transporte. Tendo-se identificado as seguintes soluções para mitigação, Criar condições de refrigeração e armazém apropriado nos mercados e apoio para a disponibilização de mais transporte para facilitar o deslocamento.

Palavra-chave: Produtos pesqueiros, conservação, rotas de comércio, estrato social, sustento.

Abstract

A study was conducted on Informal Trade of Fish Marketed in the markets of Praia Nova located at Latitude 19 ° 50'42.61 ° South Longitude 34 ° 50'18.85 ° East and Mercado Maquinino (latitude 19 ° 49'46.50 ° South longitude 34 ° 50 ' 27.11 ° East, Beira City, Sofala Province, in a period of one week from January 4 to 11, 2017. The objective of the study was to characterize the informal fish trade, marketed from Praia Nova and Mercado Maquinino Fisheries, fish products and quantities of fish marketed, fishery centers, main centers of sale and distribution of fish, fishery products and fishery products were investigated in semi-structured surveys. the main trade routes for fish, socio - economic structure of the retailers, segregated in gender, policies and arrangements for financial support to resellers. 50 fishermen, resellers and buyers of fish. The results indicate that the informal trade activity is carried out mainly by men, young people aged 15-29 years, single, with a medium level of schooling. The results also indicated that these young people opted to pursue this activity because they did not find employment in the formal sector due to a lack of professional technical training in the increasingly competitive employment market. Most commercialized species *are Hilsa kelee, Acetes erythraeus and Oreochromis mossambicus*, marketed dry. The fishery products of *Oreochromis mossambicus* come from Tete, while the rest are from the coastal sea area of Marromeu, Machanga Nhangau, Buzi. The main sea food destinations of the City of the border are the local market, and Provinces of Manica, Tete, Zambézia and Nampula; essentially carried by lorries. The main source of family income for informal fish sellers comes from the sale of fish and the main source of funding is xitique where most of it is made among local traders. The main constraints to the trade activity identified by informal fish traders were: Lack of appropriate market with refrigeration to store fresh fish and store to store dry fish and Lack of transport. Having identified the following solutions for mitigation, create appropriate refrigeration and storage conditions in the markets and support for the availability of more transportation to facilitate displacement.

Key words: fishery products, conservation, trade routes, social stratum, livelihood

CAPÍTULO I

1. Introdução

A União Europeia fundou o programa *fish trade*, conceptualizando como um esforço implementado com a colaboração da União Africana e Word fish, com principal objectivo de determinar o papel de pescada na renda familiar das comunidades (Yilu, 2016). A presente pesquisa foi implementada no âmbito do projecto (informal artesanal fish trade in África) que uma iniciativa da União Europeia, Word fish, NEPAD e União Africana.

Em Moçambique assiste-se à ampliação das economias informais e da pobreza, com efeitos sobre as instituições (organização social, funcionamento dos mercados e das burocracias, informalidade económica, relações humanas desrespeitosas). A persistência temporal destas informalidades vai formando “cultura”, contribuindo para a configuração de sociedades que dificultam a sua própria modernização, competitividade, bem-estar, referências positivas e de progresso. O comércio informal, surge como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade do que se chama por economia “formal” em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos. É ainda uma consequência de desequilíbrios, distorções ou rupturas de mercado e de políticas desajustadas. O comércio “informal” termina por se sustentar da economia e do comércio “formal”, estabelecendo relações de reforço mútuo, em ocasiões fora da lei (saúde pública, fiscalidade,) (Mosca, 2009).

O comércio informal de pescados representa uma importante fonte de alimentos e de renda para muitas famílias, embora constitua uma preocupação na perspectiva da saúde pública (Argolo, 2012).

No comércio informal do pescada, torna-se mais difícil a oferta de alimentos seguros em feiras e outros espaços públicos, devido à sua alta perecibilidade, aliada ao armazenamento inadequado, prática comum neste comércio. Em virtude da sua rica composição em nutrientes essenciais, o pescada também pode veicular uma gama de microrganismos patogénicos. Alguns contaminantes podem causar infecção alimentar, enquanto outras substâncias, como as biotoxinas, podem provocar problema neurológico grave (Sousa, 2003).

O sector informal na produção e comercialização tem desempenhado um papel importante no actual estágio de desenvolvimento da sociedade moçambicana, intervêm na oferta de bens e serviços adequados aos rendimentos e ao poder de compra de vasta camada da população desfavorável. De certa forma, a economia formal permite o comércio informal, pela importância desse sector para o

crescimento económico. O comércio informal reduz a pobreza, gera auto emprego e cria rendimentos (Milton, 2016).

O comércio continua mais intenso e o crescimento económico da cidade da Beira aumenta a expectativa de emprego na urbe. Como resultado disso, a actividade informal tem vindo a crescer de forma impressionante, o que reflecte o número de desempregados que entra no mercado por dia e de imigrantes que chegam àquela cidade costeira. Todavia, os financiamentos não satisfazem metade dos cidadãos que precisam de trabalho. A demanda de acesso ao sector informal continua a ser muito grande, tornando invisíveis os esforços da edilidade (Xavier, 2013).

O comércio informal na Praia Nova Cidade da Beira Província de Sofala tem contornos complexos, com vários intervenientes e rotas de comercialização desconhecidos, associado a fuga ao fisco, não há registos sistemáticos nem dados. Pelo que um dos principais desafios científicos, e que constitui um dos méritos científicos, neste estudo é o estabelecimento de indicadores *proxy*, na ausência de dados objectivos, para a determinação da contribuição relativa do comércio informal na segurança alimentar e nas subsistências das pessoas envolvidas, por meio de uma caracterização sistemática de factores chaves que comandam esta actividade na Cidade da Beira.

No presente trabalho pretende-se Caracterizar o Comércio Informal do Pescado na Cidade da Beira, Província de Sofala.

1.1. Problemática

O comércio informal emprega a maioria da população moçambicana, que não encontra emprego no sector formal e são praticantes da actividade informal (Arnaldo, 2003; Maposse, 2011; Salvador, 2012) citado por (Duarte, 2014).

A cidade da Beira reúne um enorme potencial no que diz respeito ao pescado, visto que encontra-se na zona costeira ao longo do Banco de Sofala. A praia nova apresenta-se como o maior ponto no que diz respeito ao comércio informal do pescado intra e inter - provincial.

No entanto, apesar do potencial do comércio intra- e inter-provincial do pescado para enfrentar a insegurança alimentar e nutricional da região, bem como a redução da pobreza através da criação de riqueza, este tipo de comércio é muitas vezes negligenciado na política nacional. Como resultado, o comércio intra-inter-provincial do pescado permaneceu em grande parte informal, com baixos volumes negociados por pescadores artesanais e pequenas e médias empresas (UEM-CEC & IDEPA, 2017).

O comércio informal gera rendimentos elevados e por falta de sistemas de controlo rigoroso, grande número de operadores económicos informais não se encontra registado formalmente por

consequente escapa as colectas de fiscalização que implica na perda de muitas receitas por parte do Estado comprometendo assim, a sua função e fim (Duarte, 2014).

A ignorância do volume e do valor movimentado nesse negócio, associado a falta de conhecimento da quantidade de pessoas envolvidas, fazem com que se torne desafiante fazer esta pesquisa no sector informal, o que pode limitar a consciência da contribuição desse subsector de comércio informal na segurança alimentar e no alívio da pobreza e daí a ausência de políticas visando o apoio e melhoramento da actividade.

Assim sendo a pesquisa pretende saber sobre caracterização do comércio informal do pescado na Cidade da Beira-Provincia de Sofala

1.2. Relevância

Os resultados deste estudo poderão ajudar na formulação de recomendações de políticas para melhorar os benefícios na actividade de comercialização informal do pescado, e ajudarão os órgãos ligados as pescas a ter uma ideia sobre a origem, destinos e nome das espécies comercializadas e rotas do pescado fazendo com que haja maior disponibilidade de transporte.

Nesta componente o estudo prevê gerar informação sobre as características sócio demográficas dos comerciantes informais, características económicas do pescado e a contribuição do mesmo na renda familiar dos comerciantes informais, bem como melhorar o acesso dos participantes do mercado às tecnologias e à informação para melhor lhes permitir responder à dinâmica da procura/oferta e às condições de mercado. Daí que, o presente estudo visa providenciar e fortalecer a base de evidência científica e elevar a consciência sobre o potencial que o comércio informal de pescado e de produtos pesqueiros tem, para melhorar a segurança alimentar, nutricional e reduzir a pobreza das comunidades mais carenciadas.

1.3. Objectivos do trabalho:

1.3.1. Geral:

Caracterizar o Comércio Informal do Pescado na Cidade da Beira, Província de Sofala

1.3.2. Específicos:

- Determinar a composição sócio demográfica dos comerciantes informais do pescado
- Identificar os produtos pesqueiros e as respectivas rotas de comercialização do pescado e transportes.
- Determinar a contribuição do pescado na renda familiar e a principal fonte de financiamentos dos comerciantes informais.
- Avaliar o conhecimento dos comerciantes informais do pescado sobre políticas de promoção de investimentos.

CAPÍTULO II

2. Revisão da Literatura

2.1. Introdução

Moçambique localiza-se na costa oriental de África, entre as Latitudes 10°20' S e 26°50' S. A linha de costa tem uma extensão de cerca de 2.770 km de comprimento; a plataforma continental tem uma área de aproximadamente 104 Km², estendendo-se até a profundidade de 200 m (Hoguane, 2007).

Estima-se que o potencial de produtos pesqueiros de Moçambique é cerca de 332 mil toneladas, sendo os principais recursos o camarão de águas pouco profundas (no Banco de Sofala e na Baía de Maputo), os crustáceos de profundidade (na talude continental da zona centro e sul), o carapau e cavala (no Banco de Sofala) e peixes demersais (na zona sul e norte) (PDP, 2010- 19).

O Banco de Sofala é constituído por numerosos rios e canais orlados de florestas de mangal que proporcionam áreas estuarinas abrigadas e litorais espriados por vezes protegidos por algumas ilhas litorais. Nele se encontra a maior proporção dos recursos marinhos do país, constituída por recursos estuarinos e litorais, com destaque para pequenos peixes demersais, peixes pelágicos, caranguejo de mangal e camarões penaeídeos (PDP, 2010- 19).

2.2.Sector informal

O conceito de sector informal não é universal, pós varia de perspectiva de cada pesquisador, de país para país em função do nível de desenvolvimento. Portanto, procura-se encontrar um conceito que se ajustado a situação de Moçambique (Duarte, 2014).

O sector informal é uma actividade socialmente tolerada com objectivo de criar emprego e rendimento para sobrevivência das pessoas nela envolvida e seus agregados familiares, operando parcial ou totalmente a margem do controlo do poder público local/regional/nacional em matéria fiscal, laboral, comercial, sanitária ou de registo estatístico (Lopes, 1999).

Chivangue (2012) define o sector informal como sendo todas actividades não registadas, pelo município ou junto à Administração Distrital ou Local, praticada por agentes económicos que não possuem autorização por parte das autoridades fiscais para o exercício da sua actividade e empregando não mais de 10 trabalhadores com objectivo principal de criar emprego e rendimentos para sobrevivências das pessoas envolvidas.

2.3. As actividades de pesca

O sector das Pescas contribua actualmente com 2% para o Produto Interno Bruto. No seu conjunto, a produção pesqueira, incluindo a pesca marítima e de águas interiores bem como a produção de aquacultura, ascende a mais de 151 mil toneladas anuais de pescado, o que representa uma contribuição económica na ordem de USD 452 milhões. Ao nível da Balança Comercial, o sector pesqueiro contribuiu com uma média de USD 70 Milhões de exportações por ano. O volume de produção era, em 2009, cerca de 151 mil Toneladas, das quais das quais 86% são originadas na pesca artesanal, 14% na pesca semi-industrial e industrial e menos de 1% na aquacultura. No entanto, em termos de valor, as capturas artesanais representam 80% do total, as industriais e semi-industriais representam 20% e a aquacultura pouco menos de 1 a 3%. De 2005 a 2009 as exportações têm estado a reduzir, tendo decrescido 46% em termos de volume e 48% em termos de valor (PDP, 2010- 19).

2.4. Comércio informal

Na linha dos conceitos sugeridos por De Soto (1994). Checo (2003); Lopes, (2009) & Amaral, (2005) citados por Duarte (2014) definem o comércio informal como sendo aquela actividade que se realiza, nas ruas e nos mercados ou em sistema ambulante, por agentes económicos que, não possuem licença para exercício da actividade, não pagam impostos nem emitem facturas das vendas.

Comércio informal de ponto fixo – são actividades exercidas em barracas não removíveis em locais previamente designados. Estes incluem aos que tem barraca nos mercados ou qualquer local junto as vias públicas e a porta de habitações. Mas, segundo Lopes (1999) o comércio informal diferencia-se do **comércio ilegal** que refere as actividades comerciais não reconhecidas nem permitidas por parte dos poderes públicos, incluem-se nesta categoria o contrabando e o tráfico de produtos ilícitos (drogas, armas, etc.).

Outra variante de comércio informal, sugerido por Lopes (1999) e Chivangue (2012) citados por (Duarte, 2014) pode ser de dois tipos:

- **Comércio fronteiriço**
- **Comércio transfronteiriço**

Que, na óptica destes autores, entende-se por **comércio informal fronteiriço** o comércio de produtos realizado em espaços geográficos nas imediações de uma fronteira entre dois estados, pode identificar apenas as trocas comerciais realizadas apenas de um lado da fronteira; e, **comércio transfronteiriço** - comércio de produtos realizado entre agentes económicos sedeados em espaços geográficos situados de um lado e do outro de uma fronteira entre dois países, reporta à contiguidade dos espaços nos quais se realizam as trocas comerciais (via terrestre ou fluvial). No

caso de Moçambique incluem os microimportadores “Mukherista” (Chivangue, 2012) e, comerciantes ambulantes informais vindo de outros países (Zimbabwe).

O comércio informal gera rendimentos elevados e por falta de sistema de controlo rigoroso, grande número de operadores económicos informais não se encontram registados formalmente por conseguinte escapam as colectas da fiscalização que implica a perda de muita receita por parte de Estado comprometendo assim, a sua função e fim. Por isso, a inserção dos informais como sujeitos passivos do imposto para os pequenos operadores, traria um benefício para o Estado, pelo menos em matéria de colecta de um volume de receitas ajudando também no alargamento da base tributária (Duarte, 2014).

Para os operadores este sector informal a curto prazo, teriam a possibilidade de obter créditos bancários, ajudando-lhes a ampliar os seus negócios e a longo prazo teriam como benefícios indirecto a construção de escolas, hospitais, melhoramento das condições sanitárias e outras infra-estruturas que vão contribuir para o bem-estar de todo seu agregado familiar (Duarte, 2014).

O comércio “informal” representa alterações significativas no papel do género na sociedade e economia (Piepoli, 2005).

De uma posição subalterna, dependente e sujeita às funções e ritos tradicionais, as mulheres, também através da economia “informal” (sobretudo no comércio), começaram a assumir um papel activo e directo na integração do mercado das famílias e de afirmação pessoal, com obtenção de rendimentos e geração de riqueza. Este processo foi e é de ruptura, e portanto, cria conflitos com reestruturações na divisão social do trabalho no seio das famílias e das comunidades e configura novas relações de poder entre o homem e a mulher (Mosca, 2009).

2.4.1. Comércio informal em Moçambique

Em Moçambique o desemprego é apontado como um dos principais determinantes para a população aderir ao comércio informal ou outras actividades do sector informal (Lopes, 1999).

Nas primeiras idades o nível de desemprego, é muito elevado entre mulheres jovens, diminuindo com a idade principalmente a partir dos 40 anos, e a incapacidade da economia formal em gerar postos de trabalhos em números suficientes a nível do país para absorver os desempregados incluindo os jovens que anualmente ingressam no mercado de trabalho, faz com que adiram mais ao sector informal, como um meio ou forma de garantir a sua subsistência (Sande, 2010).

Segundo a teoria de desemprego de Keynes, Maposse (2011) e Mosca (2010) citado por Duarte (2014) considera o desemprego um fenómeno socioeconómico característico das economias

modernas, em consequência do desequilíbrio entre a procura e a oferta de mão-de-obra. Segundo os mesmos autores, há uma situação em que a oferta agregada de mão-de-obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente é maior do que o volume de empregos existentes. Também há uma outra situação em que o desemprego resulta da recusa em aceitar um emprego por parte do trabalhador, em consequência de vários factores não motivadores tais como baixa remuneração ou más condições de trabalho.

O comércio informal é uma consequência dos desequilíbrios, distorções ou rupturas de mercado e de políticas desajustadas. Os poderes públicos permitem o comércio “informal”, porque este termina por reduzir a pobreza, gerar auto-emprego e criar rendimentos que camuflam os sinais da pobreza e, em muitas situações, beneficiam as sub-elites e as burocracias intermédias (Mosca, 2009).

2.5. Transformação do “informal”

Segundo Mosca (2009). Abordar alguns aspectos de reflexão de transformação do “informal” para o “formal”. Não é o simples facto do registo da actividade ou o pagamento de um imposto que produz essa mudança. Tão pouco parece realista a existência de políticas de transformação do “informal”. Só o desenvolvimento global da economia e da sociedade poderão ir transformando estas formas de economia. Poderá ir desaparecendo por substituição ou transformação de partes do “informal” através de investimentos públicos e privados que ofereçam bens e serviços de qualidade, registados, regulados e fiscalizados, que actuem no quadro do ordenamento jurídico, que funcionem segundo as regras do mercado e da ética dos negócios.

Mas para que isso aconteça é também necessário desinformalizar a administração e a economia “formal”, eliminar as promiscuidades e introduzir relações sociais e de trabalho facilitadores do desenvolvimento em bases transparentes e de seriedade profissional. As oportunidades diferenciadas, as perdas de eficiência, os custos das informalidades nas organizações, as barreiras à modernização dos agentes económicos, o não pagamento de impostos e o incumprimento de leis, a escala e capacidade de poupança e investimento, a concorrência que se gera entre o “formal” e o “informal”, a promiscuidade entre política e negócio, entre outros aspectos, são factores que não obstante suprirem carências de curto prazo, reproduzem a pobreza.

Os aspectos referidos demonstram claramente que tanto a economia “informal” como as informalidades nas burocracias e na economia “formal”, provocam ineficiências, distorções nos mercados e no funcionamento das instituições, geram oportunidades desiguais entre os cidadãos e dificultam o desenvolvimento a longo prazo. È também verdadeiro que, a curto prazo, as economias

informais contribuem para a mitigação ou camuflagem da pobreza, do emprego, geram rendimentos e mantêm a sociedade em crise de intensidade não tumultosa.

A questão de saber como fazer da economia “informal” um factor de desenvolvimento ou como transformar em sectores formais, é um assunto crucial para o futuro do país, considerando a dimensão e importância assumidas. Fica evidente que essa transformação não é apenas legislativa, de capacitação do Estado, de investimentos em infra-estruturas ou na transformação estrutural e modernização desses sectores, mas também de estratégias de desenvolvimento global de natureza comportamental e cultural de longo prazo (Mosca, 2009).

2.6. Qualidade do pescado

A qualidade e inocuidade do pescado estão relacionadas com a contaminação por metais pesados, deterioração do pescado pela acção de microrganismos ou de enzimas endógenas, toxinas, amins biogénicas e química, oxidativa e autolítica, possíveis alterações sensoriais e presença de parasitas (Huss, 2004).

O pescado é um produto muito susceptível à decomposição por bactérias e enzimas devido à menor quantidade de tecido conjuntivo, elevada actividade de água, gordura facilmente oxidável e pH próximo da neutralidade, levando a alterações de natureza física e química, ocasionando riscos à saúde do consumidor (Pacheco, 2004).

O facto de o pescado ser altamente perecível exige cuidados especiais para que as suas características microbiológicas, sensoriais, físico-químicas e nutricionais permaneçam viáveis ao consumo (Silva, 2006).

As práticas sanitárias permitem que todos os factores relativos à contaminação dos alimentos marinhos, incluindo o meio em que esses organismos são capturados, a manipulação da matéria-prima fresca e o estado das instalações onde o pescado é processado e armazenado (Ganowiak, 1994). A eficácia das medidas sanitárias depende da seriedade com que o profissional envolvido cumpre as normas estabelecidas para melhorar a qualidade e aumentar a confiabilidade sanitária dos produtos alimentícios marinhos. O sucesso do trabalho com pescado está ligado ao trinómio: tempo, higiene e temperatura. O tempo é importante na rapidez com que se desencadeiam reacções autolíticas e ou microbianas, que estão relacionadas com o grau de higiene do barco, estrutura de processamento, comerciantes e consumidor (manipuladores do pescado), somados às baixas temperaturas que, se devidamente aplicadas, evitarão ou retardarão as reacções já mencionadas (Vieira, 2004).

CAPÍTULO III

3. Metodologia

3.1. Área de Estudo

O presente trabalho foi realizado na Província de Sofala, Cidade da Beira, Praia Nova (latitude 19° 50'42.61" Sul longitude 34° 50'18.85" Este) e Mercado Maquinino (latitude 19° 49'46.50" Sul longitude 34° 50'27.11" Este). A praia nova apresenta se como o principal ponto de comercialização do pescado.

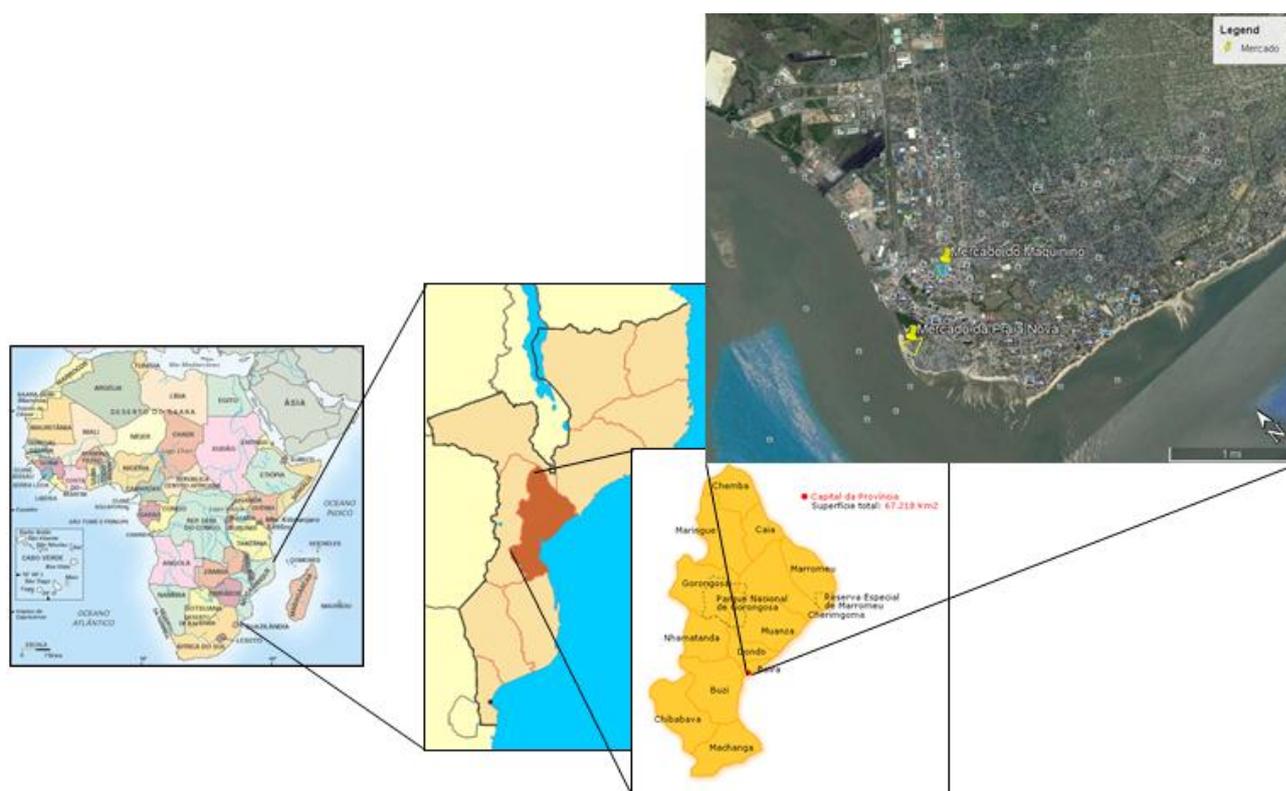


Figura 1: Localização geográfica da área de Estudo

Fonte: [https:// www. Google imagem e Earth.co.mz/mapa/ Cidade da Beira.](https://www.Google.imagem.e.Earth.co.mz/mapa/Cidade.da.Beira)

3.2. Amostragem

O presente trabalho teve como foco a cidade da Beira nos Mercados da Praia Nova e Maquinino devido a sua representatividade no que diz respeito ao comércio informal do pescado. Foram intencionalmente seleccionados 50 inquéritos em representatividade das características demográficas e socioeconómicas, dos comerciantes de ambos mercados. Onde para o mercado Maquinino foram seleccionados 4 inquéritos, consoante a densidade e disponibilidade dos comerciantes em responder as questões. Os restantes 46 foram destinados ao mercado da praia nova, local com maior número de comerciantes informais do pescado.

3.3. Materiais

Foram utilizados os seguintes materiais:

- Inquéritos;
- Bloco de notas;
- Duas esferográficas;
- Lápis
- Borracha;
- Camera fotográfica.

3.4. Colecta e Analise dos dados

O presente trabalho foi realizado num período de uma semana compreendido entre os dias 4 a 11 de Janeiro de 2017, onde a colecta de dados baseou se em um questionário semi-estruturado, numa entrevista e observação directa aos comerciantes informais do pescado (pescadores, grossistas, retalhistas, processador, transportador, e importador), de intra e inter-província que compram o pescado na cidade da Beira. Teve como foco a Província de Sofala (Cidade da Beira - Praia Nova),

Onde durante a entrevista obteve se informação das características sócio demográfica como: (Género, Faixa etária, Estado civil e Nível de escolaridade). Características económicas (principais espécies, produtos pesqueiros, rotas de comercialização, e meios de transporte usado) do pescado. No que diz respeito a forma de conservação baseou se em entrevista e uma análise sensorial do produto pesqueiro. Obteve também informação referente a contribuição do pescado na renda familiar, principal fonte de financiamento, e o conhecimento dos comerciantes informais do

pescado sobre políticas de promoção de investimentos do pescado. Os dados colhidos foram analisados no programa *Microsoft Office Excel versão 2007*.

3.5. Procedimentos

Para determinação da composição demográfica dos comerciantes informal do pescado, descrição das formas de conservação dos produtos pesqueiros foi na base de entrevista e observação directa e para estimação das quantidades de espécies comercializada estimou-se por interveniente envolvido a quantidade total do pescado vendido e juntou se por espécies, Para identificação das rotas de comercialização do pescado, Para análise da contribuição do mesmo na renda familiar, principal fonte de financiamento e para avaliar o conhecimento dos comerciantes informais do pescado sobre políticas de promoção de investimentos utilizou-se entrevista.

CAPÍTULO IV

4. Resultados e Discussão

4.1. Determinação da Composição Demográfica dos Comerciantes Informais do Pescado

4.1.1. Composição Por Género

De acordo com os dados obtidos como ilustra a Figura 2 constatou-se mais a presença de homens na actividade do comércio informal do pescado em relação as mulheres, isso deve estar associado ao facto das mulheres da zona centro do país incluindo Sofala, ainda se reservarem aos tradicionais papéis domésticos.

Esta é uma actividade de rendimento que sustenta muitas famílias e que não exige muitos requisitos (nível de escolaridade, formação académica e profissional entre outros) para sua prática devendo simplesmente estar em plena saúde e ter um pequeno fundo para iniciar a actividade.

Estes resultados assemelham se com a tendência verificada no estudo de Duarte (2014) sobre comércio informal no geral, em relação ao género, onde ainda os homens possuem maior representatividade que foi de (44,5%), dos comerciantes informais nos dois mercados em relação as mulheres. As mulheres aparecem em menor número (44%) por causa dos serviços domésticos e cuidados familiares, e Maposse (2012) citado por Duarte (2014) sustenta para a região centro, onde constataram maior domínio dos homens com (52 a 78%) sobre as mulheres com (22 a 48%) no comércio informal.

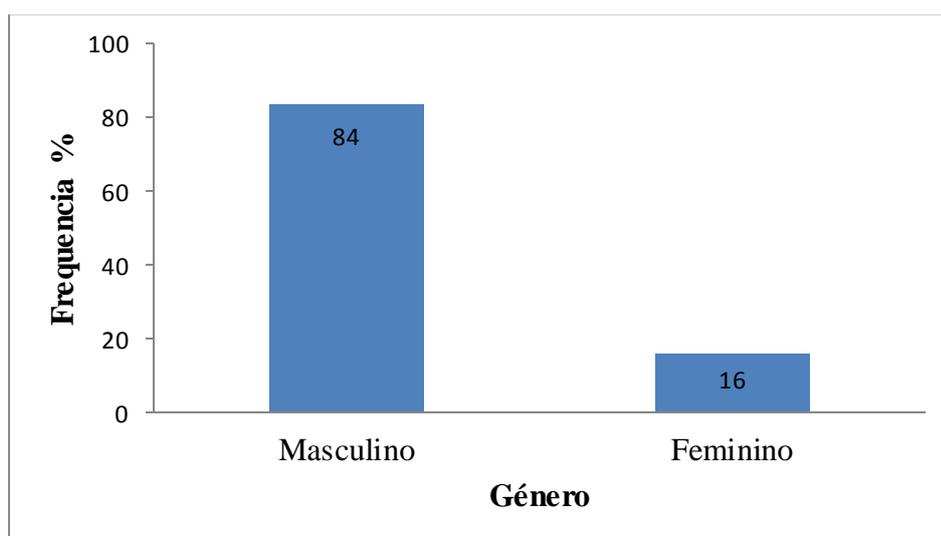


Figura 2: Incidência do Género no Comércio Informal do Pescado.

4.1.2. Composição por faixa etária

Em relação a faixa etária observou-se mais jovem no comércio informal do pescado, numa faixa etária de (15-29) com 53% e (30-39) com 31% como ilustra a Figura 3. Este facto pode estar associado maioritariamente as condições sociais e económicas. Estes resultados coincidem com obtidos por Maposse (2012) para as regiões do centro, onde o estudo revela que a maior força de trabalho envolvida no comércio informal, é na sua maioria jovem.

Os resultados permitem verificar a segregação por género onde pode se notar que a maior força de trabalho é exercida por homens, em todas as faixas etárias em relação as mulheres.

Segundo estudo feito por Duarte (2014) indica que, a maioria de comerciantes informais esta na faixa etária considerada economicamente activa, sendo jovens de (14- 38) (72,24%) sendo o grosso, (21%) da faixa (34 a 38) e, restantes (27,76%) estão na faixa etária de adultos (39-58), dos quais 2,28% acima de 49, e ainda ressalta que alguns iniciam na idade precoce (14-18) o comércio informal, como uma necessidade imperiosa para sustentar a si ou aos seus pais, muito provavelmente, por suas famílias serem muito pobres e vulneráveis.

O factor idade como demonstra alguns estudos existentes, que indivíduos de idades acima de 35 anos, a parecem mais no sector informal por ter dificuldade de ao emprego no sector formal Lopes (2011). Segundo Sebalho (2014) nas suas pesquisas, constatou que a maioria de indivíduos com idade superior a 41 anos era os que se encontravam no empreendedorismo informal. Em Moçambique, a idade de 35 anos é considerada limite para ingressar na função pública, o que significa que indivíduos com idade superior a esse e que não possuam experiências e escolaridade exigida não tem emprego mesmo no sector formal privado.

A crescente tendência da aderência a essa actividade pelos jovens na idade economicamente activa, tem demonstrado a pertinência das actividades do sector informal com destaque ao comércio informal do pescado, na segurança alimentar das pessoas que o praticam bem como geração de divisas e geração de emprego. Todos aos factores acima mencionados demonstram a necessidade de formalizar essa actividade.

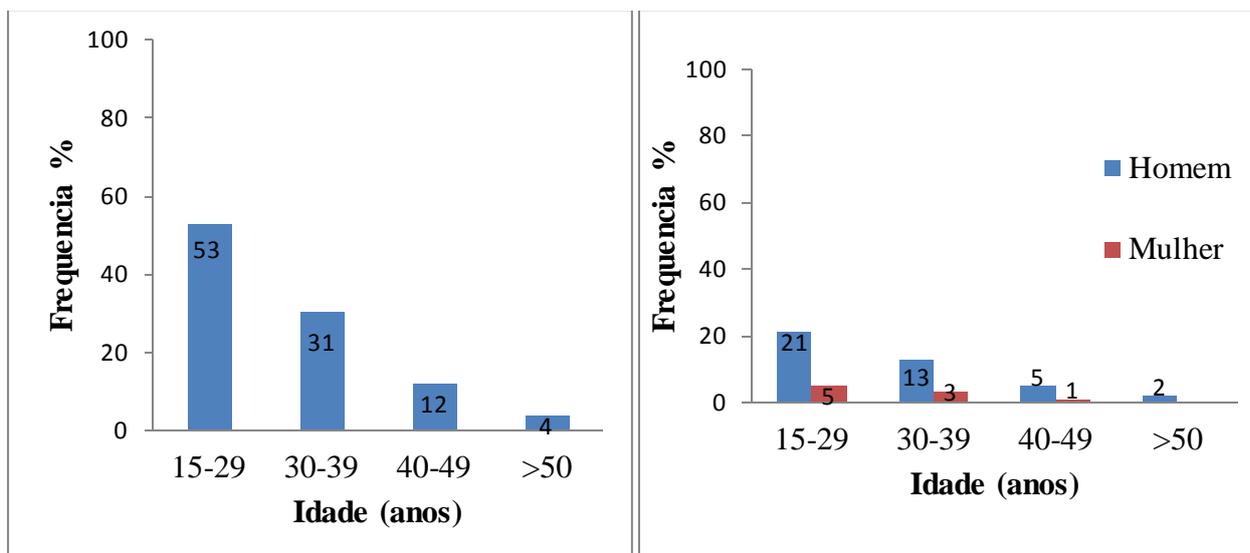


Figura 3: Taxa de Ocupação dos Comerciantes em Relação a Faixa Etária.

4.1.3. Composição do Estado Civil

De acordo com os dados obtidos observou-se solteiro (as), casado (as) e viúvo (as), mais porem destacou-se mais solteiro nesta actividade, como ilustra a Figura 4. Esse facto pode estar associado ao factor idade, na medida em que os jovens na sua maioria são solteiros.

Segundo Duarte (2014) constatou nas suas pesquisas sobre comércio informal no geral, que de total dos comerciantes informais entrevistados 46,77% viviam unidos maritalmente, 34,98% eram solteiro (as), 2,66% viúvos com peso para viúvas (11,03%).

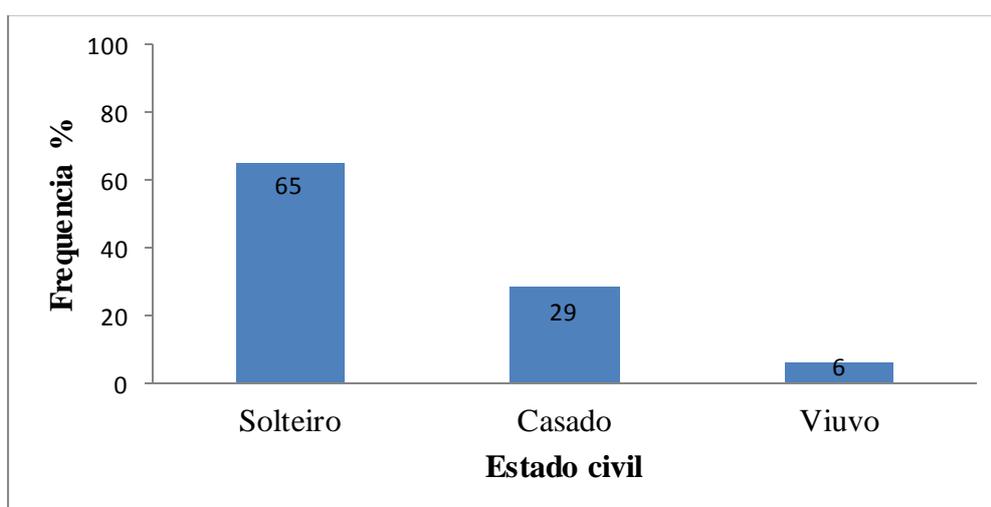


Figura 4: Estado Civil dos Comerciantes no Comércio Informal do Pescado.

4.1.4. Composição do Nível de Escolaridade dos Comerciantes

De acordo com os dados obtidos a maior parte tem nível médio, como ilustra a Figura 5, e devido a dificuldade de se inserir no sector formal, que é cada vez mais competitivo. Por outro lado pessoas com baixa escolaridade e fraca formação técnica profissional têm poucas oportunidades para aceder ao mercado formal, optando pelo comércio informal para garantir a sua subsistência.

Esta é uma actividade de rendimento que contribui na segurança alimentar as pessoas que a praticam bem como geração de divisas e emprego que sustenta muitas famílias, e que não exige muitos requisitos (nível de escolaridade, formação académica e profissional entre outros) para sua prática devendo simplesmente estar em plena saúde e ter um pequeno fundo para iniciar a actividade.

Os resultados permitem ainda verificar segregação por nível de escolaridade, que dos entrevistados as mulheres apresenta baixo nível de escolaridade em relação aos homens este facto pode estar associado aos tradicionais papéis domésticos que as mulheres têm enfrentado.

De acordo com Alrnado (1996). Os jovens iletrados ou com menor número de anos de escolaridade que ainda não desenvolveram experiência de trabalho têm dificuldades para a inserção no mercado de emprego formal. Pastore (1998). Citado por Duarte (2014). Enfatiza que uma boa educação ajuda as pessoas a se manterem no emprego formal, isto quer dizer, no mercado competitivo de trabalho, o indivíduo com nível de escolaridade acima dos outros concorrentes está em melhores condições de satisfazer, pelo menos, uma das exigências do emprego formal. Segundo Amaral (2005). Constatou nas suas pesquisas que o nível de escolaridade e experiencia Profissional como exigências para indivíduo aceder no Mercado de trabalho competitivo.

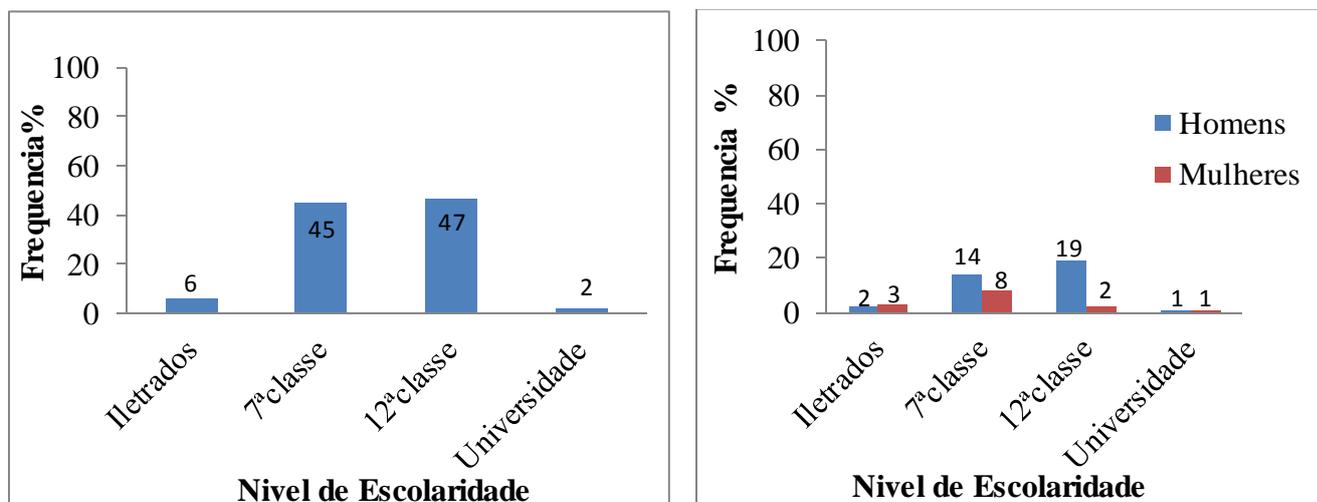


Figura 5: Nível de Escolaridade dos Comerciantes Informal do Pescado.

4.2. Identificação dos produtos pesqueiros

4.2.1. Estimação das quantidades e espécies de peixe comercializado

De acordo com os dados obtidos e a observação feita constatou-se que as espécies mais comercializadas foram *Hilsa kelee*, *Acetes erythraeus*, como ilustra a Figura 6, isso pode estar associado ao preço e disponibilidade do pescado, com os grossistas que também obtêm com os pescadores na Praia Nova. Notou se também que a espécies *Oreochromis mossambicus* eram comercializada em grandes quantidades no mercado Maquinino isso pode estar associado pela preferência e disponibilidade, e o seu estado de conservação é seco, devido a maior tempo de prateleira que o pescado oferece, que tenha como origem a província de Tete.

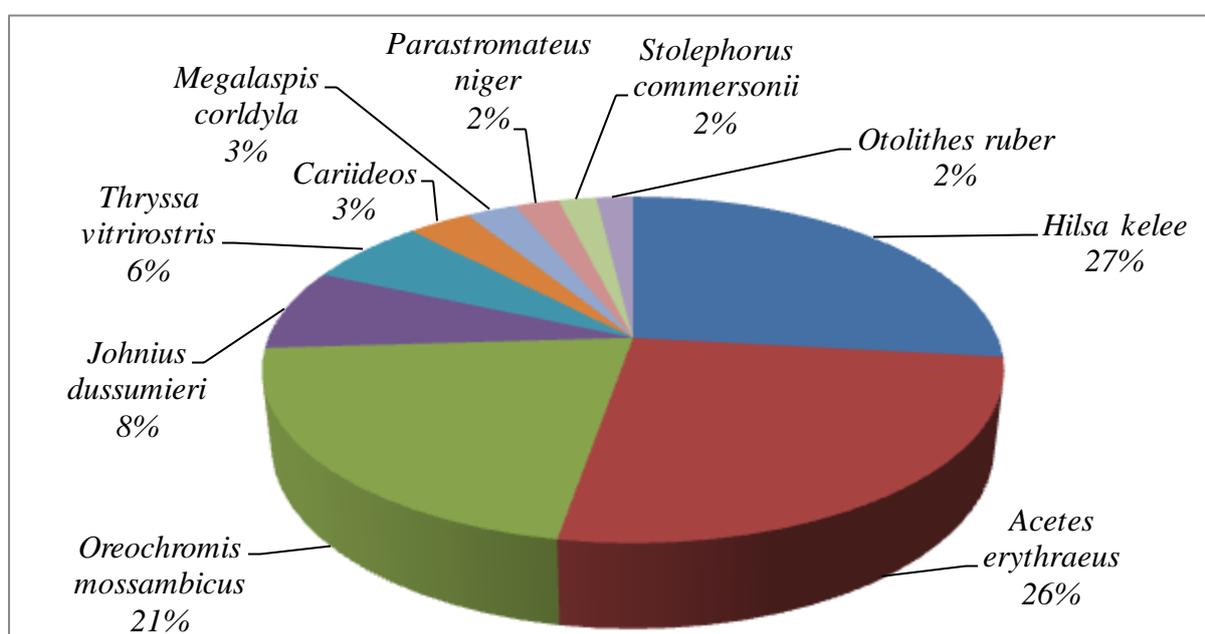


Figura 6: Diagrama da Composição Específica.

4.2.2. Identificação das Formas de Conservação do Pescado

Nos mercados em que se fez o estudo os comerciantes optam mais por comercializar em o pescado seco, como ilustra a Figura 7. Uma das principais causa desta actividade é devido a falta de condições apropriadas de conservação do pescado para que esteja fresco como é o caso da falta de frigoríficos para congelarem e produzirem gelos, podendo se registrar venda de peixe seco em todos os mercados.

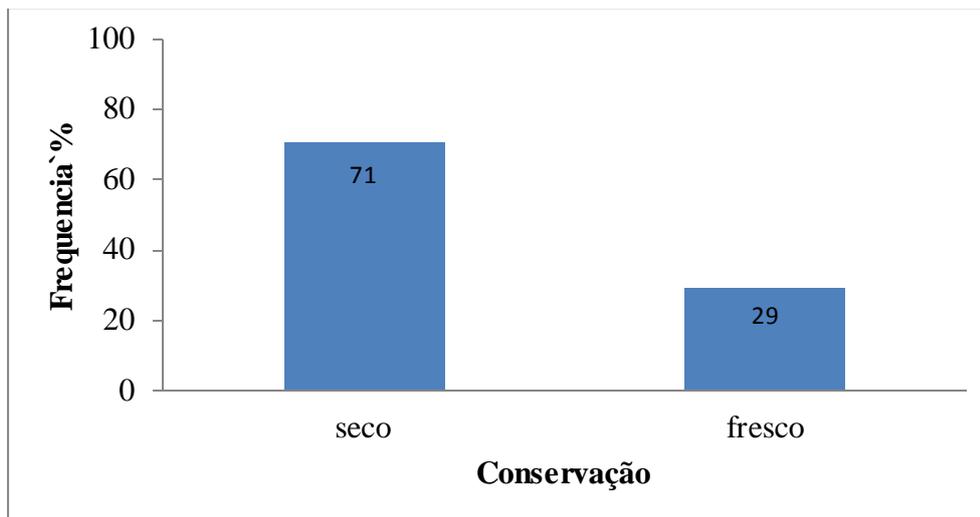


Figura 7: Estado de Conservação do Pescado.

4.3. Rotas de comercialização do Pescado na Cidade da Beira

De acordo com dados observou-se que alguns pescadores residem na localidade de Nhangau (casa partida) e nos distritos como Buzi, Marromeu, Machanga, e devido a facilidade de poder transportar o pescado via marítima transportam o seu pescado para o mercado da praia nova onde guardam em armazém para posterior comercializarem, e devido a dificuldade de manter o seu pescado fresco, por falta de condições como frigorífico para produção de gelo, conservam no seco devido ao elevado tempo de prateleira que o pescado possui neste estado, e são transportados para Praia Nova onde são comercializados tanto em quantidades maiores e menores, tanto para inter e intra provincial, como ilustra a Figura 8. Os pescados que provem de Tete são comercializados no mercado Maquinino tanto em grandes quantidades como também em pequenas quantidades e o seu estado de conservação é seco, e para deferentes Mercados da Cidade da Beira.

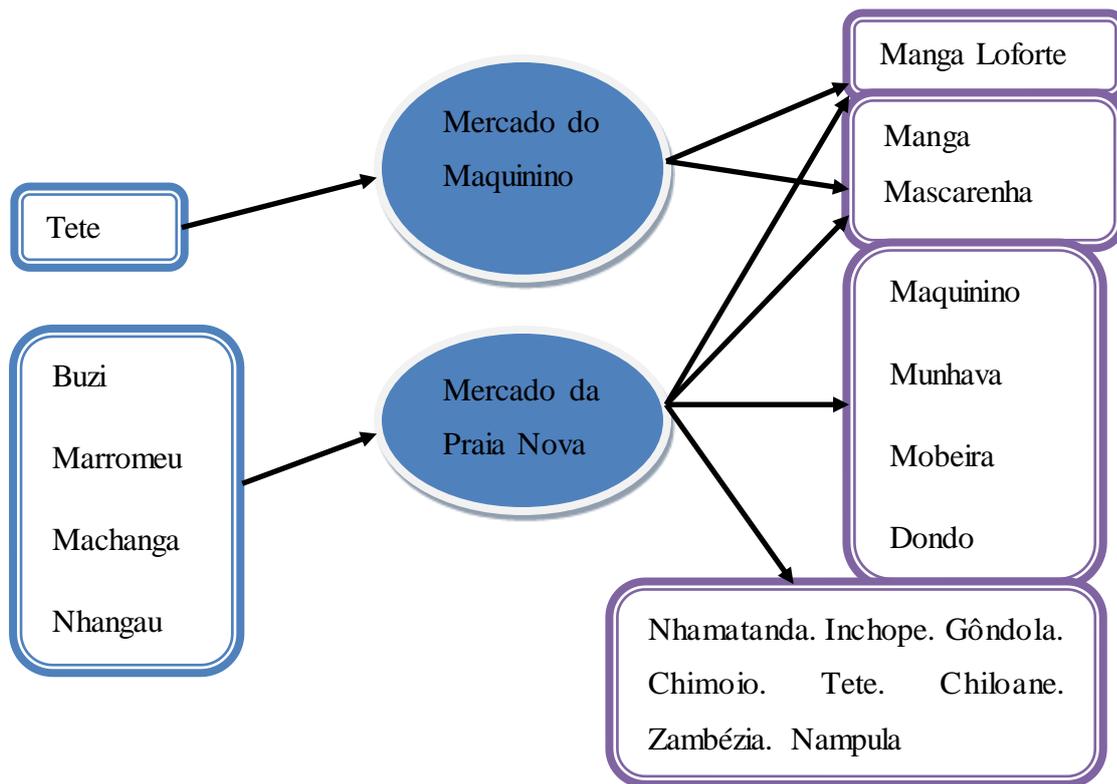


Figura 8: Esquema sobre rotas de comercialização do pescado na Praia Nova e Maquinino, cidade da Beira.

4.4. Meios de transportes.

De acordo com os dados obtidos e observação feita no terreno foi constatado que, e como ilustra a Figura 9, o meio mais usado no transporte de produtos pesqueiros, são camionetas de caixa aberta, para dentro e fora da província, e a pé.

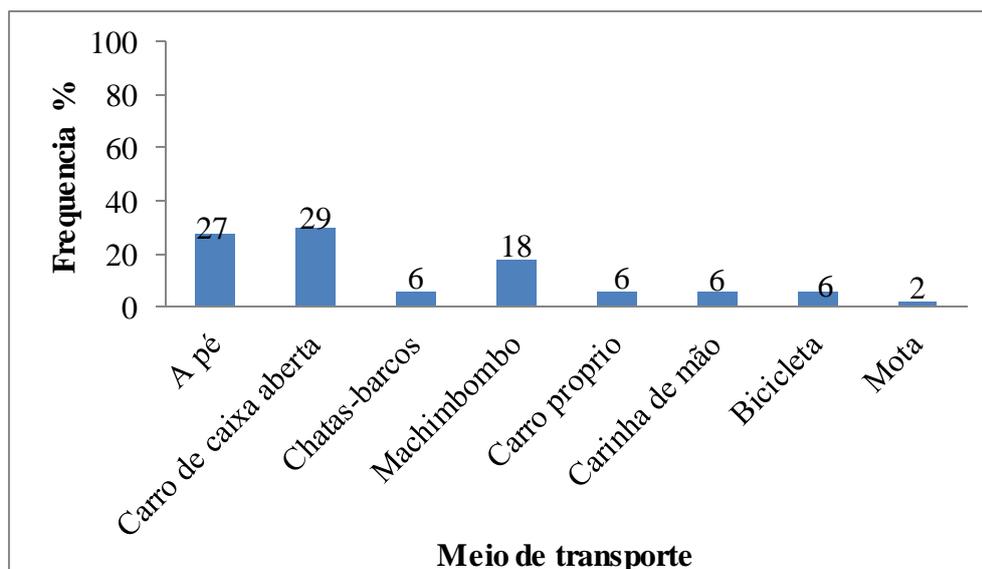


Figura 9: Meios de Transportes Usado no Comércio Informal do Pescado.

4.5. Determinação da contribuição do Pescado na Renda Familiar dos Comerciantes Informais

A maior fonte de rendimento dos comerciantes envolvidos nesta actividade como ilustra a Figura 10, provem da venda do pescado. Isso deve-se a preferência por parte dos consumidores em aderirem o produto contribuindo assim na melhoria da segurança alimentar e nutricional e reduzir a pobreza das comunidades mais carenciadas gerando emprego e divisas, e segundo Hart (1973) sugere que a causa do sector informal está intimamente ligada aos baixos salários auferidos no sector formal, o que obriga os agentes a procurarem alternativas de acréscimo de rendimento.

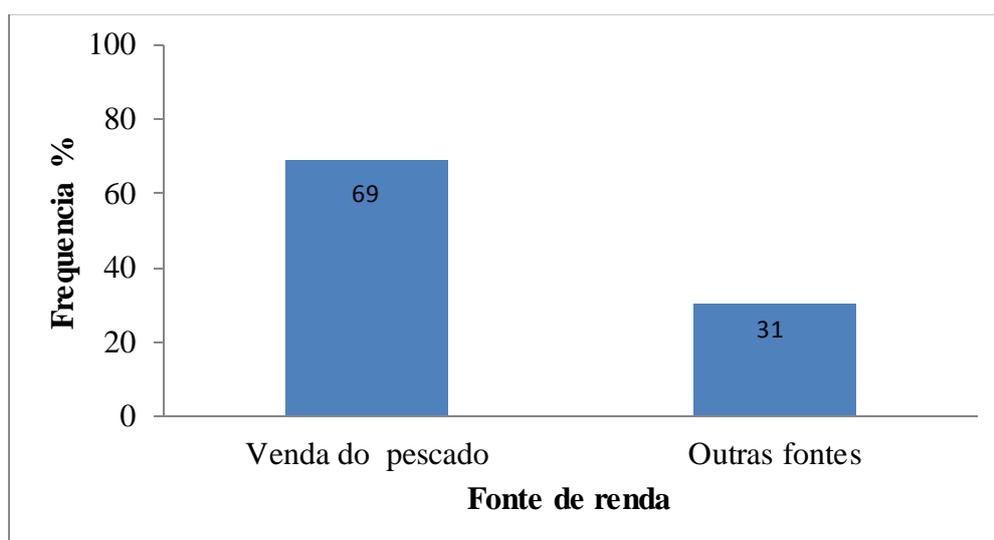


Figura 10: Fonte de Renda dos Comerciantes Envolvidos no Comércio Informal do Pescado.

4.6. Determinação da Fontes de Financiamentos

A maior parte dos comerciantes informais do pescado tem como a sua principal fonte de financiamento o Xitique como ilustra a Figura 9, que são feitas entre os vendedores locais do mercado.

O xitique é um mecanismo financeiro informal que a população recorre para a canalização das suas poupanças na falta de mecanismos financeiros adequados as suas condições de vidas (Nhatsave, 2011). Segundo Cruz (2002), a maioria dos participantes recorre a prática do xitique como alternativa viável para adquirir bens duráveis em curto espaço de tempo, pelo facto do xitique ser um mecanismo que facilita o acesso fácil e rápido ao crédito comparativamente ao sector financeiro formal devido a confiança pessoal em que assentam a este esquema.

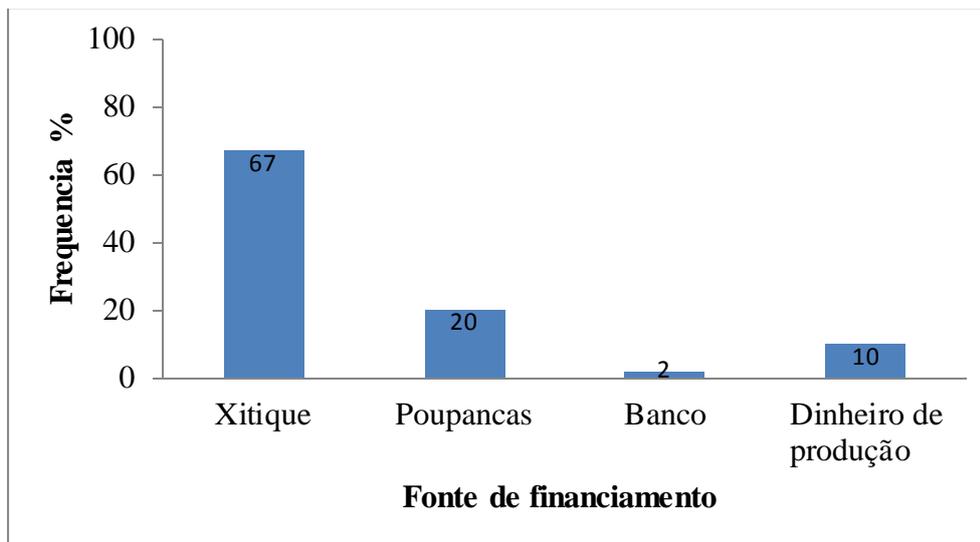


Figura 11: Fonte de Financiamentos dos Comerciantes Envolvidos no Comércio Informal do Pescado.

4.7. Avaliação do conhecimento dos comerciantes informais do pescado sobre políticas de promoção de investimentos

Maior parte dos comerciantes questionados sobre a existência de políticas de promoção de investimentos como ilustra a Figura 12, dizem que não ter conhecimento, isto pode estar associado a falta de divulgação destas políticas por parte dos órgãos que velam por esta actividade.

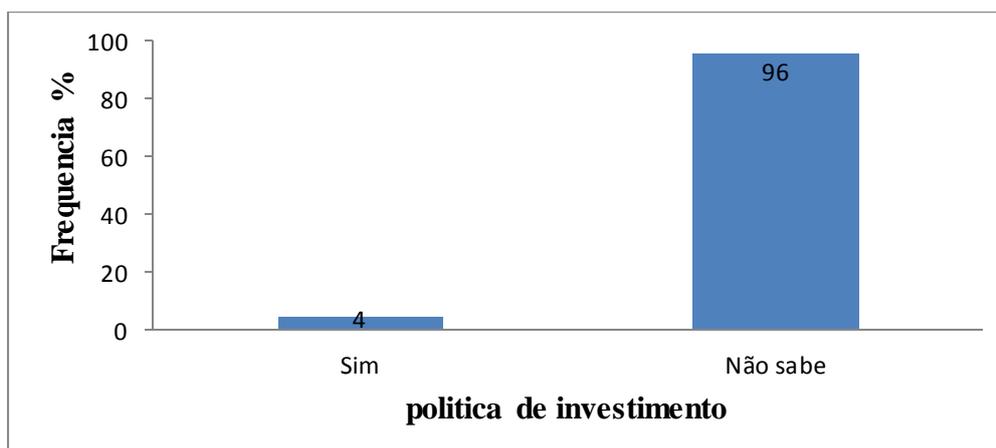


Figura 12: Conhecimento da Existência de Políticas de Promoção de Investimentos.

CAPÍTULO V

5. Conclusões

Da análise dos resultados obtido deste estudo pode se concluir que :

- O comércio informal do pescado na cidade da Beira é dominado por género masculino.
- A maioria dos comerciantes informais está na idade economicamente activa 15–29 anos.
- Maior parte dos comerciantes informais possui nível médio.
- Maior parte dos comerciantes são solteiros.
- As espécies mais comercializadas são *Hilsa kelee*, *Acetes erythraeus* e *Oreochromis mossambicus*
- Maior parte do pescado a sua forma de conservação é seco.
- O pescado comercializado no mercado da praia nova na cidade da Beira possui vários destinos desde intre e intra provincial.
- Maior parte da fonte de renda familiar dos comerciantes informais do pescado prove da venda do pescado.
- A principal fonte de financiamento é xitique.
- Maior parte dos comerciantes informais não tem conhecimento sobre políticas de promoção de investimentos do pescado.

6. Sugestões

O comércio informal do pescado na cidade da Beira - Praia Nova esta a ganhar contornos alarmantes devido ao valor económico que essa actividade apresenta nesta ordem de ideia recomendo nos próximos estudos:

- Prolongar o estudo para incluir a diversidade específica, e variações causadas pelas épocas do ano.
- Realizar palestras nos mercados para promover a divulgação da possibilidade de formalização desta actividade e suas vantagens.

7. Referencias Bibliográficas

- Alrnado, C. (1996). Comércio Informal e ocupação de força de trabalho no Bairro de Malanga, Maputo”. Monografia para obtenção grau de Licenciatura submetida a, Universidade Eduardo Mondlane, pp Maputo-Moçambique., (pp. Pp 1-90).
- Amaral, I. (2005). Importancia do Sector Indormal da Economia Urbana em Países da Africa Subsariana” Finisterra&, XL, (79),., (pp. pp 53-72).
- Argolo, S. V. (2012). *O Beneficiamento e o Comercio Informal de Pescados em Sao Francisco do Conde-Ba: O trabalho, Higiene e a Conservacao do Produto*. Obtido em 25 de Abril de 2017, de <http://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/15210>.
- Chivangue, A. A. (2012). O papel do comércio informal na ocupação da força de Trabalho em Moçambique” , e Mukhero em moçambique- Analise das Logicas e Praticas do Comércio Informal”.
- Codex. (04 de outubro de 2003). *Código de prácticas para el pescado y los productos pesqueros, CAC/RCP 52, 146 p*. Obtido em 13 de junho de 2017, de Disponível em: <www.fao.org/docrep/011.
- Cruz, T. (2002). Determinantes globais e locais na emergência de solidariedades sociais: o caso do sector informal nas áreas periurbanas da cidade de Maputo.
- Duarte, C. J. (Maio de 2014). Avaliação daspercepções dos comerciantes informais do municipio de Tete adesão a formalização.p. 12p.
- Ganowiak, Z. (1994). industria alimentaria marina. In: SIKORSKI, Z.E. Tecnología de los productos del mar: recursos,composición nutritiva e conservación, Zaragoza: Acribia., (pp. p.289-313).
- Hart. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana.”. (pp. Vol. 11, No 1, (Março): 61-89). The Journal of Modern African Studies.
- Hogueane, A. M. (2007). Perfil Diagnóstico da Zona Costeira de Moçambique. *Revista de Gestão Costeira Integrada* 7(1):69-82, (p. 1pag).
- Huss. (2004). FAO., Assessment and management of seafood safety and quality. FAO – Fisheries Technical Paper. Rome:., (p. 444p).

- Lopes. (Abril de 1999). Processos de organização na economia informal: estudo de caso sobre o Sindicato dos Trabalhadores do Comércio Informal (STCI) em Luanda. *Conferência Informalizing Economies and New Organizing Strategies in Africa*, .
- Lopes, R. D. (2011). Um estudo sobre a percepção dos empreendedores individuais da cidade de Jardim de Piranhas-RN quanto à adesão a Lei do Micro Empreendedor Individual”. Monografia apresentada ao curso de Bacharelado em Administração, Faculdade Católica Santa., (pp. pp 1-65.).
- Milton, B. (15 de setembro de 2016). O comércio informal em Moçambique.
- Maposse, A. H. (2012). “O papel do comércio informal na ocupação da força de Trabalho em Moçambique”. Maputo.
- Mosca, J. (2009). “Dinâmicas da Pobreza e Padrões de Acumulação Económica em Moçambique. ”II CONFERÊNCIA.
- Nhatsave, N. A. (2011). Mecanismos Informais de Protecção Social em Moçambique., (p. p 1).
- Pacheco, T. (2004). Análise de coliformes e bactérias mesófilas em pescado de água doce. *Revista Higiene Alimentar*, São Paulo, 18(116/117):., (pp. 68-72).
- PDP. (2010- 19). *Plano director das pescas*.
- Piepoli, S. (2005). *Mulheres na Esteira, Homens na Cadeira*” Lisboa, Universidade Técnica de Lisboa.
- Pinheiro. (2009). *Comércio de pescado em mercado de bairro de belém: Aspectos higiênico-sanitários*. IV Congresso de Pesquisa e Inovação da Rede Norte e Nordeste de Educação Tecnológica. Belém-PA.
- Sande, E. R. (18 de Novembro de 2010). Mercado de Emprego em Mocambique: Possíveis Alternativas. Maputo, Mocambique. Obtido em 02 de Agosto de 2017
- Sebalho, P. &. (2014). “Empreendedores Individuais: Formalizar ou Não Formalizar? Percepções dos pequenos Empreendedores do Município de Cáceres”. VIII Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestores de Pequenas Empresas (EGEPE), Goiana, 24-26 de Março, Brasil., (pp. Pp 1-14).
- Silva. (2006). Armazenamento de pescado: exigências da padronização, cuidados e técnicas de adequação para restaurantes., (pp. 50-54p.).

- Sousa, O. a. (2003). *Microbiologia Higiene e Qualidade do Pescado - Teoria e Prática*. São Paulo: Livraria Varela,, (p. p. 89 . Parte 2.).
- UEM-CEC & IDEPA, I. (2017). *Avaliação da contribuição do comércio informal do pescado na segurança alimentar e na redução da pobreza na província da Zambézia. Quelimane.*
- Vieira, R. e.-S. (2004). *Emprego de gelo nos barcos de pesca. In:Microbiologia, Higiene e Qualidade do Pescado.*
- Xavier, H. (25 de julho de 2013). *Autárquicas 2013: Beira, um município “independente”*. Obtido em 30 de Setembro de 2017
- Yilu. (2016). *Informal artisanal fish trade in West Africa: Improving cross-border trade. Penang, Malaysia: WorldFish. West Africa.*

Anexos I

Tabela I: Espécies, quantidades e formas de conservação do pescado comercializado.

Nome local	Nome vulgar	Nome Científico	Família	Forma de conservação	Quantidade total (kg/semana)
Malola	Magumba	<i>Hilsa kelee</i>	Clupeidae	Seco	8150
Buero-buero	Camarão vermelho	<i>Acetes erythraeus</i>	Sergestidae	Seco	7900
Macacana	Tilapia	<i>Oreochromis mossambicus</i>	Cichlidae	Seco	6490
Mapula	Macujana	<i>Johnius dussumieri</i>	Sciaenidae	Seco	2320
Mapape	Ocar	<i>Thryssa vitrirostris</i>	Engraulidae	Seco	1900
Balachão	Cariideos	<i>Cariideos</i>	Caridae	Seco	1000
Carapau moçambicano	Carapau torpedo	<i>Megalaspis coroldyla</i>	Carangidae	Seco	800
Peixe manteiga	Peixe manteiga	<i>Parastromateus niger</i>	Carangidae	Fresco	700
Sololo	Anchovetas	<i>Stolephorus commersonii</i>	Engraulidae	Seco	600
Corvina	Corvina	<i>Otolithes ruber</i>	Sciaenidae	Seco	585
Raia com manha	Raia	<i>Himantura uarnak</i>	Dasyatidae	Fresco	500
Ameijoa	Ameijoa	<i>Meretrix meretrix</i>	Veneridae	Fresco	450
Mutaracha	Peixe fita	<i>Trichiurus lepturus</i>	Trichiuridae	Seco	320
Muzua	Tainha	<i>Mugil cephalus</i>	Mugilidae	Seco /Fresco	221
Bagre	Bagre	<i>Arius dussumieri</i>	Ariidae	Fresco	105



Himantura uarnak (Raia)



Arius dussumieri (Bagre)



Stolephorus commersonii (Anchovetas)



Parastromateus níger (peixe manteiga)

Figura 1: Imagem de algumas espécies comercializados no mercado da praia nova



Figura 2: Transporte usado para transportar o pescado para fora da província.

Anexos II

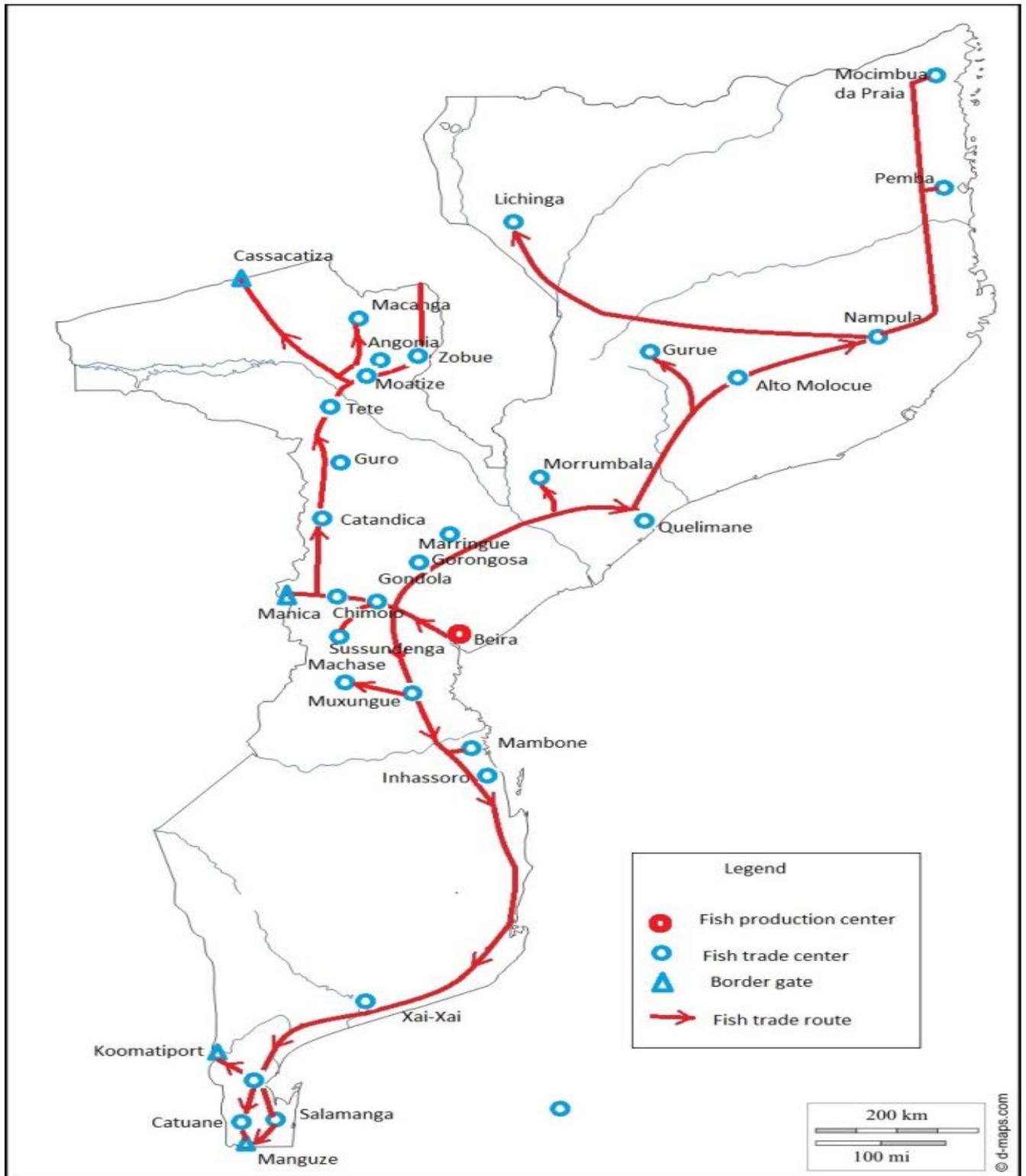


Figura 2: Mapa de rotas de comercialização informal do pescado na Beira

Fonte: Instituto nacional de investigação pesqueira (INIP) - Beira província de Sofala

Anexos III



QUESTIONÁRIO SOBRE CADEIA DE VALOR AO LONGO DOS CORREDORES DE COMÉRCIO INFORMAL DO PESCADO

Local de entrevista: _____

Nome do entrevistador: _____

Data da entrevista: ____/____/____

Visto por: _____

Caro entrevistado (Declaração de ética)

Eu/Nós estamos a levar a cabo uma pesquisa sobre o comércio do pescado em Moçambique. A informação que estamos a colher será usada apenas para estudos científicos, e irá ajudar na formulação de recomendações de políticas para melhorar os benefícios na actividade de comercialização do pescado. Esperamos que se sinta livre de me/nos providenciar dados e informação verdadeira e correcta. Por favor sinta-se livre de colocar qualquer pergunta ou inquietação que tiver. Pode interromper esta entrevista a qualquer momento se assim o achar. Eu/Nós esperamos que poder voltar e vos informar sobre os resultados desta pesquisa, para vossa informação e possível contribuição adicional de vossa parte. Muito obrigado pela vossa compreensão e cooperação.

1. Data de entrevista _____
2. Local de entrevista _____
3. Nome do entrevistador _____
4. Supervisor _____
5. Nome do entrevistado _____
6. Distrito _____
7. Região/Província _____
8. País _____

1. Género do entrevistado	2. Idade	3. Estado civil do chefe do agregado familiar		4. Tamanho do agregado familiar?				5. Nível de escolaridade do chefe do agregado familiar	
				Idade	Masculino	Feminino	Total		
Masculino	1	Solteiro	1	<18				Nível actual	
Feminino	2	Casado	2	18-64				Analfabeto	1
Criança chefe de família	3	Polígamo	3	>64				Ate 7 ^a Casse	2
		Viúvo(a)	4	Total				Ate 12 ^a	3
O entrevistado é chefe do agregado familiar? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não		Divorciado	5					Universidade	4
		Separado	6						
Se não for o chefe do agregado qual é a relação com o chefe do Agregado? _____									

Secção 2: Estrutura de Canais de Comercio/Mercados

9. Qual é a sua posição na cadeia de valor (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3, ... na ordem decrescente de importância*)?

- Aquacultura Pescador Grossista Retalhista Processador transportador Reprodutor de alvins Importador Consumidor Processador de alimentos Outros, *especifique* _____

10. De quem voce obtem o seu peixe? (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3, ... na ordem decrescente de importância*)?

- Aquacultura Pescador Grossista Retalhista Processador transportador Reprodutor de alvins Importador Consumidor Processador de alimentos Outros, *especifique* _____

b. Nome do mercado onde adquire o seu peixe? _____.

11. A quem voce vende seu peixe? (*if more than one then number accordingly 1 for the most reliable 2 3 4 etc*)?

12. Aquacultura Pescador Grossista Retalhista Processador transportador Reprodutor de alvins Importador Consumidor Processador de alimentos Outros, *especifique* _____

b. Nome do mercado onde vende o seu peixe? _____

13. Qual é a distancia de onde compra para onde vende seu pescado? _____ km ou _____ mins de caminhada

14. Quantas espécies de peixe você vende?.....Indique as espécies de acordo com a importância

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____

5 _____

15. Qual é a forma de conservação do pescado que você compra e vende?

Espécie	Fonte 1=Captura 2=Aquicultura	Forma do produto	Fresco	Seco	Fumado	Congelado	Salgado	Enlatados	Outros
1, _____ _____		Preço de compra							
		Unidade(eg Kg)							
		Quantidade							
		Preço de venda							
		Unidade (eg kg)							
		Quantidade							

16. Qual é a renda total mensal do agregado familiar

Fonte de renda	Montante
Venda de pescado	
Outras fontes	
Total	

17. Qual é distribuição de gastos da renda familiar (Despesas) por mês? _____

Distribuição da renda	Montante MTn
Despesas familiares diárias	
Educação/semestre	
Rendas	
Reinvestimentos nos negócios	

Poupanças	
Outras despesas (Especifique)	

18. Qual é a principal fonte para os seus negócios? Governo Microcréditos Xitique Poupanças próprias Banco Dinheiro de produção Outras, *especifique* _____

19. Como é fixado o preço do peixe nesse mercado? Fixado pelo governo Negociado Demanda e oferta outros: *Especifique* _____

20. Acha que existem actors (pessoas) que influenciam no preço do pescado? Sim Não

21. Se a resposta é sim, Indique os que influenciam os preços e descreve como influencia no preço do pescado?.....Indique o actor (eg Produtor, transportador, ...) _____ Como influenciam? _____

22. De quem voce compra o seu pescado com frequencia? (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3, ... na ordem decrescente de importância*)?

Aquacultura Pescador Grossista Retalhista Processador transportador Reprodutor de alvins Importador Consumidor Processador de alimentos Outros, *especifique* _____

23. Com que frequência o peixe é disponível onde você compra? *marque apenas uma resposta.*
 Raramente Sazonalmente Uma vez por mês Uma vez quinzenalmente Uma ou duas vezes por semana Três a 4 vezes por semana Diariamente

24. Em que meses você compra/vende mais peixe (*marque onde aplica*)?

	Jan	Fev	Mar	Abril	Mai	Junho	Julho	Agost0	Set	Nov	Dez
Compra											
Vende											

25. O peixe que você vende na maior parte do tempo é capturado no seu país ou noutro país? *Marque onde aplica*

Espécie de peixe	Fonte (Pís)	Quantidade (Kgs)	Frequência (eg Diária, Mensal, ..)

26. Quanto tempo está neste negócio? _____ Anos/meses

27. Quem é o dono e opera o seu negócio (Propriedade)?

Família Associação/Clube Pessoal Parceria

outros: *especifique* _____

28. O que lhe motivou a iniciar este negócio? (*marque um, se tem mais do que um indique com números 1, 2, 3, ... na ordem decrescente de importância*)?

Lucrativo Renda (meios de sobrevivência) Iniciativa do projecto Amigos e familiares Pobreza

outros: *especifique* _____

29. Precisa de credenciais ou licença para operar esse negocio? Sim Não outros:

Especifique _____

30. De acordo com seu conhecimento, o seu país tem políticas de promoção de investimento relacionados com comercio do pescado? Sim Não outros: *Especifique* _____

Secção 3: Capital e custos operacionais

31. O que usa para transportar o seu pescado para o mercado? carro próprio a pé Mota Bicicleta

Barco machimbombos outros: *especifique* _____

32. Qua é o modo com que carrega o seu pescado para o mercado? Cestos Baldes sacos

de plástico Colmens outros: *especifique* _____

33. Estima a quantidade (em Kgs/Toneladas) de peixe que você transporta por viagem?

Em bons dias _____ em maus dias... _____

34. Com que frequência se abastece de pescado (Diariamente, Semanalmente, Mensalmente)? _____

35. Por gentileza estima o custo de transporte de pescado desde o fornecedor até ao Mercado, por cada viagem? _____.

Secção 4. Custos de investimento (capital)

Item	Quantidade	Copro anual & mensal	Tempo de vida estimado (anos)	Custo (na altura de compra)	
				Moeda local	Equivalente US \$
Total					

¹Custo de capital são fixos, despesas de compra de equipamento para por o projecto/negociooperacional.

Secção 5. Custos operacional/ variáveis

Item e.g alvinos, laboratórios	Custo da transacção corrente (ciclo de negocio)	Duração do ciclo eg. Diário, Semanal, Mensal, etc.	Custo de transacção anterior (Ciclo de negocio)	Duração do ciclo eg. Diário, Semanal, Mensal, etc.	Custo por mês
Total					

²Custos operacionais são custos do dia-a-dia de operação do negócio

36. Como é que se encontram os peixes quando adquire dos seus fornecedores? Espécies misturadas

37. Espécie simples Outra forma, especifique _____

38. Se adquire espécies misturadas, qual é o preço de compra da mercadoria dos fornecedores? _____

39. How much do you get from selling the fish consignment?.....

40. Quem são os principais compradores do seu peixe? Consumidores Retailistas Grossistas

Outros, especifique: _____

Secção 6: Desafios e aconselhamento técnico

41. Tem recebido aconselhamento técnico ou de gestão de negócio? Sim Não
42. Se a resposta for Sim, qual é que providencia tal aconselhamento? Governo ONG
 Associação Instituição de investigação/de ensino Aprende sozinho Através de internet Aprende de colegas e amigos Outros, especifique _____
43. Tem acesso a crédito? Sim Não
44. Tem acesso a informação sobre os mercados? Sim Não
45. Com é que obtém informação sobre os preços dos productos? de colegas/amigos Rádio TV Internet jornais Celular Revistas Tabela afixada nos mercados Informação in lugares públicos tais como hospitais, escolas, igrejas, instituições governamentais, etc. Outros, especifique: _____
46. Qual é a natureza de interacção com fonts de informação?
 Usando celulares Relações pessoais Outros, especifique: _____
47. Que aspectos de negocio de pescado que você pretende que sejam melhorados nos próximos 5 anos? (marque com 1, 2, 3, ... a partir do mais importante nas um)

Aspectos	Muito importante	Não é importante
As espécies de peixe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Serviços de extensão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoio tecnológico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diversidade dos canais dos mercados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoio das políticas do Governo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desenvolvimento de infraestrutura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoio financeiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

48. Existem alguns problemas ou questões que enfrenta na execução do seu negócio, e que sugestões daria ao governo para a resolução desses problemas?

Problemas/questões	Sugestões propostas para solução