



**FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS  
DEPARTAMENTO DE ARQUEOLOGIA E ANTROPOLOGIA  
LICENCIATURA EM ANTROPOLOGIA**

**Estratégias de Acumulação e Crescimento entre os Vendedores de Material de Construção  
no mercado Xiquelene, cidade de Maputo, Moçambique.**

**Candidata:** Almina Alberto Macamo

**Supervisor:** Danúbio Lihahé

Maputo, Setembro de 2019

**Estratégias de Acumulação e Crescimento entre os Vendedores de Material de Construção no mercado Xiquelene, cidade de Maputo, Moçambique.**

Trabalho de culminação dos estudos, apresentado em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para a obtenção do grau de licenciatura em Antropologia, na Universidade Eduardo Mondlane, Faculdade de Letras e Ciências Sónias, departamento de Arqueologia e Antropologia.

**Candidata:**

---

(Almina Alberto Macamo)

**Supervisor**

**Presidente**

**Oponente**

---

Maputo, Setembro de 2019

## **Declaração de honra**

Declaro que este projecto de pesquisa é original e resulta da minha investigação pessoal, estando indicadas ao longo do texto e na bibliografia as fontes usadas para a sua elaboração. O mesmo nunca foi apresentado na íntegra ou parcialmente para obtenção de qualquer grau académico.

Assinatura

---

(Almina Alberto Macamo)

## **Dedicatória**

Este trabalho é dedicado ao meu filho Igor Armingado Guilengue, por ser meu alicerce em todos os momentos. E dedico especialmente aos meus pais, Alberto João Macamo e Percina Chiguianhana Melembe, pelo carinho, dedicação e amor incondicional.

## **Agradecimentos**

Agradeço as seguintes personalidades:

Ao meu supervisor dr. Danúbio Lihaha, pelo tempo dedicado, críticas e sugestões feitas, e pelo esforço que deu para que esse trabalho se tornasse uma realidade. A Doutora Margarida Paulo pelos comentários que contribuíram para a finalização deste trabalho.

Aos docentes do Departamento de Arqueologia e Antropologia (DAA), com destaque para o dr. Hélder Nhamaze, dr. Emídio Gune, dr. Johane Zonjo e a Prof<sup>a</sup>. Doutora Esmeralda Mariano pelos ensinamentos dados. Ao dr. Gomes Pereira por ter me cedido material e espaço durante a pesquisa.

Aos meus informantes pela paciência, abertura para que pudesse realizar a pesquisa, e pelo tempo que disponibilizaram para partilharem comigo as suas experiências.

Aos meus colegas de turma de Antropologia ( 2013), nomeadamente: Cremildo Mafuiane, José Care, Otilia Mahumane, Herminia Mauelela. Em especial a Salva Matimbe, Heócadia Matavele e Vânia Alice, obrigada pela vossa amizade e companhia durante toda a formação.

Aos meus irmãos, Otilia Macamo, Obete Macamo, Lucrécia Macamo, e a memória da minha irmã Palmira Macamo. Aos meus cunhados, Samuel Cândido, Sandra Machava, pelo apoio moral incontornável.

Ao meu marido, Armingado Ernesto Guilengue pela paciência, apoio moral e por ter custeado toda a minha formação académica.

A todos que directa ou indirectamente contribuíram para o sucesso da minha formação.

## **Glossário**

**Gai-gai** - Refere-se ao indivíduo que se dedica a carregar trouxas dos clientes em trouca de algum valor monetário.

**Guevar** - Refere-se ao acto de adquirir bens em quantidade maiores para revender.

**Maningui** - Refere-se a uma quantidade maior de objecto ou sentimento.

**Xitique** - Refere-se ao sistema informal de poupança.

## **Abreviaturas**

**DAA-** Departamento de Arqueologia e Antropologia

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

**OIT-** Organização internacional do trabalho

## **Resumo**

Este trabalho constitui uma análise sobre as estratégias de acumulação e crescimento entre os vendedores de material de construção no mercado Xiqueelene. O objectivo do trabalho é Compreender e analisar as estratégias usadas pelos vendedores de material de construção para acumulação e crescimento no sector informal.

Da literatura consultada sobre o sector informal destaquei duas perspectivas, a perspectiva legal e a perspectiva de sobrevivência. A perspectiva legal permite perceber que o sector informal é composto por mercados concorrenciais e não regulados, e a perspectiva de sobrevivência olha para o sector informal como uma estratégia de sobrevivência dos pobres.

Com base no método etnográfico aliado a observação participante, o presente estudo mostra que através das estratégias accionadas pelos vendedores do mercado Xiquelene, conseguem acumular e crescer no sector informal.

Os resultados desta pesquisa mostram que a partir do momento que os vendedores se inserem no mercado Xiquelene, começam a accionar mecanismos para acumular e alcançar sucesso nos seus negócios.

O trabalho conclui que no sector informal não só podemos encontrar indivíduos pobres, de baixa renda como defende a perspectiva de sobrevivência, mas também encontramos indivíduos que conseguiram acumular, crescer e expandir os seus negócios.

**Palavras-chave:** Sector informal, acumulação, cidade de Maputo, Moçambique.



## ÍNDICE

Declaração de honra.....	i
Dedicatória.....	ii
Agradecimentos .....	iii
Glossário .....	iv
Abreviaturas .....	v
Resumo .....	vi
Capítulo 1: Introdução .....	1
Objectivo geral.....	2
Objectivos específicos: .....	2
1.2.Contextualização do tema.....	2
1.3.Justificativa .....	4
Capítulo 2: Revisão de literatura .....	5
2.1.Problemática .....	8
2.2. Enquadramento teórico e conceptual.....	8
Definição de conceitos.....	9
Capítulo 3: Metodologia .....	10
Técnicas de recolha de dados.....	10
Etapas da pesquisa .....	10
3.1.Constrangimento e superação .....	11
Capítulo 4: O mercado de Xiquelene e o sector de materiais de construção.....	12
4.1. Percursos, experiências de acumulação no comércio de materiais de construção.....	14
4.2. Estratégias de crescimento económico e social entre os vendedores .....	17
4.3. Casos de sucesso na acumulação e crescimento entre os vendedores .....	20
Capítulo 5: Considerações finais .....	23
Referências bibliográficas.....	24

## Capítulo 1: Introdução

Este estudo compreende e analisa as estratégias usadas pelos vendedores do material de construção na acumulação e crescimento no sector informal.

O interesse pelo tema surge da experiência que vivenciei no mercado Xiquelene, onde através de um parente que possui uma ferragem no mercado, tomei conhecimento da existência de um grupo de vendedores do material de construção que está a crescer e a expandir os seus negócios dentro do mercado, essa experiência despertou-me interesse em querer perceber como é que dentro de um sector que é caracterizado por acolher indivíduos pobres, existe um grupo que está a acumular e expandir os seus negócios.

Da literatura consultada sobre o sector informal identifiquei duas perspectivas, a perspectiva legal e a perspectiva de sobrevivência. A perspectiva legal foca em questões legais, nessa perspectiva os autores sustentam que o sector informal é composto por mercados concorrenciais e não regulados, Cacciamali, 2007; Carneiro, 1994; OIT, 1972; Feijo, 2011; Mabongo, 2015; Carneiro, 1994.

A perspectiva de sobrevivência sustenta que, o sector informal é uma estratégia que os indivíduos pobres recorrem como forma de sobrevivência, e que o mesmo gera rendimento de subsistência, Carneiro, 1994, Melo e Teles, 2000; Nhantumbo, 2007; Mause, 1994; Mosca, 2009.

A literatura analisa o sector informal como uma estratégia de sobrevivência adoptado pelos pobres, e que o mesmo apresenta baixos níveis de rendimento, e funciona de uma maneira ilegal. Essas abordagens deixam de lado os elementos de progresso e crescimento no sector informal, e assim perdem de vista o que acontece no quotidiano dos vendedores do material de construção no mercado Xiquelene.

A experiência com os vendedores do mercado Xiquelene deu-nos a perceber que é possível acumular e crescer economicamente e socialmente dentro do sector informal usando mecanismos que adoptam. Assim sendo esse estudo vem explorar as estratégias accionadas pelos vendedores do material de construção na acumulação e crescimento no mercado Xiquelene.

O estudo está organizada em cinco capítulos, no primeiro capítulo apresento a introdução, onde explico os objectivos, a contextualização do tema, e a justificativa. O segundo capítulo corresponde a revisão da literatura, onde analiso e explico o que está escrito sobre o sector

informa e também defino os principais conceitos da pesquisa. No terceiro capítulo apresento a metodologia usada durante a pesquisa, bem como as técnicas, as etapas, e também mostro os constrangimentos passados durante a pesquisa. No quarto capítulo apresento os resultados de campo, dividido em quatro partes, a primeira parte faz a descrição do mercado Xiquelene e o sector de materiais de construção; a segunda parte mostra os percursos, experiências de negócios e acumulação no comércio de materiais de construção, a terceira parte refere-se às estratégias de crescimento económico e social entre os vendedores e na quarta parte apresento os casos de sucesso na acumulação e crescimento entre os vendedores; e no quinto capítulo apresento as considerações finais dessa pesquisa.

### **Objectivo geral**

Compreender e analisar as estratégias usadas pelos vendedores de material de construção para acumulação e crescimento no sector informal.

### **Objectivos específicos:**

Identificar e explicar os percursos e experiências de negócio e acumulação entre um grupo de vendedores de material de construção no mercado Xiquelene;

Explicar as estratégias de crescimento económico e social entre vendedores de material de construção no mercado Xiquelene.

### **1.2.Contextualização do tema**

O sector informal abrange pequenos empreendedores e movimenta pouco capital, o proprietário do negócio desempenha o papel de empregado e patrão ao mesmo tempo, como forma de minimizar os custos. No sector informal existe uma forte concorrência por causa da sua facilidade de entrada que é causada pela falta de normas que constituem o factor principal para a integração nesse sector.

Abreu (2007), afirma que a organização internacional de trabalho (OIT, 1991) considera que o sector informal é o conjunto de unidades de pequenas escalas que produzem e distribuem bens e serviços e é composto essencialmente por produtores independentes e que operam por conta própria, empregando mão-de-obra familiar e/ou poucos trabalhadores, funcionando com reduzido capital e baixa produtividade, e tendo receitas bastantes irregulares.

Checo (2003), aponta como causa do seu surgimento do sector informal, crises que assolam vários países em desenvolvimento pela falta de recursos, de tecnologia e competência que estiveram na origem do declínio tanto do sector agrícola como industrial desde os anos de negociação e proclamação de independência, outro factor deve-se a migração campo-cidade.

Por sua vez Cacciamali (2000), salienta que o sector informal origina-se e difunde-se por meio de inúmeros estudos realizados no âmbito desse programa, sendo sua apreensão circunscrita pelo conjunto de características expostas a seguir:

a) Propriedade familiar do empreendimento; b) origem e aporte próprio dos recursos; c) pequena escala de produção; d) facilidade de ingresso; e) uso intensivo do factor trabalho e de tecnologia adaptada; f) aquisição das qualificações profissionais a partir do sistema escolar do ensino; e g) participação em ordens competitivas e não regulamentados pelo estado (OIT, 1972).

Cacciamali (2000), avança dizendo que o ponto de partida para delimitar o sector informal, portanto é as unidades económicas, orientadas para o mercado com distinções acima mencionadas, entre as quais sobressai o fato de o detentor do negócio exercer simultaneamente as funções de patrão e empregado e de não existir separação entre as actividades de gestão e de produção (Cacciamali, 1983:28).

No contexto Moçambicano Salvador (2012), diz que o sector informal tem servido como tábua de salvação para muitos Moçambicanos, pois serve como forma de sobrevivência as dificuldades que eles encontram no dia-a-dia. Neste caso, o sector informal em Moçambique é hoje um conjunto de operadores dinâmicos e economicamente agressivos que buscando a sua sobrevivência, tem ocupado e proporcionado rendimentos alternativos às muitas famílias Moçambicanas.

Por sua vez Mosca (2009), defende que a economia informal, tal como o comércio, surgem 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 ocasião fora da lei (saúde pública, fiscalidade, entre outros) e transaccionando muitas vezes bens e serviços ilícitos. Os poderes públicos permitem o comércio informal, porque este termina

por reduzir a pobreza e, em muitas situações, beneficiam as sub-elites e as burocracias intermédias.

A literatura sobre o sector informal traz a ideia de sobrevivência, rendimento baixo, assim como trás a ideia de ser um lugar onde as actividades são praticadas ilegalmente, pelo facto de não possuírem licenças para a exercerem os seus negócios.

### **1.3.Justificativa**

A razão da escolha do tema surge através da experiência vivenciada no mercado Xiquelene, com um parente que possui um estabelecimento comercial que se dedica a venda de material de construção. A frequência na ferragens do mercado, despertou me curiosidade e tive informação da existência de um grupo de vendedores do material de construção, que esta a crescer e a expandir os seu negócios.

Essa experiência despertou me interesse em querer perceber como é que dentro de um sector que é caracterizado por ser competitivo e acolher vendedores de baixa renda, existe um grupo que esta a acumular, crescer e a expandir os seus negócios.

## Capítulo 2: Revisão de literatura

No que tange o sector informal Checo (2003), aponta como causa do seu surgimento, crises que assolam vários países em desenvolvimento pela falta de recursos, de tecnologia e competência que estiveram na origem do declínio tanto do sector agrícola como industrial desde os anos de negociação e proclamação de independência, outro factor deve-se a migração campo-cidade.

Da literatura revista existem duas perspectivas que abordam com profundidade sobre o sector informal, a primeira esta ligada aos aspectos legais e a segunda que esta ligado aos aspectos de sobrevivência.

No que diz respeito a primeira perspectiva, que esta ligada aos aspectos legais, OIT (1972) citada por Cacciamali (2007), defini o sector informal como conjunto de unidades de produção, cuja maneira de produzir é caracterizada pelos seguintes elementos: facilidade de entrada; dependência em relação a recursos nativos; propriedade familiar do empreendimento; pequena escala de operações; intensidade de trabalho e tecnologia adaptada; qualificações (para o trabalho) adquiridas fora do sistema escolar formal e actuação centrada em mercados não regulamentadas e concorrenciais.

Carneiro (1994), por sua vez diz que o espaço informal foi caracterizado como composto por actividades que não ofereciam barreiras à entrada, pela utilização de recursos locais, pela propriedade familiar de empresas, pela operação em pequena escala, pela tecnologia adaptada e intensiva em trabalho, e por mercados concorrenciais e não regulados.

Essas abordagens de OIT (1972) citada por Cacciamali (2007) e Carneiro (1994), mostra que o sector informal para além de apresentar fraco poder económica também ópera de uma forma não regulamentada, o que faz com que haja muita aderência e concorrência dentro do mesmo e também por ser de propriedade familiar.

OIT (1972) citando Cacciamali (2007); Carneiro (1994) e Chichava (1998), trazem uma outra abordagem diferente, dizendo que há ainda aqueles que dão ênfase a aspectos económicos, apontando o sector informal como uma economia secundária alternativa e marginal, existem também

os que consideram o sector informal sob o ponto de vista político, e afirmam que ele é uma alternativa de desenvolvimento da economia nacional.

Com uma abordagem diferente Mabongo (2015), diz que sob ponto de vista jurídico, a informalidade dos vendedores, decorre do facto de exercerem a sua actividade ilegalmente. Eles não possuem licença para exercer o negócio, nem para ocupar os locais onde vendem, para o caso do comércio informal fixo. Neste sentido, o sector informal seria, o comercio realizado a margem e por vezes contra as leis que regulamentam o comércio, do ponto de vista fiscal, laboral e sanitário.

Diferente de outros autores Feijó (2011), traz observações importantes de OIT que dizem o seguinte: (i) economia informal não pode ser confundida com actividade criminosa e (ii) e que esta parte obscura da economia apresenta regras e regulações. No primeiro caso, é claro que há actividades criminosas na economia informal, tais como tráfico de drogas, contrabando até sonegação deliberada de impostos, mais não significa que toda actividade informal seja criminosa; na verdade, boa parte fornece produtos e serviços que são legais. E avança com a observação dizendo que as pessoas envolvidas em actividades do sector informais têm suas próprias regras e estruturas organizacionais do mercado, incluindo estruturas de ajuda mútua que, por exemplo, fornecem crédito, transferem tecnologia e experiencia e organizam treinamentos; como a OIT diz, possuir sua “política económica” própria.

Sobre a segunda perspectiva ligada aos aspectos de sobrevivência(Chichava 1998; Melo e Teles 2000; Nhantumbo 2007; Maússe 1994; Mosca 2009 e Carneiro 1994) mostraram que o sector informal constitui a fonte de emprego para indivíduos que não conseguem uma colocação dentro do sector formal e também mostram que esses indivíduos recorrem ao sector informal como forma de sobrevivência

Melo e Teles (2000), afirmam que o sector informal são unidades produzindo bens e serviços com objectivos de gerar emprego e renda para seus participantes excluídas aquelas engajadas apenas na produção de bens e serviços para auto consumo. Portanto, essa conceituação afirma que o sector informal é formado por um conjunto de unidades produtivos de baixa capitalização, que produzem em pequena escala, sem acesso a credito, e é quase inexistente a separação entre capital e trabalho enquanto factores de produção. Essas unidades usam técnicas de produção obsoletas, não importando o local onde desenvolvem a actividade produtiva, utilização de activos

fixos ou a duração desta, isto é, se permanente, sazonal ou ocasional. O fato de essas unidades produtivas terem ou não registos não serve de critério para a definição de informal pois o que importa é o modo de organização e funcionamento da unidade económica e não o status legal.

Na perspectiva de Carneiro (1994), o sector informal funcionaria, portanto como uma verdadeira forma de sobrevivência da pequena produção e das pessoas nela engajadas que não apresentam as qualificações requeridas para ingressar no sector formal ou que, se apresentam, não foram absorvidas dada a dotação dos factores de produção que privilegia o capital em detrimento do trabalho.

O mesmo ponto de vista é defendido por Mosca (2009), que diz que a economia informal, tal como o comércio, surgem 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.

Carneiro (1994) e Mosca (idem), nas suas abordagens mostram que frente as dificuldades financeiras os indivíduos tem tendência a recorrer ao sector informal como forma de sobrevivência e também mostram que o sector informal vem abraçar a aqueles indivíduos que o sector formal não consegue absorver.

Nhantumbo (2007), trás as abordagens de Samuelson (1999:261), que recorreu-se as teorias neoliberal e marxista que afirmam que o sector informal consiste numa actividade tradicional de auto sustento fora do controlo do estado, ou seja, é uma actividade que serve apenas de sobrevivência a margem das economias em desenvolvimento, actividade esta que gera rendimento de subsistência.

Nhantumbo (2007), na sua pesquisa sobre “ menores no sector informal como estratégia de sobrevivência das famílias carenciadas” mostra que menores que trabalham no negócio da família se vê obrigados a vender na rua sem nenhum poder de recusar a ordem dada pelo seu responsável, que alega sempre baixa renda familiar, o alto custo de vida e a necessidade do envolvimento de todos os membros da família na geração da renda de modo a resolver algumas dificuldades existentes dentro da família.



## **2.1. Problemática**

Na literatura consultada sobre o sector informal evidencia duas perspectivas, denominadas perspectiva legal e perspectiva de sobrevivência.

A perspectiva legal foca em questões legais, onde os autores sustentam que o sector informal é composto por mercados concorrenciais e não regulados (Cacciamali, 2007; Carneiro, 1994; OIT, 1972 citado por Cacciamali, 2007; Feijó, 2011; Mabongo, 2015; Carneiro, 1994).

E na perspectiva de sobrevivência, os autores sustentam que o sector informal é uma estratégia que os indivíduos pobres recorrem como forma de sobrevivência, e que o rendimento gerado serve somente para a subsistência. (Carneiro, 1994; Melo e teles, 2000; Nhantumbo, 2007; Mosca, 2009).

Essas duas perspectivas focam suas abordagens em questões ligadas a pobreza, ilegalidade e sobrevivência de indivíduos que não conseguem ser enquadrados no sector formal.

A realidade vivida no mercado refuta as abordagens dos autores, ao firmarem que dentro do sector informal só podemos encontrar indivíduos de baixa renda, sendo que existe um grupo de vendedores no mercado que esta a acumular e a crescer nos negócios. A partir dessa realidade vivida surge a seguinte questão: Quais são as estratégias usadas pelos vendedores do material de construção na acumulação e crescimento no sector informal.

## **2.2. Enquadramento teórico e conceptual**

Nesta pesquisa para melhor compreender o significado que os meus informantes atribuem as experiências por eles vivenciadas no seu dia á dia, recorro a teoria de interacionismo simbólico. Segundo Lopes et al (2005) o interacionismo simbólico tem sido utilizado com sucesso na enfermagem por se tratar de uma teoria em que o significado é o conceito central, onde as acções individuais e colectivas são construídas a partir da interacção entre as pessoas, que definindo situações agem no contexto social que pertencem.

Para Dupas et tal (1997), de acordo com Blumer (1969), o interacionismo simbólico tem seus fundamentos em três premissas: o ser humano age em relação as coisas com base nos sentidos que fazem nas coisas derivado do original, da interacção social que o indivíduo estabelece com

os outros; estes sentidos são manipulados e modificados através de um processo interpretativo, usado pela pessoa ao lidar com as coisas e situações que ele encontra.

### **Definição de conceitos**

Nesta pesquisa pretendo usar os seguintes conceitos: sector informal, lucro e acumulação e crescimento economico, que em seguida passo a definir.

### **Sector informal**

Abreu (2007), afirma que a organização internacional de trabalho (OIT, 1991) empresta-nos uma definição mais ampla, ao considerar que o sector informal é o conjunto de unidade de pequenas escalas que produzem e distribuem bens e serviços e é composto essencialmente por produtores independentes e que operam por conta própria, empregando mão-de-obra familiar e/ou poucos trabalhadores, funcionando com reduzido capital e baixa produtividade, e tendo receitas bastantes irregulares.

### **Acumulação**

Segundo plural editores (2013), acumulação é o conjunto de coisas reunidas ou amontoadas, também pode ser definido como acto de juntar em grandes quantidades (dinheiro, riqueza).

### **Capítulo 3: Metodologia**

Esta pesquisa é de carácter qualitativo exploratório, porque faz uma descrição densa sobre o dia-a-dia dos vendedores do material de construção no mercado Xiquelene, e também faz análise e interpretação do contexto onde ocorre a pesquisa.

#### **Técnicas de recolha de dados**

Para a recolha de dados no campo fiz a observação participante, entrevistas semi-estruturadas e conversas informais. A observação participante permitiu-me perceber a rotina dos meus informantes, o tratamento que eles oferecem os seus clientes e o tipo de relação que estabelecem.

Quanto as conversas informais, permitiram-me ter acesso a informação que não consegui recolher através da observação participante. Também permitiram-me ter acesso as historias ligadas ao quotidiano dos vendedores do material de construção no mercado Xiquelene.

As entrevistas semi-estruturadas, permitiram-me recolher dados sobre o percurso e as estratégias de acumulação no sector informal.

#### **Etapas da pesquisa**

Para a realização desta pesquisa segui as seguintes etapas: revisão de literatura, colheita de dados e por último a análise de dados. Na revisão de literatura tentei familiarizar-me com o tema, identificar e explorar as principais perspectivas defendidas por alguns autores no que tange ao assunto a ser estudado. Ela decorreu entre os meses de Abril, Maio e Junho de 2018, e durante este processo consultei vários livros, revista, teses e artigos sobre o tema em análise. Essa consulta foi feita nas bibliotecas virtuais, na biblioteca central Brazão Mazula e na biblioteca do departamento de Antropologia e Arqueologia, na universidade Eduardo Mondlane.

Durante a colheita de dados fiz a observação participante, onde de segunda a sexta-feira a partir das 11 horas me deslocava ao mercado Xiquelene, ao encontro dos meus informantes. A colheita de dados foi realizada no mês de Julho e Agosto de 2018.

E por fim a análise de dados, que consiste em a apresentar a realidade encontrada no campo e a respectiva interpretação de dados. A análise de dados foi realizada no final do trabalho.

A pesquisa foi feita na cidade de Maputo, no mercado Xiquelene , com os vendedores do material de construção.

### **3.1. Constrangimento e superação**

Durante a realização desta pesquisa tive três tipos de constrangimentos. O primeiro constrangimento esteve relacionado com a reserva que os meus informantes tinham de falar de questões monetários, os vendedores achavam que eu estava a espioná-los a pedido de algum concorrente ou a mando de algum indivíduo com interesse em roubar-lhes, eles temiam pela própria segurança.

Este constrangimento foi superado quando expliquei que a informação que estava a colher era para fazer um trabalho de estudos, que esta ligado a obtenção do grau de licenciatura.

O segundo constrangimento esteve ligado ao facto de sofrer assédio e receber propostas indecentes por parte dos meus informantes, alguns chegavam a me oferecer dinheiro como forma de me convencer a me relacionar com eles, isso fazia com que eu tivesse medo e vergonha de voltar no dia seguinte.

Este constrangimento foi superado quando expliquei que não tinha nenhum interesse no dinheiro deles, mas sim na informação que podiam fornecer-me para a realização do meu trabalho de pesquisa, a partir dai começaram a trata-me com respeito e sem tentar forçar nenhuma relação comigo.

O terceiro e último constrangimento foi a falta de dinheiro para almoçar com os meus informantes, visto que é nessa hora que eles têm mais tempo para conversar. É na hora do almoço que a maior dos vendedores se reúnem para almoçar e trocar experiencia sobre a forma como gerir os seus negócios. Este constrangimento foi superado quando passei a levar minha própria comida, alegando problemas de saúde.

#### **Capítulo 4: O mercado de Xiquelene e o sector de materiais de construção**

A pesquisa decorreu na cidade de Maputo, no mercado da Praça dos Combatentes, vulgarmente mais conhecido por Xiquelene. Este mercado está sob jurisdição do Município de Maputo, sendo a sua estrutura administrativa composta por um chefe do mercado, um fiscal, adjuntos do fiscal e a secretaria, para além de vários agentes da policia municipal.

Neste espaço, confluem diariamente centenas de milhares de pessoas, que frequentam por um lado o mercado, e por outro uma maior e mais movimentada terminal rodoviária de Maputo ligando a cidade baixa há todas as artérias e bairros da cidade e da província.

Dentro do mercado encontramos pessoas a venderem nas bermas da estrada, mulheres que vendem agua gelada e refrigerantes a andarem de um lado para o outro, rapazes a venderem caldo e plásticos também andarem de um lado para o outro, assim como podemos encontrar rapazes que ficam no mercado a espera de serem chamados para carregar trouxas dos que fazem as suas compras no mercado.

O mercado Xiquelene encontra-se dividido em três partes: A primeira parte possui um parque de transporte semi-colectivo de passageiros, em frente ao parque encontramos no passeio os operadores de câmbio informal, atrás do parque encontramos os alfaiate organizados em fileiras e uma agência bancária, em seguida encontramos banca de venda de cereais e comida feitas de material convencional organizadas em fileiras, encontramos também bancas de venda de roupas usadas (xicalamidade), bancas de venda de capulanas, mucumes e lenços, barracas dos indivíduos estrangeiros que vendem roupas, bolsas e sapatos, bancas de venda de remédios tradicionais, bancas de venda de galinhas e pato, e barracas de venda de produtos de primeira necessidade e um banco.

Na segunda parte, que é chamada *senta baixo*, encontramos bancas improvisadas no chão, que vendem legumes, bancas de sapatos usados, bancas de temperos, mariscos, barracas de venda de produtos de primeira necessidade, barracas de mexas, e talhos.

Na terceira e última parte encontramos bancas e barraquinhas de venda de pecas de carro e material eléctrico organizadas em fileiras, barracas de venda de comida confeccionada, barracas de venda de bebidas alcoólicas, barracas de venda de produtos de primeira necessidade, banca de

venda de utensílios domésticos, estaleiros de venda de milho, estaleiro de venda de coco, e ferragens.

O sector de venda de material de construção, este localizado ao longo da avenida Julius Nyerere. Os vendedores colocam amostras dos produtos que possuem dentro das ferragens m nos passeios dos pedestres.

Dentro das ferragens podemos encontrar produtos como: chapas de zinco, ferros varões, pás, martelos, cimentamos, banheiras, sanitas, janelas de ferro e alumínio, grades, estribos, pregos, arames, prumos, andaimes, catanas, carinhas de mão, enxadas e tijoleiras.

Participaram desta pesquisa os vendedores do mercado e a estrutura administrativa composta por, chefe do mercado, fiscal, adjuntos do fiscal e o secretario. Nos participantes da pesquisa, quinze pessoas são do sexo masculino e uma pessoa é do sexo feminino, e eles possuem uma idade que varia dos trinta e um á sessenta anos. O estado civil dos participantes da pesquisa varia entre solteiros, casados e viúvos, e o nível escolar vária desde aqueles que não possuem nenhuma formação até aqueles que possuem o ensino superior.

#### **4.1. Percursos, experiências de acumulação no comércio de materiais de construção**

Nesta sessão analiso o percurso bem como as experiências de negócios e acumulação, entre um grupo de vendedores de material de construção no mercado Xiquelene. Os participantes da pesquisa afirmam que chegaram no mercado Xiquelene através de um amigo ou familiar que já exercia as suas actividades no mercado.

Comecei atrapalhar a que no mercado Xiquelene através de uma prima, que sabendo dos meus problemas financeiros, falou com o dono da ferragem onde ela fornecia comida para aos trabalhadores para que me empregasse como carregador do material, depois disso comecei a trabalhar (Jorge, de 37 anos de idade).

Outros informantes afirmam, que conseguiram se inserir no mercado xiquelene com ajuda dos seus conterrâneos que já trabalhavam como carregadores ou vendedores no mercado. Chico, de 39 anos de idade, afirmou que para começar a trabalhar no Xiquelene contou com ajuda do seu amigo da infância, que foi o primeiro a sair de Inhambane para se estabelecer em Maputo, foi esse amigo que facilitou a sua entrada no mercado Xiquelene.

Quando cheguei a que em Maputo vindo de Inhambane, meu amigo da infância me trouxe a que no mercado onde ele possuía o seu negócio, me amostrou o material que vendia, em seguida me disse o nome de cada peça, o valor, e me colocou como vendedor na sua banca (Chico, 30 anos de idade) .

A partir do depoimento do Jorge e do Chico podemos perceber que os amigos e familiares, são peças chaves para conseguir espaço ou colocação no mercado informal, esse comportamento é explicado por Lopes et tal (2005), quando trás a ideia do interacionismo simbólico, onde segundo os autores o significado é o conceito central, onde as acções individuais e colectivas são construídas a partir da interacção entre as pessoas, que definindo situações agem no contexto social que pertencem.

No que tange a experiencia de negócio, os participantes desta pesquisa afirmam que precisaram de um tempo para entender o funcionamento do negócio no mercado Xiquelene, e que depois

que conseguiram um certo domínio sobre os negócios sentiram necessidade de abrirem o seu próprio negócio. Carvalho contou:

Comecei a trabalhar no mercado como um simples vendedor, e depois fui promovido a chefe dos trabalhadores devido ao meu bom comportamento e desempenho no trabalho. À pôs a promoção comecei a trabalhar directamente com os clientes e fornecedores o que despertou em mim a vontade de abrir o meu próprio negócio (Carvalho, de 42anos de idade).

Segundo os participantes da pesquisa o mercado informal não é de fácil acesso, para começar o negócio no mercado existem elementos fundamentais que o indivíduo deve possuir. Esses elementos são baseados no parentesco, o que quer dizer que o iniciante deve estabelecer um vínculo familiar com os vendedores mais antigos do mercado ou com os trabalhadores da área administrativa do mercado; como também é baseado na proveniência, isto é o iniciante deve possuir um amigo que seja vendedor mais antigo que é oriundo da mesma província. Luís mostrou:

No início das minhas actividades a que no mercado eu trabalhava como *gai-gai*, era encarregado de carregar o material de dentro da ferragem para o carro que os clientes alugavam ou traziam para transportar o material, depois passei para as vendas, e com o tempo vi a necessidade de abrir o meu próprio negócio. Porque este mercado tem donos, fui falar com o amigo do meu ex-patrão, ele que facilitou para que a direcção do mercado me cedesse espaço para construir o meu estaleiro e me apresentou as pessoas que lhe fornecem o material revendido no seu estaleiro (Luís, de 38 anos de idade).

Para iniciarem o negócio, os vendedores recorreram aos sistemas formais de micro-credito, onde são obrigados a hipotecar alguns bens valiosos, que passam a pertencer o banco caso não devolva o dinheiro com juros. Fernando disse:

Eu trabalho com letra, quando decidi abrir meu próprio negócio fui pedir dinheiro emprestado equivalente a 150 mil meticais no banco Socremo. Levei o dinheiro fui guevar na África do sul e em seguida comecei a vender, no mês a seguir co-



mecei a pagar minha divida aos poucos até terminar (Fernando, de 47anos de idade).

Antes de começarem a operar, os vendedores primeiro recebem tabela de preços que é elaborado pele comissão dos vendedores do mercado, porque eles não admitem que o vendedor estipule preços que deixam os seus concorrentes em desvantagem, ou que pareça extorsão aos olhos do cliente. Silva afirmou:

A que no mercado nos aplicamos os mesmos preços na venda dos produtos, e não é admitido que o outro colega baixe ou suba o preço. Porque isso faz com que o cliente se sinta roubado e isso acaba manchar a reputação de todo o mercado (Silva, de 60 anosde idade).

Os vendedores dizem que possuem clientes que aparecem deves em quando, e a aqueles clientes fixos. Quanto a esses clientes fixos, tem algumas regalias, como desconto no preço, pela preferência nos seus produtos e quando esses clientes fixos aparecem em busca de um produto que não tenha no seu estabelecimento eles costumam ceder para os seus colegas. Sérgio contou:

Diariamente recebemos todo o tipo de cliente, a aqueles que só aparecem deves em quando e também temos os nossos clientes fixos. Os clientes fixos têm direito a descontos ou bônus, e quando solicitam algum produto que não tem a que na ferragem nós mandamos para uma outra ferragem de um amigo (Sérgio, de 39 anos de idade).

Os participantes da pesquisa afirmam que cada estabelecimento possui normas que os trabalhadores devem seguir desde o horário de chegada, dias da semana que devem trabalhar, o horário de saída, e o tratamento que devem o oferecer aos clientes, a pesar dessas normas não serem conhecidos sob ponto de vista legal. Micael disse:

A que no mercado temos normas por cumprir, elaborados por nós vendedores e a estrutura do mercado, para o bom funcionamento do negócio e do mercado. Essas normas enquadram horário de entrada e de saída, o tipo de material a ser comerci-

alizado, questões da limpeza do mercado. E a pessoa que sente que não é capaz de seguir essas normas é excluído do mercado (Micael, de 32 anos de idade).

Para acumular o dinheiro os vendedores dispõem de algumas práticas, como o uso de cofres feitos de metal, que fica guardado no escritório da ferragem, onde eles tem obrigação de depositar um valor diário por eles estipulados e diariamente ou semanalmente tem um funcionário que é encarregado de fazer depósito de dinheiro no banco. Cândido explicou:

Eu tenho um cofre dentro da ferragem, onde diariamente depositamos 500 meticais em moedas durante todo o ano, e também faço depósito no banco num valor equivalente a 10.000 meticais todas as sextas feiras. É esse valor que eu uso para reformas do estabelecimento e aquisição de novas viaturas que me ajudam nos carregamentos da mercadoria (Cândido, de 55 anos de idade).

Também optam pelo xitique, uma prática onde um grupo de vendedores combina um valor que é juntado e entregue a uma pessoa. Esse xitique pode ser diário, semanal ou mensal.

Bruno disse:

Eu estou envolvido em muitos xitiques, esse dinheiro quando sai para dar a um outro colega dói, parece que estou a deitar meu dinheiro fora, mas quando retorna vem multiplicado, isso é uma grande satisfação para mim, pois o xitique me ajuda a juntar dinheiro (Bruno, de 60 anos de idade).

O xitique é uma forma de sociabilidade, porque une os vendedores, os empregados dos vendedores, os funcionários da limpeza do mercado e algumas vezes os funcionários da administração do mercado, mas também é uma forma de acumular dinheiro.

#### **4.2. Estratégias de crescimento económico e social entre os vendedores**

Os vendedores do material de construção afirmam que para o seu crescimento económico adoptaram algumas estratégias no seu negócio. Segundo o que contam tiveram que adoptar mecanismo para poupar dinheiro e aumentarem o lucro.

Para poupar dinheiro sempre procuram fornecedores que lhes venda material a baixo custo, e quando chegam nas ferragens, eles cobram o dobro do valor gastado na aquisição. António explica:

Nós não compramos material com qualquer pessoa, temos os nossos fornecedores que sempre nos vendem material a baixo custo do que cobram normalmente, mas esse material quando chega nas nossas ferragens cobramos o dobro do preço e assim saímos a lucrar muito (António, de 49 anos de idade).

Também contam que são muito exigentes no que diz respeito qualidade de mercadoria e serviços por eles prestado, pois para eles é importante que o cliente saia do seu estabelecimento satisfeito, isso garantira que ele volte a procurar os seus produtos, assim aumentam o número de clientes e garantem que a entrada de mais dinheiro. Bito disse:

O tratamento aos clientes deve ser de qualidade, por isso eu exijo que meus rapazes tratem todas as pessoas que entram na minha loja com muito respeito e dedicação, e o produto que forneço sempre é de qualidade, por isso o material que guevo<sup>1</sup> não demora acabar (Bito, de 47 anos de idade).

Os vendedores falam sobre os gastos excessivos, segundo eles é importante que o indivíduo não tenha hábito de gastar acima daquilo que o seu negócio rende, ou mesmo usar o lucro de vendas para comprar coisas que ele sabe que não são importantes. Johane afirmou:

Quando vou comprar alguma coisa, primeiro procuro ver qual foi o lucro do mês, porque não posso tirar dinheiro para comprar algo, para em seguida descobrir que não tenho dinheiro para guevar (Johane, de 31 anos de idade).

Alguns vendedores dizem que uma parte do material que vendem nas suas ferragens é adquirida de uma maneira ilícita. Esse material é fornecido pelos mestres e ajudantes das obras, que na ausência do dono da obra eles desviam e vendem a metade do preço para os donos das ferragens. Carvalho contou.

Eu compro os produtos com os mestres-de-obras, onde sempre pago a metade do preço. Quando eles conseguem bater uma cena eles me ligam e combinamos como será feita a entrega, por isso tenho que sempre estar com dinheiro vivo no bolso. Nos dias que eles vêm deixar o produto tenho que dormir no mercado, porque a entrega sempre decore de madrugada (Carvalho, de 44 anos de idade).

Outros vendedores afirmam que possuem um grupo de jovens encarregados de roubar prumos, andaimes e outras ferramentas nas obras. Esse acto decorre no período de noite quando os donos estão ausentes ou mesmo quando estão a dormir. Mónica disse:

Eu sou uma gaja maningue terrível, tenho um grupo de putos que trabalham para mim, eles durante o dia passeiam nesses bairros em construção a procura de obras que tenham algum material em bom estado que dá para roubar, quando eles vê algo que vale a pena roubar eles me ligam e eu providencio carro e combustível para irem roubar de noite (Mónica, de 45 anos idade).

Esse comportamento por eles adoptado faz com que o negócio acumule lucros acima do normal, principalmente por causa do material roubado que não chegam a gastar nenhum valor para a sua aquisição.

No mercado existe um grupo de poupança composto por vendedores, esse grupo possui uma conta num dos bancos da cidade de Maputo, onde foi eleito o vendedor mais velho como tutor da conta. Os integrantes do grupo fazem depósitos semanais nessa conta esse dinheiro saem de um em um ano e é distribuído pelos integrantes do grupo.

Eu faço parte de uma associação de poupança a que no mercado. Semanalmente depositamos dinheiro na conta do grupo, e o dinheiro sai de um em um ano. Esse dinheiro ajudou-me a abrir mais duas ferragens, uma no malhazine e outra no khongolote, e tenho por volta de quinze pessoas a trabalharem para mim (Hilário, de 46 anos idade).

O depoimento de Hilário quanto ao destino dado ao dinheiro que recebe da associação se enquadra nas abordagens de Lopes (2005), quando diz que o interacionismo simbólico mostra respeito

pela natureza da vida e da conduta do grupo humano, estando na vida grupal a condição essencial para a consciência, mundo de objectos e construção de atitudes; é princípio que o comportamento humano é auto dirigido e observável, no sentido simbólico e interacional, permitindo o ser humano planejar e dirigir suas acções em relação aos outros e conferir significados aos objectos que ele utiliza para realizar seus planos.

### **4.3. Casos de sucesso na acumulação e crescimento entre os vendedores**

Com o que vimos nas sessões anteriores percebemos as estratégias que eles usam para acumular e crescer no sector informal. No entanto apresento a que alguns caso específicos de sucesso, acumulação e crescimento no sector informal. Bito disse:

Comecei a trabalhar a que no mercado como carregador na ferragem do meu antigo chefe e também cozinhava para outros trabalhadores e fazia as limpezas. Passado um ano, meu patrão me colocou nas vendas para substituir um colega que acabava de perder a vida, fiquei nas vendas um longo período, e durante esse período fui conquistando a confiança do meu patrão. Quando meu patrão se a percebeu que eu tinha jeito com os negócios, promoveu-me a gerente da ferragem e sempre que precisa-se viajar para comprar o material me levava com ele ou mandava a mim (Bito, de 60 anos de idade).

Alguns individuos que possuem feragens dentro do mercado Xiquelene, afirmam que quando chegaram no mercado trabalhavam como funcionarios das limpezas ou simles vendedores, mas que com o tempo foram ganhando experiência com os negócios. Mónica disse:

Quando me apercebi que já possuía um certo domínio nos negócios, e conhecia fornecedores do material a baixo custo, vi a necessidade de abrir o meu próprio negócio, então vendi um carro que o meu falecido pai deixou, dividi o dinheiro com a minha irmã e levei a minha parte juntei com o dinheiro que tinha guardado e abri uma pequena ferragem. Depois que a minha ferragem começou a funcionar, vi que havia necessidade de juntar dinheiro para ampliar a ferragem, porque aquele espaço era muito pequeno, então comecei a juntar dinheiro dentro de um cofre que tinha na ferragem e entrei numa associação de poupança do mercado. Com o

dinheiro que consegui ampliei o estaleiro e contratei algumas pessoas para me ajudarem, já que as vendas haviam aumentado (Mónica, de 45 anos de idade).

Passado algum tempo a trabalhar como um simples funcionário, os vendedores começam a adquirir experiência nos negócios e vê a necessidade de abrir a própria feragem e passar de empregado para patrão. António afirmou:

Com o dinheiro que consegui acumular abri mais quatro ferragens, em alguns bairros da cidade de Maputo e Matola, onde tenho 19 funcionários. E a partir deste negócio da venda de material de construção consegui construir casas luxuosas que alugo a preços elevados, pago faculdade da minha filha em Cape Town, na vizinha África do sul, e possuo um total de 4 viaturas em casa. Nunca mais tive problemas de ordem financeira e também consegui abrir duas barracas de venda de bebidas alcoólicas para a minha esposa (António, de 49 anos de idade).

Alguns informantes a firmam que com o dinheiro que acumularam através da venda do material de construção e da prática do xitique, conseguiram comprar o proprio espaço para erguer a sua feragem, e os meios de transporte para ajudar no carregamento do material. Cândido disse:

Quando cheguei no mercado, vendia material de construção numa banca que um amigo havia me emprestado. Passado algum tempo comecei a fazer xitique com amigos, e usava o dinheiro para aumentar a quantidade do material na minha banca. Através do xitiques e do valor que semanalmente depositava no banco comprei um espaço dentro do mercado e também consegui comprar algumas viaturas que uso para o carregamento do material (Cândido, de 55 anos de idade).

Com a venda do material de construção alguns individuo conseguiram abrir mais de uma feragem, como resultado do sucesso com as vendas, conseguiram acumular muito dinheiro e tiveram crescimento tanto economico assim como social. Micael afirmou:

Com o passar do tempo consegui abrir mais duas ferragens no Malhazine e Khongolote, onde possuo quinze trabalhadores e também através dos lucros trabalho como agiota, onde faço empréstimo aos meus colegas e amigos do mercado e me devolvem o dinheiro com juros. Também através desse dinheiro pude pagar meu curso de Direito (Micael, de 32 anos de idade).

Através do depoimento de Micael, podemos perceber que com acumulação do dinheiro através da venda do material de construção alguns informantes tiveram a oportunidade de abrir um outro tipo de negócio, bem como pagar os seus estudos e da sua família. Hilário disse.

Com o dinheiro da associação e os lucros também construí uma casa de primeiro andar no bairro do Intaka 2, estou a pagar a formação dos meus filhos que estudam numa universidade privada, e acabo de comprar mas uma viatura para a minha colecção de viaturas de luxo (Hilário, de 46 anos de idade).

Hilário mostra que teve sucesso no sector informal porque acionou alguns mecanismos para poupar e acumular lucro, diferente das abordagens de Carneiro (1994) e Nhantumbo (2007) que consideram o sector informal uma estratégia de sobrevivência dos pobres ou aqueles indivíduos que não conseguem ser absorvidos no sector formal e que o mesmo apresenta rendimento baixo.

## **Capítulo 5: Considerações finais**

Este trabalho explorou as estratégias de acumulação e crescimento no sector informal, entre os vendedores do material de construção no mercado Xiquelene.

Os resultados do estudo mostraram que através das estratégias accionadas pelos vendedores do mercado Xiquelene, conseguem acumular e crescer no sector informal. Porque a partir do momento que os vendedores se inserem no mercado Xiquelene, começam a accionar mecanismos para acumular o seu dinheiro e expandir os seus negócios. Essas estratégias estão relacionadas com o tipo de fornecedores que eles arranjam para o fornecimento do material a ser vendido, a qualidade do produto que vendem, o tipo de tratamento que oferecem aos seus clientes , a forma como adquirem o material e a aderência ao sistema informal de poupaça.

Como estratégia para acumular e crescer no sector informal, os vendedores procuram fornecedores que lhes forneça material a baixo custo, e esse material quando chega nas ferragens é vendido pele dobro do preço da sua a aquisição, assim como também recorrem ao material ilícito, onde as vezes conseguem cem por cento do lucro, por não terem gasto nenhum valor para a sua aquisição, ou por terem pago metade do valor cobrado normalmente, também procuram fornecer material de qualidade, para a satisfação do cliente.

Os resultados apresentados neste trabalho são fruto de uma pesquisa exploratória, que pode ser analisada com profundidade nas pesquisas futuras.



## Referências bibliográficas

Abreu, António. 2007. *Sector informal, micro-finanças e empresariado nacional em Moçambique*. Maputo: Caderno de Estudos Africanos/Universidade Eduardo Mondlane. pp. 39-54.

Cacciamali, Maria, Cristina. 2000. *Globalização e processo de informalidade*. Economia e Sociedade. pp. 153-174.

Carneiro, Francisco. 1994. *Informalidade e terciarização: duas tendências opostas?* Revista de Economia Política. 4 (56):41-49.

Checo, Admiro. 2003. *O papel do sector informal no desenvolvimento, caso de Moçambique*. [Tese de licenciatura em Economia]. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane/ Faculdade de Economia.

Dupas, Giselle et al. 1997. *A importância do interacionismo simbólico na prática da enfermagem*. Revista da Escola de Enfermagem. 31(2): 219-226.

Feijo, Carmem. 2011. *Desvendando a heterogeneidade do sector informal brasileiro: uma contribuição à discussão de políticas públicas de combate a informalidade*. Revista de Economia Contemporânea. 13(2):329-354.

Lopes, Consoelo & Jorge, Maria. 2005. *Interacionismo simbólico e a possibilidade para cuidar interactivo em enfermagem*. Revista da Escola de Enfermagem da Universidade de São Paulo. 39(1):103-8

Lima, Jacob. 2006. *Redes Sócias e mercado de trabalho: entre o formal e o informal*. Revista de Ciências Sócios. Política e Trabalho. 14(0104-8015):73-98.

Mabongo, António. 2015. *Diversidade étnica e exclusão social no processo da consolidação da unidade nacional: o caso de vendedores e vendedoras informais do mercado de estrela vermelha*

- *cidade de Maputo*. [Dissertação de Mestrado em Relações Interculturais]. Maputo: Universidade Aberta.

Marteleteo, Regina . 2010. *Redes sociais, mediação e apropriação de informações: situando campos, objectos e conceitos da pesquisa em ciências da informação*. Brasília: Instituto de Comunicação e Informação Científica e Tecnológica em Saúde/ Fundação Oswaldo Cruz. pp.27-46.

Melo, Hildete et tal. 2000. *Serviços e informalidade: comércio ambulante no rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Económica Aplicada.

Mosca, João. 2009. *Pobreza, economia “informal”, informalidades e desenvolvimento*. Maputo: II Conferência do IESE.

Nhantumbo, Ivete. 2007. *Menores no sector informal como estratégia de sobrevivência das famílias carenciadas. “O caso do mercado xipamanine”*. [Tese de Licenciatura em Sociologia]. Maputo: Universidade Eduardo Mondlanei/Departamento de Sociologia.

Dicionário básico ilustrado da língua portuguesa. 2013. Porto: Porto Editora.

Salvador, Yara. 2012. *O imposto simplificado para pequenos contribuintes sua inserção no sector informal*. [Tese de Licenciatura em Gestão]. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. Faculdade de Economia.