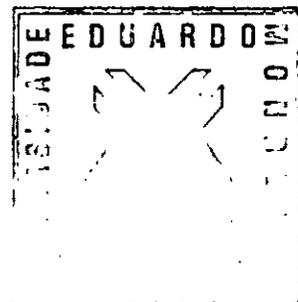
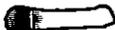


338.2  
MACI

Eco-124



ECO  
124



**Sector Informal:  
O caso dos lutoeiros na Cidade de Maputo**

Argentina Victória Salvador Maússe

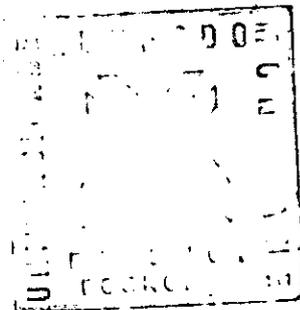
Abril de 1994

Trabalho para Licenciatura em Economia

Faculdade de Economia  
Universidade Eduardo Mondlane

338.2  
MACI

338.2  
MAU



**Declaração do Autor**

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para um grau académico numa instituição educacional.

Virginie Paulse  
1 de Junho de 1994

**Aprovação do Júri**

" Este trabalho foi aprovado no dia 1 de Junho de 1994 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane."

[Handwritten Signature]

[Handwritten Signature]



R. 19438

## INDICE

	Página
Agradecimentos	i
Preâmbulo	
1.     * Introdução	2
χ1.1 Objecto do trabalho	3
1.2 Metodologia	5
2.     Enquadramento Histórico do Tema	6
2.1 A industrialização em África	7
χ2.2 A indústria em Moçambique	9
2.2.1 Indústria Metal-Mecânica Ligeira	13
3.     Suporte bibliográfico	14
χ3.1 Definição e características do Sector Informal	14
χ3.2 Evolução do conceito informal	22
χ3.3 Origem do sector informal	23
χ3.4 Dificuldades enfrentadas pelo sector informal	25
4.     * O Sector Informal na Cidade de Maputo	25
4.1 O caso dos latoeiros na Cidade de Maputo	26
4.1.1 * Análise dos resultados do inquérito	28
4.2 Algumas considerações em relação aos problemas enfrentados pela latoaria na cidade de Maputo	38
5.     Conclusões	42
6.     Recomendações	43
7.     Inquérito	45

## **Agradecimentos**

Antes de mais, a minha profunda gratidão a todos aqueles que directa ou indirectamente contribuíram para a preparação e elaboração deste trabalho.

Agradecimentos especiais ao Dr. Peter Coughlin, pelas sugestões precisas no aspecto de selecção do tema e de pesquisa. Meus agradecimentos às instituições e pessoal que se dispuseram a receber-me para entrevistas e esclarecimentos durante a realização deste trabalho. Finalmente quero expressar a minha gratidão aos meus familiares pela compreensão e apoio moral que sempre me deram e pelo muito sacrifício que deles foi exigido durante a realização deste trabalho.

Maputo, Abril de 1994

## INDICE

	Página
Agradecimentos	i
Preâmbulo	
1.    Introdução	2
1.1 Objecto do trabalho	3
1.2 Metodologia	5
2.    Enquadramento Histórico do Tema	6
2.1 A industrialização em África	7
2.2 A indústria em Moçambique	9
2.2.1 Indústria Metal-Mecânica Ligeira	13
3.    Suporte bibliográfico	14
3.1 Definição e características do Sector Informal	14
3.2 Evolução do conceito informal $\psi$	22
3.3 Origem do sector informal $\psi$	23
3.4 Dificuldades enfrentadas pelo sector informal $\psi$	25
4.    O Sector Informal na Cidade de Maputo	25
4.1 O caso dos latoeiros na Cidade de Maputo	26
4.1.1 Análise dos resultados do inquérito	28
4.2 Algumas considerações em relação aos problemas enfrentados pela latoaria na cidade de Maputo	38
5.    Conclusões	42
6.    Recomendações	43
7.    Inquérito	45

## Preâmbulo

O presente trabalho analisa o Sector Informal na Cidade de Maputo, particularmente o sub-sector da latoaria, com vista a conhecer a sua importância, organização, funcionamento e avaliar as dificuldades enfrentadas para o seu exercício e possível expansão e está organizado nas seguintes secções:

Secção um, apresenta o conteúdo do trabalho, define o seu objecto e a metodologia utilizada para recolha da informação que serviu de suporte à análise e conclusões feitas sobre a latoaria.

Secção dois, apresenta o enquadramento histórico do tema analisando as razões do surgimento do sector informal, desde a industrialização em África, após as independências, até à época actual, dando particular destaque ao aparecimento da indústria metalomecânica ligeira na Cidade de Maputo, como fonte de matéria prima e de mão-de-obra para a latoaria.

Secção três, descreve o suporte bibliográfico e os conceitos teóricos na base dos quais a pesquisa sobre o sector informal (especificamente a latoaria) se fez nomeadamente no que se refere à definição e características, evolução do conceito, origem e dificuldades enfrentadas.

Secção quatro, é tratado especificamente o tema que é objecto do trabalho e são apresentados os resultados do inquérito feito aos latoeiros de 13 bairros da cidade de Maputo. Por ser de interesse para a compreensão da matéria, tratam-se os preços da matéria prima principal (a chapa de zinco) em vigor na cidade de Maputo, ao tempo da realização do trabalho. Nesta secção faz-se ainda a apresentação e caracterização de cada uma das várias instituições financeiras vocacionadas para prestar apoio aos pequenos produtores.

Secção cinco, sintetisa as principais conclusões que podem extrair-se do inquérito realizado tomando como base os pressupostos teóricos que constituíram o ponto de partida para a investigação.

Secção seis, enuncia algumas recomendações que se mostram pertinentes em função das conclusões a que o trabalho levou. Pode

considerar-se ousada, mas necessária, a sua formulação mas sentimo-nos encorajados a fazê-lo pelo facto de Aboagye, no trabalho realizado para o ILO ter considerado como possíveis soluções aquelas que preconizamos (Aboagye 1986:110, 112).

Secção sete, é constituída pelos anexos: inquérito feito aos 35 latoeiros; lista com a sua distribuição geográfica e planta da zona inquirida.

## 1. Introdução

A latoaria é uma actividade exercida em unidades de produção de pequena escala, onde 85% dos produtores trabalham abaixo das suas capacidades devido às precárias condições de trabalho, insuficiência de fundos, e, aos preços proibitivos que atinge no mercado a sua matéria prima principal, a chapa de zinco. Do total de inquiridos, apenas 20% adquirem a chapa nas ferrageiras, 50% compram-na no *dumba nengue*<sup>1</sup>, 25% aguardam a oportunidade de um fornecedor casual que venda a um preço acessível e os restantes 5% optaram por comprar retalhos de chapa, sucata e trabalham apenas na reparação de peças de latoaria.

Esta actividade está fora do controle do governo, o que veda aos seus titulares o acesso a qualquer tipo de crédito formal ou de ajuda pelas autoridades governamentais. É uma actividade que tem grande facilidade de integração, pois o capital inicial necessário para o seu arranque é muito baixo, a sua aprendizagem é, geralmente, muito rápida e não requer o uso de tecnologia complexa, elevado nível de escolarização ou formação profissional, permitindo, assim, que muitos dos desempregados nestes últimos três anos recorram a ela como forma de sobrevivência. Este sector produz utensílios domésticos básicos usados pelas populações suburbanas e rurais de baixos níveis de rendimento, as quais não possuem água canalizada, e, na sua vida quotidiana necessitam de reservá-la para

---

<sup>1</sup> Mercado Paralelo.

a cozinha, banho e lavagem de roupa.

### Objecto do trabalho

A maior parte da produção dos latoeiros destina-se ao uso doméstico, tanto das populações suburbanas como das rurais, e, por isso, a reactivação e expansão desta actividade reveste-se da maior importância. Os utensílios produzidos pelos latoeiros, além de mais duráveis do que os plásticos - seus grandes concorrentes - têm sobre estes a grande vantagem de admitirem reparação aumentando a sua vida útil e tornando-os, assim, muito mais económicos.

As questões seguintes foram objecto de inquérito aos latoeiros, procurando-se através delas conhecer a actual situação do sub-sector, os problemas com que se confronta para o exercício da sua actividade, e as perspectivas futuras da sua manutenção e expansão:

- Razões que ditaram a escolha desta actividade como modo de vida do inquirido: vocação, tradição familiar; é esta actividade mais lucrativa que a ocupação anteriormente exercida ou foi imposição de circunstância por razões de sobrevivência.
- Proveniência do capital inicial: poupança pessoal; recurso ao empréstimo de amigos ou familiares; crédito bancário (pouco provável); poupança através de uma associação financeira entre amigos, o tradicional *xitique*. Se resulta de empréstimo, em que condições foi concedido; modalidades de reembolso; dificuldades enfrentadas no recurso ao crédito bancário. Momento de compra e estado de conservação do equipamento a fim de conhecer a sua proveniência, estado (novo, usado), tempo de vida útil, frequência da necessidade de assistência técnica, e eventual necessidade de substituição. Caso o

equipamento seja alugado, qual o aluguer por unidade, por dia, semana ou mês de utilização.

- Dificuldades enfrentadas para integração no sector.
- Início da actividade, distinguindo o período anterior e posterior a 1987 (ano de início da implementação do PRE) e o número de pessoas que optaram ou que deixaram de exercer esta actividade nos últimos três anos, para se saber as razões que levaram a essa situação.
- Local onde exerce a actividade e forma como foi conseguido o terreno com vista a conhecer os problemas quanto à autorização.
- Formas e fontes de aprovisionamento da principal matéria prima utilizada – a chapa de zinco – com vista a comparar os preços praticados pelas ferrageiras, pelo fabricante (IMA), pelos sucateiros (LIMETAL – Vulcano e União de Sucatas) e pelos vendedores casuais com os preços praticados pelos latoeiros para venda do seu produto acabado.
- Comercialização da produção; a retalho ou por grosso e em que moldes; a quem é dirigida (com vista a conhecer os problemas enfrentados quanto ao mercado).
- Número de trabalhadores empregados pelo inquirido: forma e critérios para o recrutamento; proveniência; formação profissional; forma de pagamento dos salários.

## 1.2 Metodologia

A informação necessária à realização deste trabalho foi recolhida através de:

- Levantamento feito junto às autoridades administrativas em 15<sup>2</sup> bairros da Cidade de Maputo a fim de localizar geograficamente o universo que iria servir de amostra para caracterizar a situação dos latoeiros na cidade.
- Lançamento e recolha do inquérito a cada um dos latoeiros identificados.
- Visitas e entrevistas às entidades oficiais vocacionadas para apoiar actividades de pequena dimensão: GPE (Gabinete de Promoção do Emprego), GAPI (Gabinete de Apoio à Pequena e Média Indústria), IDIL (Instituto de Desenvolvimento da Indústria Local) e FFPI (Fundo de Fomento à Pequena Indústria).
- Recolha bibliográfica a diversos níveis: Centro de Documentação da CNP, Bibliotecas da Faculdade de Economia, do Banco Mundial e da USAID, para além de revistas e jornais, devidamente referenciados neste trabalho.

O inquérito foi concebido tomando como modelo o realizado por Aboagye em 1986 para o sector informal de Nairobi, Kusumu e Mombaça, tendo em vista os grandes objectivos enunciados e a identificação dos principais problemas enfrentados por este sub-sector de actividade e suas causas. A ele responderam 35 latoeiros,

---

<sup>2</sup> Escolhidos aleatoriamente no conjunto dos bairros suburbanos até atingir 30 latoeiros, número considerado representativo para o trabalho.

em 13 bairros<sup>3</sup> de Maputo, identificados pelas respectivas autoridades administrativas locais, as quais possuem o cadastro das actividades desenvolvidas na área da sua jurisdição.

Muitas foram as dificuldades enfrentadas, sobretudo tomando em conta que se está num momento politicamente instável em que a desconfiança está patente em relação a qualquer acção junto das populações. Apesar disso, foi possível o contacto com todos os indivíduos identificados, porque, tratando-se de um sector que atravessa sérias dificuldades financeiras para obtenção de matéria prima, o inquérito suscitou grande interesse e expectativa tanto dos responsáveis dos bairros, que se sentem moralmente obrigados a zelar pelos interesses e a promover a busca de soluções para as dificuldades de todos os habitantes da sua área de responsabilidade, como dos próprios latoeiros, logo que entendida a razão do nosso contacto.

## 2. Enquadramento Histórico do Tema

O surgimento e a expansão das cidades em África, verificou-se a partir do início do século XX, quando apareceram as cidades marcadas pela presença colonial e caracterizam-se pela coexistência de "duas cidades", uma dando mostras de uma preocupação de ordem com o seu traçado geométrico - a "branca" - e outra suburbana, desordenada e miserável, onde residem os africanos (Rocha 285).

"No período colonial, a industrialização concentrava-se principalmente no processamento de exportações para as metrópoles, (por exemplo, nos Camarões, na Costa do Marfim, no Gana, na Nigéria e no Senegal); em bens de consumo de baixo valor a granel especialmente nas colónias de povoadores, como o Quénia e o Zimbabwe, mas também no Gana, Maurícias, Nigéria, Senegal e Zaire,

---

<sup>3</sup> O levantamento foi feito em 15 bairros, mas em dois deles - Maxaquene "C" e Urbanização - a actividade de latoaria foi abandonada por dificuldades financeiras enfrentadas pelos proprietários.

e na engenharia ligeira vinculada à mineração no Zaire, na Zâmbia e no Zimbabwe. Na década de 60, quando a independência e as políticas proteccionistas levaram as empresas internacionais de comércio a produzir localmente bens de consumo, a expansão arrancou. Na década de 70, o investimento estatal directo nas indústrias pesadas dominou a criação de capacidade (por exemplo, na Costa do Marfim, Gana, Nigéria, Tanzania e Zâmbia)" (Banco Mundial 1990:139).

No período pós-independência, muitos países africanos da região Subsaariana, tentaram passar directamente para uma estrutura industrial moderna através de investimento público em indústrias de larga escala. O estado, muitas vezes, tomou a liderança do processo pela falta de uma classe empresarial nacional forte e para evitar a dependência dos investidores estrangeiros. Mas, devido a não terem sido feitos estudos prévios de viabilidade económica e de prospecção de mercados resultaram substanciais excessos de capacidade com muitas e grandes empresas incapazes de sobreviver sem a ajuda de fortes proteccionismos ou subsídios. Muitas empresas foram pressionadas, primeiro, pela crise económica e, depois, pelas políticas de ajustamento que reduziram a protecção e eliminaram os subsídios, restringiram a procura e alteraram os preços relativos (Banco Mundial 1992:425). Considerando as restrições orçamentais e a política de transferência de propriedade das empresas produtivas, os governos tiveram que olhar para o crescimento do sector privado para liderar a industrialização futura.

## 2.1 A Industrialização em África após as independências

Na década de 60, a África entrou na era das independências, com grandes expectativas no futuro, acreditando num rápido progresso à custa de implementação de grandes projectos de investimento. Mediante esta situação, os responsáveis pela política concentraram a sua preocupação, no desenvolvimento de empresas industriais de grande escala, como forma de aumentar a produção

interna e de promover a substituição de importações, consideradas na altura como o "ponto alto" do desenvolvimento, e, atraíram, assim, investimentos estrangeiros através de mercados protegidos e apoiados pela política estatal: acesso preferencial ao crédito, concessão de divisas e protecção contra a concorrência sob a forma de subsídios, tarifas preferenciais, quotas e licenças exclusivas. Porém, as políticas adoptadas estimularam o investimento, mas não desencadearam criativamente a inovação, de forma a elevar a produtividade e a reduzir os custos, a níveis tais, que promovessem o aumento sustentado das exportações. As tecnologias importadas exigiam do trabalhador local um elevado nível de conhecimentos para a utilização racional do equipamento, o que, não sendo possível, levou à importação de assistência técnica. Além disso, a concepção de empreendimentos com capacidades instaladas sobredimensionadas em relação à capacidade de produção nacional de matéria prima, levou também à necessidade da sua importação. Estes desequilíbrios eram ainda agravados pela importação de peças e sobressalentes essenciais para assegurar a continuidade do funcionamento desse equipamento. Estas exigências, não satisfeitas, por um lado, pela escassez de divisas, e, por outro, pela cada vez menor receita gerada pela exportação de matérias primas, uma vez que os preços dos produtos de exportação de África iam caindo no mercado internacional ao mesmo tempo que iam aumentando os de petróleo, foram gerando e agravando distorções das já frágeis economias destes países. Embora os resultados iniciais tenham sido promissores, com crescimentos do valor agregado da indústria de 8% por ano na década de 60, nos países da África Subsaariana, a crise do petróleo que se seguiu na década de 70 levou a que as economias de baixo rendimento e os países importadores de petróleo vissem o seu rendimento médio reduzido de 8% para 4% por ano. Destes países, os mais gravemente afectados foram: Benin, Gana, Libéria, Madagascar, Moçambique, Tanzania, Togo e Zaire; facto que levou à sua desindustrialização (Banco Mundial 1990:139).

Apesar dos esforços empreendidos no seu conjunto para modificar esta tendência, a fraca capacidade de gestão da

administração pública e empresarial, agravada pela deterioração dos termos de troca e pela subida do preço do petróleo, levou a fortes aumentos do custo da actividade empresarial que desestimularam os investidores, agudizando o problema do desemprego (Banco Mundial 1990:3). Esta situação levou a que na década de 80, o papel dos sectores público e privado mudasse decisivamente. A maior parte dos governos da África Subsaariana ganharam consciência do impacto negativo das políticas adoptadas e passaram a dar um maior apoio às iniciativas privadas, tanto locais como estrangeiras, deixando que a economia fosse regulada pelas leis do mercado.

Normalmente a industrialização, envolve um crescimento rápido inicial da produção de empresas de pequena dimensão, algumas das quais podem expandir-se para empresas de média e larga escala, ou sobreviverem em pequenos mercados mesmo que as indústrias de larga escala apareçam a dominar o tamanho da distribuição. Porém, há que notar que em muitos países africanos, a maior parte do emprego é "auto-emprego", ou em empresas com menos de 10 trabalhadores embora a maior parte da produção seja produzida por grandes empresas com mais de 100 trabalhadores; o que leva alguns observadores a argumentarem que a falta de um "tamanho médio" na distribuição da indústria possa ser preenchida pela iniciativa privada para sustentar o desenvolvimento industrial (Banco Mundial 1992:426).

## 2.2 A Indústria em Moçambique

"A indústria surgiu em Moçambique como corolário natural do desenvolvimento da sua estrutura económica; isto é, pela necessidade de transformar produtos primários agrícolas destinados à exportação" (Rocha 258). As primeiras indústrias e companhias que apareceram no país durante a primeira década do século XX, foram indústrias de transformação de cana-de-açúcar, sisal, chá, copra e algodão. Nos anos 20, começaram a surgir algumas indústrias de madeira e óleos vegetais com aplicação de capitais portugueses. A partir de 1925 apareceram algumas indústrias orientadas para o

mercado interno, para satisfazer a comunidade portuguesa (cerca de 18.000 pessoas em 1928) que se fixara rapidamente em Moçambique como resposta à política nacionalista de Salazar que preconizava um rápido desenvolvimento da indústria, no princípio de que os territórios ultramarinos (colónias) eram "uma solução lógica para o problema de excesso de população em Portugal, fixando portugueses da metrópole nas colónias e aí produzindo matérias primas para venda à metrópole em troca de produtos manufacturados" (Mondlane 1967:79). Salazar defendia que cada colónia devia ser auto-suficiente no aspecto financeiro, orçamental e da balança de pagamentos (Wuyts 1980:16). Assim, para satisfação do consumo desta comunidade, desenvolveram-se pequenas indústrias de substituição de importações, tais como: produção de cimento, cerâmica, reparação de navios, álcool para fins industriais (obtido a partir do aproveitamento de resíduos da laboração das açucareiras), extracção de sal, cigarros, sabão, águas minerais, gelo, bebidas, óleos alimentares e outras. A actividade industrial foi sempre reduzida tendo em conta a dimensão do mercado a que se destinava - a comunidade portuguesa, única que possuía capacidade de compra. E, por esse facto, o seu impacto na população moçambicana foi insignificante. Nesse período a indústria resumia-se a um pequeno número de instalações de tipo artesanal, com reduzidos contingentes de trabalhadores não qualificados, impossibilitando, assim, a sua capacidade de expansão e de criação de novos postos de trabalho. Em Moçambique, o desenvolvimento industrial tornou-se significativo apenas a partir dos anos 40, com a integração de Moçambique no espaço económico português (Rocha: 258, 259, 260, 261). Este espaço considerava Portugal e todas as então colónias como fazendo parte do mesmo território económico, sem barreiras alfandegárias e com curso legal para a mesma moeda.

Até final dos anos 60, os investimentos dirigidos à indústria estavam orientados para o processamento de produtos agrícolas e para a montagem de artigos manufacturados. Planos mais recentes promoviam o desenvolvimento das indústrias de amoníaco e adubos químicos, tendo-se instalado em Lourenço Marques (Maputo), a

Sociedade Química de Moçambique com uma capacidade de produção de 17.000 toneladas por ano. Porém, este tipo de desenvolvimento continuava a não dar à maioria da população quaisquer benefícios substanciais, pelos seguintes factos:

- A maioria das novas unidades fabris está situada nos dois maiores centros urbanos, Lourenço Marques (Maputo) e Beira. Assim, qualquer melhoria nos salários e condições de vida praticamente não teria reflexos na vida da maioria da população do país (menos de 4% de população local vivia ao tempo nestas duas cidades);
- Ao argumento de que a utilização do rendimento gerado pela nova indústria pode beneficiar toda a população pode contrapor-se o de que a concentração do grande capital nas indústrias que requerem pouca mão-de-obra beneficiavam o Governo sim, mas grande parte dessas receitas destinava-se a suportar a guerra e não a financiar os sectores sociais;
- O Governo oferecia condições de tal forma favoráveis para atrair o investimento que sacrificava muito do seu rendimento potencial, concedendo longos períodos de trabalho isentos de impostos e a total exportação de lucros (Mondlane 1967:99, 100).

Apesar de tudo, nos anos 70 continuou o predomínio das indústrias transformadoras, ainda numa fase incipiente, mas, constituindo um dos sectores mais dinâmicos e em expansão, contribuindo com cerca de 15% do PIB, sendo uma boa parte da sua produção originária de indústrias que laboram matérias primas produzidas pela agricultura local. Neste período já se desenvolviam algumas indústrias extractivas: carvão, mármore, calcários para cimentos, areias quartzosas para vidro, pedra e areia para a construção civil. A indústria transformadora produzia para o

mercado interno: lacticínios, moagem de trigo, descasque de arroz, cerveja, refrigerantes, tabaco, têxteis, mobiliário de madeira, colchoaria, tipografia, ácido sulfúrico, tintas, sabões e detergentes, cimento, mobiliário metálico, embalagens metálicas, laminagem de ferro e aço, construção e montagem de vagões e outras. Também passou a produzir para a exportação: algodão, cajú, óleos vegetais, açúcar, chá, sisal, madeiras e produtos refinados de petróleo.

Em 1973, o IV Plano de Fomento, delineou como principais finalidades da política industrial: o crescimento da produção industrial, a sua expansão estimulando a projecção da indústria nos mercados externos, elevação do nível de emprego, garantia da promoção profissional e social dos trabalhadores (Indústrias Transformadoras 1973:49).

A tabela seguinte mostra a evolução da produção, em valor, das indústrias transformadoras de 1968 a 1974, utilizando matérias primas locais, importadas e outras não especificadas (a preços correntes).

#### Indústrias Transformadoras

Unidade: Mil contos

Ano	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Indústria							
Laborando:							
Matérias primas locais	4273.4	4946.6	5335.7	6036.1	6427.0	7936.4	
Matérias primas importadas	2179.8	2561.4	3008.7	3553.8	3787.1	4030.1	
Matérias primas n. e.	2524.8	2994.2	2918.1	3234.5	4585.9	6033.5	
Total	8978.0	10502.2	11262.5	12824.4	14800.0	18000.0	

Fonte: DSPE - Moçambique em números. 1973:8.

### 2.3 Indústria Metal-Mecânica Ligeira na Cidade de Maputo

Após a independência, em 1975, a estratégia definida para o desenvolvimento apoiava-se na produção agrícola sendo a indústria o factor dinamizador. "O desenvolvimento e consolidação duma economia forte e independente exige que nos lancemos na via da industrialização. O aproveitamento integral dos nossos recursos naturais e da capacidade de trabalho nacional, no processo de transformação, permite valorizar a nossa produção e romper com a situação de país exclusivamente exportador de matérias-primas" (Machel 1977:11, 128, 129). Contudo, a fuga maciça de técnicos e trabalhadores qualificados, por um lado, e a filosofia adoptada pelo governo de economia centralizada, com muita intervenção nos destinos das empresas, por outro, levou a que as empresas passassem a operar abaixo da sua capacidade real instalada. Nesta óptica, para garantir o funcionamento da economia, o governo moçambicano, como qualquer outro da África Subsaariana, foi induzido a adoptar novas políticas visando corrigir as distorções verificadas na economia.

De acordo com um estudo feito em Novembro 1992, em 1987 foram definidos como prioritários no sector industrial os ramos da indústria ligeira e alimentar. O objectivo era travar o declíneo económico, recuperar os sectores vitais da economia, aumentar a produção e produtividade, racionalizar a utilização dos recursos existentes e reduzir o défice orçamental. No entanto, considerando as diferentes subdivisões do sector, a recuperação tem sido muito lenta e não alcança em geral os níveis desejados.

Relas características da indústria metal-mecânica, que em Moçambique apresenta uma diversificação de actividades e produtos que não correspondem a uma produção elevada, fabricando-se normalmente pequenas séries a partir de componentes ou matérias-primas importadas, torna-se interessante analisar qual tem sido o contributo do sub-sector da latoaria na solução da procura doméstica na Cidade de Maputo, em particular, e regiões circunvizinhas.

### 3. Suporte bibliográfico

O presente trabalho encontrou suporte em documentos resultantes da investigação levada a cabo por instituições ou estudiosos sobre o tema seleccionado e para os quais se remetem os principais aspectos do problema a tratar:

- Definição e características do Sector Informal.
- Origem do Sector Informal.
- Dificuldades enfrentadas pelo Sector Informal.

#### 3.1 Definição e características do Sector Informal

O sector informal constitui uma área que tem merecido grande atenção e sobre a qual a Organização Internacional do Trabalho (OIT) se tem debruçado. A maior parte da investigação realizada sobre a África Ocidental tinha como objectivo, "entender as condições sob as quais o sector informal absorve o trabalho e gera rendimentos" (Trager 1987:3). Esses investigadores inicialmente consideraram como área de pesquisa as pequenas unidades de produção analisando o modo como se fazia a sua articulação com o resto da economia. E, em resultado dessa pesquisa, constataram que a massa de subempregados que trabalham em várias actividades tem sobrevivido em condições desfavoráveis, graças ao recurso a actividades do sector informal para complemento dos seus rendimentos de trabalho.

Em geral, o termo *sector informal* refere a parte da economia constituída por pessoas que trabalham em negócios muito pequenos, não reconhecidos pelo governo, sem qualquer registo sistemático, sem acesso ao crédito comercial bancário, com muito baixos níveis de rendimento e sem emprego formal (Stearns 1987:1). Estes negócios englobam serviços sociais, pequenas empresas agrícolas, industriais, comerciais, de transportes, financeiras que abrangem associações de poupança e empréstimos, fundos rotativos, banqueiros móveis e mutuantes, bem como transacções financeiras entre

familiares e amigos (Banco Mundial 1990:175). Este sector nada tem de estático, nem de necessariamente tradicional, em termos de técnicas, introduzindo, isso sim, inovações e adaptações em resposta às preferências do mercado (Banco Mundial 1990:11). Pode ser considerado como o conjunto de todas as actividades não licenciadas e por isso não sujeito a registo estatisticamente fiável; mostra-se extremamente dinâmico em termos de técnicas utilizadas, o ambiente comercial é competitivo, livre de limitações normativas e bem adaptado à procura e aos recursos locais; como tal, é um sector residual ao qual a população economicamente activa recorre quando não pode ingressar ou permanecer no sector formal da economia.

A definição do sector informal tem sido feita em várias ópticas. Ele é também visto como o sector que contempla "todas as actividades produtoras de rendimentos fora do salário e pagamentos de segurança social do sector formal" (Trager 1987:2).. Porém Hugon considera como critérios de base para definir o sector informal: da notificação estatística, da unidade de produção, dos rendimentos, do trabalho, da utilização intensiva de capital, da organização social e jurídica e das condições de vida (Hugon 1980:4).

A ideia geral é analisar uma unidade de produção e considerar os trabalhadores independentes como pessoas capazes de produzir bens e/ou serviços para o mercado, dando assim, um certo grau de arbitrariedade à descrição bastante universal mas consideravelmente ambígua como: "unidades económicas que não se conformam no quadro administrativo legal ou estatístico", ou ainda "sector de baixo rendimento, sector periférico de baixo rendimento, sector não renumerado, sector não organizado, sector não registado ou sector não estruturado" (De Vletter 1992:38). Esta ambiguidade está muito relacionada com as circunstâncias prevaletentes em cada país ou região.

O sector informal na África Ocidental é muito diferente do mesmo sector na África Austral e a maior diferença reside no facto de a África Austral ter retardado o desenvolvimento deste sector em virtude de ter tido um longo período de exportação de mão-de-obra

excedentária para as minas da África do Sul (De Vletter 1992:39).

A falta de um marco para definir o sector foi considerada a grande dificuldade para o avanço das investigações inicialmente feitas no Quênia sobre o sector informal, pelo que o relatório feito a este propósito se limita a caracterizá-lo como sector "oposto" ao sector formal e para o qual o acesso aos recursos produtivos e aos mercados é muito difícil (OIT 1987:1). Porém, nos últimos 15 anos tem-se recolhido muita informação que supera a dificuldade do marco conceptual, mas, não existe ainda consenso sobre o modo de observar o sector informal e neste aspecto residem as principais discrepâncias (OIT 1987:1).

A pesquisa feita em torno da definição de sector informal despoletou a necessidade de se investigar a sua heterogeneidade, as ligações com outros sectores económicos e o efeito que as políticas reguladoras do governo tiveram sobre ele, considerando ser esta a melhor forma de estudo para o entendimento do que é o sector informal (Trager 1987:2). A heterogeneidade da sua composição é também sublinhada pela grande diversidade de actividades, o que leva a caracterizá-las como: actividades não licenciadas; operações clandestinas de produção artesanal de mercadorias para vendedores e retalhistas marginais, (incluindo artesãos, sapateiros, vendedores ambulantes), ocupados essencialmente em actividades de subsistência e sobrevivência.

Considerando a heterogeneidade de critérios para definir o sector informal, Hugon propõe uma tipologia que tem sempre na base os critérios de: existência ou não de barreiras á entrada nos mercados e na organização do trabalho, devido á dependência do capital; e diversidade do poder de compra segundo os grupos sociais.

Face aos conceitos e pressupostos de Hugon, consideram-se como mais representativas do sector informal as actividades seguintes:

- actividades de reparação, executadas pelo próprio ou com auxílio de um número muito reduzido de ajudantes,

utilizando instrumentos simples, comprando em pequena quantidade as peças e os insumos necessários à execução da sua actividade;

serviços de construção, electricidade, canalização, que apenas servem a população detentora de alojamentos modernos;

pequena produção mercantil com os seguintes grupos:

- transformação de produtos de recuperação: produção de utensílios, vestuário, materiais de construção, brinquedos, etc.;
- artesanato de fabricação: o artesão dispõe de um local de trabalho fixo e de uma qualificação profissional. O seu trabalho está relacionado com a transformação de metais, madeira, têxteis, materiais de construção, produtos químicos, produtos minerais metálicos e não metálicos e produtos agrícolas e alimentares.

O artesanato de fabricação caracteriza-se por exigências de capital circulante inicial muito limitadas, ausência de recurso ao crédito oficial (os fundos normalmente são próprios ou provêm de poupanças familiares). Os inputs provêm do sector industrial e dos circuitos comerciais e os produtos aí fabricados são específicos, muito limitados ou variam consoante os clientes. Os preços cobrem normalmente os custos de produção, mas a renumeração do *patrão* situa-se ao nível do salário mínimo, e o trabalho assalariado é pouco desenvolvido. O artesão emprega amigos, aprendizes e ajudantes familiares, cujas relações se baseiam na vizinhança ou parentesco, sendo a aprendizagem

feita no processo de produção.

Comércio e Serviços: é exercido por pequenos comerciantes e transportadores. O dinheiro necessário para iniciar a sua actividade já é superior aos anteriores, pois tem que cobrir a compra da mercadoria, o aluguer do espaço para armazém e/ou a compra ou aluguer do meio de transporte. Distinguem-se assim comerciantes que vendem produtos em pequenas unidades, não dispendo de local fixo, contornam os circuitos oficiais de comercialização, escapam ao controlo do fisco e distribuem produtos que podem ser provenientes de contrabando ou de roubo; e os pequenos comerciantes que dispõem de um lugar determinado e que podem ser simultaneamente produtores directos e intermediários de grossistas. (Hugon 1980:7, 8).

A falta de capital caracteriza este grupo de indivíduos e determina o tipo de actividades a realizar, mas o requisito fundamental é a facilidade de entrada no sector que por sua vez determina a organização da produção e a inserção no mercado. Esta organização é rudimentar, sem uma clara divisão do trabalho, nem da propriedade dos meios de produção e requer muito pouco capital e escassas habilitações (OIT 1987:2, 3). Uma das características mais usadas para a definição do sector informal tem sido "a facilidade de entrada, a confiança nos recursos endógenos, a propriedade familiar, a operação de pequena escala e mercados competitivos e não regulados" (Trager 1987:1).

A definição anteriormente feita, induz a seguinte caracterização do sector informal:

- tem organização rudimentar onde não há divisão do trabalho, nem da propriedade dos meios de produção;
- é de fácil integração, mas com grande possibilidade de se

extinguir;

- não exige infraestruturas mas apenas instrumentos de trabalho simples que permitam o exercício da actividade;
- não exige qualificação académica alguma para os profissionais;
- devido á falta de controle regular, o mercado de trabalho é de fácil acesso a qualquer actividade, excepto às protegidas por intimidação (De Vletter 1992:34).
- o ingresso é livre de formalidades;
- o investimento inicial é muito baixo, conseguido através de pequenas poupanças pessoais e/ou de amigos;
- o mercado, além de competitivo é irregular;
- a formação profissional é reduzida ou inexistente e faz-se durante o processo de trabalho, por observação e ajuda mútua;
- as técnicas usadas são simples e adaptadas às necessidades do mercado;
- os insumos são normalmente conseguidos nas empresas, no mercado formal ou ainda fornecidos por trabalhadores destas empresas.
- os trabalhadores, em regra, são aprendizes com qualquer grau de parentesco com o titular (filhos, sobrinhos, primos, cunhados), ou filhos de amigos, e, são admitidos por contratação, sem qualquer seguro social;

- a produtividade é muito baixa; e
- os salários praticados são exíguos e pagos irregularmente.

O exame das experiências de 20 programas de promoção de micro-unidades de produção em países em vias de desenvolvimento levou a adoptar a avaliação desses programas segundo o seu impacto no grau de emprego criado, no aumento dos rendimentos, no nível de auto-financiamento atingido pelo programa e o no número de beneficiários como forma de definição do sector informal (Stearns 1987:i). Dependendo do país e do propósito, considera-se pequena unidade industrial aquela que emprega menos que 10 trabalhadores (Banco Mundial 1992:426); porém, verifica-se que a maioria das que se consideram como tal empregam cinco trabalhadores. Estudos feitos na Nigéria, Serra Leoa, Gana, Egipto e Zâmbia concluíram que 95% ou mais destas empresas ocupam menos que cinco trabalhadores (Liedholm 1990:3). Verifica-se que, algumas vezes, os donos destas pequenas unidades de produção contratam trabalho assalariado sem nenhuma das protecções associadas ao trabalho assalariado das empresas do sector formal e que, mesmo o que parece *emprego-próprio* é trabalho assalariado disfarçado sob a forma de vendas à comissão (Trager 1987:2). Estas unidades de pequena escala podem ser definidas como unidades de produção com trabalho assalariado que, por um lado, envolvem investimento em capital e especialização bastante para dificultar o seu acesso, mas, por outro lado, são bastante pequenas para serem geridas por uma só pessoa. Embora, muitas das firmas mais pequenas apareçam como *informais* na sua organização, apenas uma pequena parte foi registada como empresa e pagava taxa no distrito (Banco Mundial 1992:426). "No sector informal os custos iniciais são tipicamente baixos. Os investidores de pequena escala conseguem grande parte do seu capital inicial de poupanças pessoais e familiares: montantes desta fonte oscilam entre 92% no Quénia e 99% no Zaire, de acordo com estimativas recentes da OIT. A maioria dessas empresas têm um proprietário único; a maior parte do

trabalho é fornecida pelos proprietários, aprendizes e familiares não assalariados. Em média, as instituições de base e as redes de famílias proporcionam quatro quintos da formação" (Banco Mundial 1990:173).

O número de trabalhadores foi também considerado o indicador conveniente para a dimensão da empresa, embora se reconheça que as linhas de divisão entre os grupos são arbitrarias.

Os argumentos usados para justificar a expansão de pequenas unidades de produção de pequena escala como uma estratégia desejável são:

- A industrialização bem sucedida tem que ter uma base local e a expansão das empresas de pequena escala ajudaria a desenvolver o empresariado e suas capacidades, para uma gestão local eficiente e para a criação de empresas de maior escala.
- Uma estratégia para expandir o sector tem que ser consistente com o emprego e com a distribuição do rendimento, ao mesmo tempo que permite o aumento sustentado da produtividade através de melhorias tecnológicas, porque estas unidades tendem a usar trabalho intensivo e baixos níveis de tecnologia.
- A abolição do licenciamento restritivo, dos incentivos de taxas para as grandes empresas e da atribuição directa de créditos, materiais e moeda externa às maiores empresas especialmente do sector público - faz-se provavelmente para permitir que as unidades de pequena escala tenham acesso a oportunidades de investimento previamente não canalizadas.
- As unidades de pequena escala podem responder com flexibilidade em condições difíceis e de mudança porque não dependem fortemente das infra-estruturas, e, devido ao baixo

nível tecnológico que lhe permite linhas de produção e insumos que podem ser alterados a baixos custos.

- Mesmo quando dominadas pelas grandes indústrias as pequenas empresas, conservam uma vantagem competitiva servindo mercados locais dispersos, fornecendo produtos diferenciados com economias de pequena escala para pequenos mercados ou especializando-se como sub-contratadas de grandes empresas (Banco Mundial 1992:425, 426).

Desta análise conclui-se que a excessiva interferência burocrática gera uma desordem económica, e, indirectamente, incentiva os empresários a encontrar formas de tornejar as regras e levar os cumpridores da lei a perder sua vantagem sobre os comerciantes ilegais. Esta situação constitui uma barreira que limita o acesso ao sector formal. As políticas fiscais e cambiais destinadas a proteger a indústria de grande escala, normalmente discriminam os pequenos produtores. Muitas leis administrativas dificultam a formalização da actividade, o que torna o mercado estrangido pelos elevados preços controlados e elevados custos de produção, horário de trabalho controlado, dificultando as condições para facilitar o licenciamento de qualquer actividade.

### 3.2 Evolução do conceito de sector informal

Nos círculos académicos ou internacionais, durante a década de 70 duma forma geral, o sector informal foi ignorado (OIT 1987:20). Hoje o interesse por ele está a generalizar-se a ponto de os governos da América Latina atribuírem alta prioridade às acções destinadas a ajudar a população ocupada neste sector. Tal mudança de atitude leva a examinar quais as razões económicas, políticas e ideológicas que a justificam:

- Económicas: o rápido crescimento da população, a recessão internacional e as políticas de ajustamento estrutural seguidas por governos de vários países em vias de desenvolvimento. As tendências para a evasão fiscal, consequência de políticas fiscais restritivas impostas pelas medidas tomadas pelos governos com programas com o FMI em execução; a relação estreita entre o sector informal e as condições do nível de vida nesses países.
- Políticas: é na periferia das cidades onde se exercem as actividades informais, em zonas que carecem de serviços básicos (água, electricidade, saneamento), e aí o sector informal ocupa os terrenos baldios que tem que partilhar com os recém-chegados que muitas vezes, são seus parentes. Isto suscita uma clara segregação entre a zona-urbana e a suburbana onde se concentra a maioria dos cidadãos, e, muitas vezes cria conflitos com as autoridades locais em virtude destes lugares não terem sido cedidos formalmente.
- Ideológicas: que surgem da insuficiente criação de novos postos de trabalho no sector moderno, considerando a população ocupada no sector informal como população marginal, o que eleva a aspiração destes em aceder às actividades do sector formal. Consequentemente, à medida que se torna mais difícil realizar esta aspiração, cresce o antagonismo entre este sentimento e o ressentimento político (OIT 1987: 24, 25, 26).

### 3.3 Origem do sector informal

O conjunto de trabalhos realizados, já há mais de uma dezena de anos, sobre este sector na maior parte das cidades dos países em

vias de desenvolvimento, conclui que, para além das diversidades geográficas ou sócio-políticas ele apresenta as seguintes características comuns: alastramento do número de pequenas actividades; aparecimento de pequenas unidades de produção frequentemente seguido do seu desaparecimento; existência de jovens produtores; utilização de aprendizes mal remunerados; independência financeira em relação às instituições de crédito oficiais; uma fraca possibilidade de início da actividade mas uma ampla possibilidade de entrada maciça num determinado ramo; aparecimento das pequenas actividades como fenómeno de modernidade e não de tradição (Hugon 1980:10).

O principal argumento quanto á origem do sector informal refere que ela reside no excedente de mão-de-obra na sua maioria constituída por indivíduos que emigravam das zonas rurais para as urbanas que aí, não podendo encontrar trabalho nos sectores modernos e confrontados com a necessidade de sobreviver, desenvolvem qualquer actividade que lhes permita obter um rendimento. Mais, o sector informal é também originado a partir de indivíduos das zonas urbanas que ingressam pela primeira vez no mercado de trabalho e procuram colocação nos sectores modernos; tem ainda origem nos proprietários de empresas modernas que, em épocas de crise económica, se transformam em informais para enfrentar a recessão, altura em que apresentam grande mobilidade.

Portanto, para além das diversidades geográficas, culturais ou sócio-políticas, o surgimento nas periferias das cidades de actividades informais tem-se notado com iguais características em todo o mundo em desenvolvimento (Hugon 1980:10).

Uma questão básica na discussão do sector informal é analisar como ele está ligado com outros sectores económicos, em particular, com o sector formal. Este interesse é criado pela crítica dos que abordam a produção de mercadorias de baixo custo e uso corrente e que consideram o sector informal dependente e subordinado ao sector formal. Outros, porém, não consideram assim. Contudo, o importante não é conhecer se existem ligações mas se elas são benéficas ou de exploração. Uma corrente afirma que o sector informal dá bens

baratos ao sector formal e que muito do emprego que parece constituído por trabalhadores independentes e por conta-própria, de facto consiste em trabalhadores dependentes na forma de subcontratados e vendedores por comissão (Trager 1987:7). Nesta corrente de pensamento Stearns afirma que "o sector informal actualmente apropria-se de uma parte dos excedentes gerados no sector formal" (Stearns 1987:12).

### 3.4 Dificuldades enfrentadas pelo Sector Informal

Em resultado do inquérito levado a cabo nas cidades de Nairobi, Kisumu e Mombaça, no Quénia, Aboagye concluiu que apesar da grande capacidade de absorção da força de trabalho e de ingressos para as várias actividades económicas que constituem o sector informal, a falta de facilidades de crédito, a falta de procura, o não pagamento das dívidas pelos clientes, a falta de capacidade de gestão e técnica, a falta de trabalhadores qualificados, a oferta inadequada de matérias primas, as pesadas taxas das licenças, a falta de equipamento, a concorrência desleal por parte das grandes firmas, a falta de condições de garantia e segurança para o desempenho das suas actividades, e a perseguição ocasional pelas autoridades administrativas da cidade constituem as principais dificuldades que o sector enfrenta (Aboagye 1986:1.3).

### 4. O sector Informal na Cidade de Maputo

Na Cidade de Maputo, as pequenas actividades não licenciadas sempre constituíram uma fonte de receitas para reforçar o orçamento das famílias de baixos rendimentos. Porém após a independência foi promovido o trabalho colectivo em cooperativas de produção, o que levou a que muitas destas actividades deixassem de ser exercidas como tal. Esta situação permitiu que nos finais da década 80 se afirmasse: "Até recentemente, em Moçambique, o visitante

familiarizado com África teria notado a conspícua ausência dum azafamado sector informal: poucos vendedores, bancas vazias e escassas indicações de pequeno comércio. No entanto, as políticas liberalizadoras do PRE estimularam-no e o seu crescimento recente é espectacular" (De Vletter 1992:30). Porém, a partir de 1987, ano de início da liberalização económica em Moçambique, verificou-se uma expansão maciça de pequenas actividades que, apesar de contrariadas pelas autoridades não desaparecem, mas, antes, proliferam muito rapidamente, manifestando-se pela ocupação de passeios, terrenos baldios ou garagens de residências, o que não permitiu às autoridades a tomada de medidas imediatas que visassem acompanhar o ritmo da sua expansão.

Esta situação pode ser explicada pelo facto de a implementação do programa do FMI que entre outras medidas resultou na cessação da concessão de subsídios às empresas, elevou a taxa de juro bancária, levou ao despedimento de muitos trabalhadores tanto das empresas públicas como privadas, aumentando o desemprego, e, com ele o número de pessoas potenciais para entrada no sector informal. No mesmo período, a intensificação da guerra nas zonas rurais levou a um êxodo sem precedentes para as zonas urbanas. Além disso, a seca nos últimos anos contribuiu para que as populações corressem às cidades em busca de meios de sobrevivência ou emprego.

Em Maputo, o sector informal está mais orientado para a venda ambulante de hortícolas, frutas, flores, roupas, comida, lenha, carvão; prestação de serviços tais como: pequenas reparações, transportes *chova xita duma*, guarda, lavagem de carros, carregamento de compras pessoais, jardinagem, canalizadores, electricistas, pedreiros, pintores, engraxadores, mecânicos, serralheiros, latoeiros, bate-chapas, etc. //

#### 4.1 O Caso dos latoeiros da Cidade de Maputo

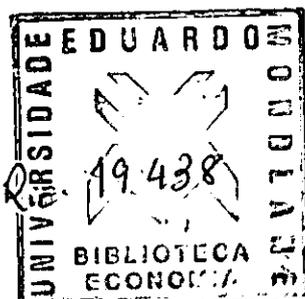
Sendo a latoaria uma actividade normalmente exercida em pequena escala faz parte do Sector Informal, pois, a sua forma de

organização, a aquisição de insumos e todo o exercício da actividade se adequa aos parâmetros que caracterizam este sector. Neste trabalho, como exemplo da caracterização de uma actividade informal na cidade de Maputo, faz-se a respectiva análise, tomando como base uma população-amostra de 35 latoeiros, os quais foram inquiridos individualmente.

A latoaria é uma actividade exercida nas zonas suburbanas, em pequenas unidades de produção, nas residências e nos mercados, constituídas por não mais que cinco trabalhadores, incluindo o proprietário. O levantamento realizado junto das autoridades administrativas locais em 13 bairros permitiu identificar 35 latoeiros. Os trabalhadores que se encontram nestas pequenas unidades são aprendizes, normalmente irmãos, primos, filhos, sobrinhos ou ainda filhos de amigos. O exercício da actividade exige apenas algum equipamento e ferramenta muito simples e manual e o local onde se exerce pode ter uma das seguintes características:

- Ar livre - situação que dificulta o seu desenvolvimento, pois, em dias chuvosos ou muito quentes não é possível trabalhar;
- Sob construção precária de madeira e zinco ou pau-a-pique;
- Cobertura de zinco ou outro tipo apoiado em quatro estacas de madeira;
- Alvenaria com cobertura em zinco.

Quase todas as latoarias na Cidade de Maputo se dedicam à produção de latas, baldes, banheiras, panelas, chaleiras, funís, regadores, bebedouros, comedouros, frigideiras e latas de lixo.



O equipamento utilizado é muito simples e é constituído por:

- Máquina designada *Fier*
- Torno
- Maçarico, a gasolina ou a petróleo
- Covilha
- Compasso
- Bigorna
- Escopro
- Alicates
- Turquês
- Martelos
- Tesoura de corte
- Possão
- Serrote e suas folhas

A matéria prima usada é essencialmente a chapa de zinco lisa, ondulada ou retalhos de chapa e sucata, o estanho, o ácido sulfúrico, os rebites e o varão de 6 ou 8 milímetros.

O processo de produção é manual. A produção da lata, por exemplo, consiste em cortar a chapa, de acordo com o tamanho, dar-lhe a forma pretendida e fazer as decorações e gravações de acabamento com a máquina *Fier*. Enquanto que, para o balde e a banheira, existem moldes para cada um dos tamanhos. A soldadura da chapa pode ser feita com um maçarico a gasolina ou a petróleo, ou ainda com um ferro de aço aquecido a carvão.

#### 4.1.1 Análise dos resultados do inquérito feito aos latoeiros de 13 bairros da Cidade de Maputo

O levantamento estatístico realizado durante o mês de Outubro de 1993, permitiu identificar 35 latoeiros em 13 bairros da cidade de Maputo, os quais foram inquiridos na sua totalidade, por constituírem uma população estatística muito reduzida, e, pelo facto de todos eles terem manifestado interesse em apresentar os

problemas que enfrentam na execução da sua actividade. Esta análise abrangerá as perguntas consideradas essenciais para entendimento do funcionamento do sector e das suas principais dificuldades, que se resumem no seguinte:

A idade média dos inquiridos (proprietários) ronda os 35 anos, tendo o mais velho 59 e o mais novo 29. O maior grupo é constituído por indivíduos com 34 anos, que são antigos trabalhadores de empresas que reduziram os seus efectivos de pessoal, como uma forma de cumprir os programas do FMI e Banco Mundial; desmobilizados do exército ou regressados da República da África do Sul. Deste grupo, 94% trabalha exclusivamente como latoeiro, 3% exercem essa actividade nos tempos livres, fins de semana, feriados e férias e os restantes 3% além desta actividade tem outras ocupações, como barbearia e bancas no mercado. O nível médio de escolaridade é o primário e quanto ao nível de formação profissional, 60% já trabalharam como mecânicos ou serralheiros, e os restantes 40% aprenderam a profissão com um amigo. Este grupo de indivíduos tem como características comuns, a falta de capital inicial e de *know how* para início da actividade, e recorre a pequenas poupanças pessoais ou a empréstimos de amigos.

Em termos de regiões de origem, 75% provêm da província de Inhambane, 15% de Gaza e 10% de Maputo.

Todos trabalham por conta própria.

Exceptuando o proprietário, cerca de 92% dos trabalhadores são jovens, com idades compreendidas entre 15 e 20 anos, e são provenientes das zonas rurais, maioritariamente Inhambane (80%) e Gaza (cerca de 15%). O seu nível de escolaridade máximo é o primário, e não têm qualquer formação profissional. A formação profissional é feita no local de trabalho e, é um enorme

contributo para aqueles que aspiram a qualquer ocupação útil. Trabalham como ajudantes e aprendizes nas oficinas de seus pais, irmãos, tios, vizinhos ou amigos de seus pais. A remuneração depende da receita conseguida ao longo do mês e constitui apenas um estímulo para satisfação das suas necessidades mínimas.

Do total dos inquiridos, apenas 15% trabalham por vocação, dando continuidade à profissão de seus pais, 8% praticam esta actividade exclusivamente nos momentos livres, como forma de melhorar o rendimento familiar, e os restantes 77% foram forçados a arranjar um meio alternativo de sobrevivência por várias razões, nos últimos três anos (desmobilização, encerramento de fábricas, despedimentos nas empresas públicas e privadas).

O capital exigido pelo sector informal é normalmente muito baixo, e constatou-se que para 95% dos inquiridos, os meios financeiros necessários ao estabelecimento e desenvolvimento da actividade provêm de poupanças pessoais, e 5% conseguiram empréstimos junto de familiares, a reembolsar logo que possível sem qualquer condição de pagamento.

O equipamento é, basicamente, constituído pela máquina Fier que é fundamental para o exercício desta actividade, pois sem ela o produtor encontra-se completamente impedido de trabalhar. A sua principal função é fazer os bordados que rematam e embelezam a obra e sem os quais a mesma não tem aceitação no mercado. Do total dos inquiridos, 4% adquiriram a máquina na África do Sul, 20% no mercado local, ainda no tempo colonial, e 76% têm

máquinas que foram produzidas por serralharias locais<sup>4</sup>, o que tem acontecido com os novos produtores que se integraram nesta actividade nos últimos três anos.

A maior dificuldade com que grande parte dos latoeiros se defronta para integração no sector é a falta de capital inicial, que vence recorrendo ao empréstimo de familiares. Este grande obstáculo ao exercício da actividade levou a que contactássemos as instituições vocacionadas para apoiar as pequenas unidades de produção, com as quais discutimos a concepção de uma eventual forma de apoio financeiro. Porém, dado o facto de se ter constatado que cerca de 95% dos latoeiros não possuem quaisquer infraestruturas ou equipamentos que possam constituir garantia de hipoteca em caso de não pagamento do empréstimo, não é possível, nestas condições, que uma instituição financeira adopte um mecanismo para concessão de crédito.

A concessão do crédito em moldes especiais foi abordada por Aboagye como uma das soluções preconizadas para resolver as dificuldades financeiras enfrentadas pelo sector informal a canalizar através de cooperativas ou associações (que constituirão uma forma de garantia dos créditos a fornecer) em espécie (matéria prima e/ou equipamento) (Aboagye 1986:111).

10% dos inquiridos iniciaram esta actividade no tempo colonial, e, 90% após 1987, porque anteriormente, devido à política económica vigente, a distribuição de chapa estava centralizada e era feita exclusivamente em benefício das empresas de construção com obras incluídas no Plano Estatal Central. Nessas condições, os latoeiros,

---

<sup>4</sup> A sua manutenção é assegurada pelo fornecedor.

ficavam privados do acesso à sua matéria prima. Além disso, muitos deles receavam ser considerados como *improdutivos*, tendo havido até os que foram abrangidos pela *Operação Produção*<sup>5</sup>, e que apenas nos últimos três anos estão a retomar a actividade.

- A actividade é exercida, normalmente, na residência do proprietário ou numa parcela de terreno anexa a uma residência cedida por familiares, sem qualquer pagamento, o que leva a que todas as instalações tenham um carácter precário ou não existam, factor que tem prejudicado em grande parte o seu rendimento; pois em dias de muito sol ou de chuva não podem trabalhar. Apesar desta situação as autoridades administrativas locais cobram uma taxa mensal de 15 000.00 MT, que é paga facultativamente: diária, semanal ou mensalmente.

Tomando em conta que a falta de condições em termos de local fixo é um dos elementos que perturbam o exercício da actividade de forma contínua, o governo concebeu um projecto-piloto que irá implementar na zona do Zimpeto, onde será reservada uma área destinada ao exercício da actividade pelos pequenos artesãos. Existe informação também sobre uma experiência em execução na República da África do Sul, onde se erigem "pavilhões de fábricas ou armazéns divididos em cubículos para alugar a pequenas empresas. Isto foi feito com êxito pela Sociedade para o Desenvolvimento de Pequenas Empresas da África do Sul (SBDC)" (De Vletter 1992:38).

Da mesma forma Aboagye sugere como uma das soluções preconizadas para resolver esta situação enfrentada pelo sector informal que fossem cedidos locais fixos

---

<sup>5</sup> Medida administrativa tomada pelo governo em 1983, com o objectivo de reduzir a força de trabalho excedentária na Cidade de Maputo, promover o povoamento de zonas com baixa densidade populacional e ocupá-las em outras actividades no campo.

especialmente concebidos para o exercício destas actividades mediante o pagamento de uma renda subsidiada nos primeiros quatro anos e normal nos anos subsequentes (Aboagye 1986:112).

A matéria prima principal usada neste sector de actividade é constituída, essencialmente, por chapa de zinco galvanizada lisa. Contudo, verifica-se um fenómeno curioso em que 97% dos actuais latoeiros usam chapa de zinco ondulada, outrora usada somente para coberturas, pelo facto de o respectivo preço de venda ser cerca de 27% inferior ao preço da chapa lisa. Com maior incorporação de trabalho, o latoeiro alisa a chapa ondulada e produz os objectos desejados. Por ser do maior interesse para a compreensão do assunto, considerou-se oportuno apresentar a situação dos preços da matéria prima como resultante de contactos feitos junto das ferrageiras e do produtor em Novembro de 1993.

A IMA como produtor aplica preços de venda por grosso variáveis em função das quantidades fornecidas.

Preços de chapa dos vários tipos à venda na Cidade de Maputo

Fornecedor	Tipo de chapa	Dimensão	Espessura	Preço 1) (Mil MT)
LIMETAL	Inox	2450X1225	1.0	250
LIMETAL	Inox	2450X1225	1.6	300
LIMETAL	Alumínio	2000X1000	2.0	200
LIMETAL	Alumínio	2870X780	2.0	250
LIMETAL	Galvanizada	2450X1225	0.6	140
LIMETAL	Galvanizada	2500X900	0.7	90
LIMETAL	Galvanizada	2450X1225	0.8	180
LIMETAL	Galvanizada	2450X1225	1.0	210
LIMETAL	Galvanizada	2450X1225	1.6	300
IMA 2)	Galvanizada	3000X914	0.7	105

Fonte: Fornecedores. Novembro de 1993.

1) Não inclui imposto de circulação.

2) Produtor e retalhista. Preço de venda a retalho.

Os preços da chapa ondulada são sensivelmente mais baixos que os da chapa de zinco lisa, como se vê na tabela abaixo:

Preços de venda a retalho da chapa de zinco galvanizada ondulada na Cidade de Maputo.

Dimensão 3600X665

Espessura de 0.5 mm.

Fornecedor	Preço 1) (Mil MT)
LIMETAL	68
IMA 2)	72
SOMOFER	60
Dumba Nengue	48
Fornecedor casual	45

Fonte: Fornecedores. Novembro de 1993.

1) Inclui imposto de circulação.

2) Produtor e retalhista. Preço de venda a retalho.

Dependendo da sua espessura, as chapas possuem uma maior durabilidade relativamente ao material dos objectos sucedâneos no mercado local em plástico.

Em seguida mostra-se o preço do produto final praticado pelos latoeiros, comparado com o preço dos objectos sucedâneos, em plástico:

Preços de venda a retalho na Cidade de Maputo

Produto acabado	Matéria prima	Preço médio em (Mil MT)
Lata de 25 litros	Chapa de zinco	18.5
Balde de 25 litros	Chapa de zinco	18.5
Balde de 25 litros	Plástico	
Por grosso 1)		25.0
A retalho		30.0
Banheira	Plástico	
Por grosso		20.0
A retalho		24.0

Fonte: Produtores (Latoeiros e EMPLAMA); em Março de 1994.

1) É exigida uma quantidade mínima para o efeito.

Mediante esta informação, podemos afirmar que os objectos em plástico apresentam as seguintes desvantagens relativamente aos metálicos:

- a) Além de terem um preço mais elevado, a sua vida útil é mais reduzida dado não serem reparáveis e serem mais frágeis, com fraca resistência às quedas e choques provocados pelo uso normal;
- b) O preço praticado pelos diversos latoeiros para um mesmo objecto mostra diferenças que oscilam entre 3 e 10%, o que nos leva a interrogar quanto à forma do seu cálculo, e, embora se diga que o mercado é livre e a concorrência é perfeita, isso é aparente, uma vez que a maioria da população de determinado bairro está sujeita aos preços aí praticados por não possuir alternativas de escolha nem meios de as procurar noutros bairros.

- É interessante analisar a jornada de trabalho na medida em que, na sequência das constatações anteriores, a *falta de matéria prima* alegada pelos inquiridos, como justificação de jornadas de trabalho muito reduzidas e variáveis, não o é. Efectivamente, o que acontece é que ele não adquire a chapa nos circuitos comerciais normais, onde ela atinge preços inoportáveis para a sua débil capacidade financeira, mas espera que a chapa apareça à venda no *dumba nengue* ou num fornecedor casual, a preços que normalmente representam cerca de 50% daqueles.
- Quanto à forma de comercialização do produto final, pode dizer-se que 95% dos latoeiros fazem a venda directamente ao público no local da produção, dado o seu limitado volume, e as margens de lucro possível muito reduzidas; a venda ao retalhista implicaria ou uma redução do preço de venda e consequentemente do lucro, o que não compensaria os custos, ou um aumento do preço de venda ao consumidor, que o mercado não aceitaria, (caso que se verifica com o único latoeiro que utiliza a chapa de zinco lisa e enfrenta grandes dificuldades para a venda da sua produção). Por isso, a venda tem sido feita a pronto pagamento no local de produção. Cerca de 5%, também fornece produtos a revendedores no mercado de Xipamanine, local onde existe a possibilidade de venda a pessoas que se deslocam para fora da cidade de Maputo, ampliando assim o seu mercado.
- O maior problema no exercício desta actividade reside no aprovisionamento da matéria prima, dado que o preço da principal componente - chapa de zinco lisa galvanizada - é muito elevado. A maioria dos produtores tem uma reduzida capacidade de compra, por isso adquire apenas uma ou duas chapas onduladas, quando lhes aparece a oportunidade junto de algum fornecedor casual ou no *dumba*

nengue. Esta situação não permite que a aquisição se faça em quantidades suficientes para uma laboração contínua, isto é, com jornadas de trabalho completamente ocupadas. Todos os inquiridos afirmam terem necessidade de recorrer à União de Sucata para aquisição de retalhos ou chapa velha a fim de utilizá-la em reparações. Esses retalhos são também usados na produção de latas de 1 e 5 litros, utilizadas pela população para retirar água dos reservatórios e dos poços respectivamente; 12% deste grupo de produtores inquiridos dedica-se exclusivamente à reparação de utensílios, razão que os leva a comprar apenas retalhos de chapa de zinco e chapa velha para o exercício da sua actividade.

Actualmente, a produção está limitada a latas, baldes, banheiras, comedouros e bebedouros em virtude de as chapas inox e de alumínio, que são as mais indicadas para a fabricação de panelas, frigideiras e chaleiras, atingirem preços exorbitantes. Para contornar esta dificuldade, neste grupo de produtores, existe um que faz frigideiras utilizando chapa de tambor, com uma baixa qualidade e resistência, levando a que o seu mercado esteja limitado à população de muito reduzida capacidade de compra.

#### 4.2 Algumas considerações em relação aos problemas enfrentados pela latoaria na Cidade de Maputo

As políticas industriais preconizadas em Moçambique foram sempre concebidas essencialmente para a promoção da indústria de produtos primários para exportação e, mais tarde para o mercado interno. Após a independência, a industrialização teve como objectivo o aproveitamento integral dos recursos disponíveis, enveredando pela opção de empreendimentos de grande escala, levando a que o pequeno produtor continuasse ignorado pelas autoridades

governamentais. Esta situação impediu a expansão das pequenas unidades de produção existentes, porque tanto o crédito como o acesso à matéria prima importada (ou nacional) eram prioritariamente dirigidos às empresas estatais.

Considerando que, apesar de o ambiente económico ter mudado, as dificuldades subsistem<sup>6</sup>, agora por outros motivos mas com igual resultado, optou-se por investigar se existem ou não instituições financeiras que pela sua função possam apoiar o pequeno produtor, tendo-se apurado o que a seguir se apresenta.

O reconhecimento pelo governo do impacto negativo da política de investimento dirigida a grandes empreendimentos, levou a uma mudança de atitude das autoridades governamentais em meados da década de 80 que resultou na criação das seguintes instituições financeiras especificamente vocacionadas para apoio às micro, pequenas e médias empresas:

- GPE (Gabinete de Promoção do Emprego), além de promover o emprego possui a componente PRU (Programa de Reabilitação Urbana), financiada pelo Banco Mundial, que funciona na base de fundos rotativos, reembolsáveis num intervalo de um a cinco anos. Tem como objectivo principal o apoio a micro e pequenos empresários das cidades de Maputo e Beira através da reabilitação de infraestruturas e compra de equipamento. O beneficiário comparticipa com 10% do investimento, deduzidos do financiamento disponível. Esta actividade teve início em 1988.
- GAPI, Lda. (Sociedade para Apoio a Pequenos Projectos de Investimento) visa financiar a reabilitação, modernização, ampliação e estabelecimento de pequenas e médias empresas;

---

<sup>6</sup> É importante notar que em Abril de 1994, a CNP tomou conhecimento através da AAA (Acção Agrária Alemã) que esta ONG importa consideráveis quantidades de baldes de zinco do Zimbábwe, para fornecer às populações regressadas, na fase de reassentamento, por serem por elas preferidos em relação aos plásticos.

ajudar a aperfeiçoar a capacidade e aumentar a competitividade do empresariado moçambicano através de consultoria técnica e económica; contribuir para o estabelecimento dum clima empresarial mais dinâmico em Moçambique; e servir de elo de ligação entre o empresariado moçambicano e o sistema financeiro do país. Utiliza fundos da Alemanha e da França (Caisse Française de Développement) para compra de máquinas, equipamentos, materiais para instalações, stocks iniciais de matéria prima para projectos cujo equipamento tenha financiado; e execução de infraestruturas ligadas com a empresa. O financiamento é reembolsável em cinco anos à taxa de juro do mercado, com uma comparticipação do beneficiário que varia entre 5% a 10% e uma pequena comissão de prestação de serviços. Apóia empresas privadas (individuais, sociedades limitadas ou cooperativas) com menos que 50 trabalhadores, nos ramos de agricultura, indústria, artesanato e pescas.

• IDIL (Instituto de Desenvolvimento da Indústria Local), financiado pela UNIDO (Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial), procura promover as pequenas e micro-empresas em todo o país, de produção de produtos básicos na área industrial utilizando matéria prima local; aumentar a capacidade industrial através da preparação de estudos de viabilidade para financiamento, formação e gestão segundo a metodologia da OIT, fornecer assistência técnica na montagem e manutenção de equipamento e promover o emprego e a viabilização do projecto através do seu acompanhamento. A afectação de fundos é da responsabilidade do Fundo de Fomento da Pequena Indústria e o IDIL apenas intervém recomendando o financiamento dos projectos cujos estudos ou formação tenha realizado.

• O Fundo de Fomento da Pequena Indústria (FFPI), surge em 1990, da fusão dos fundos do apoio sueco (SWEDECORP) de 1/7/92, com a SWEDFUND da ASDI e apoia o sector privado nas importações,

criação de empresas mistas *Joint-Ventures*, tem algum apoio da Itália, França através da Caisse Française de Développement e, por exigência dos doadores, uma participação do Governo. Actualmente, o FFPI tem a sua sede em Maputo e uma Delegação em Nampula, onde estão em execução 13 projectos-piloto por si financiados, em várias áreas. Existe a perspectiva de o FFPI, a médio prazo, estender as suas actividades a todas as províncias, e a curto prazo às províncias de Inhambane, Gaza e Maputo. Para identificação dos projectos a financiar solicita a prestação de serviços do IDIL, que faz a identificação, formação, e acompanhamento dos projectos, podendo em algumas áreas recorrer ao CFI (Centro de Formação Industrial).

O FFPI, tem como objectivo promover o pequeno empresário e a pequena indústria no pressuposto de que a média indústria surgirá através dela. Os fundos são rotativos e trata-se de uma actividade de alto risco, dado que não existe confiança na experiência dos beneficiários. A garantia é constituída na base de hipotecas e as cobranças das amortizações dos montantes em dívida serão feitas pelo Banco de Moçambique por meio de letras. O beneficiário participa com 20% do investimento, tem um período de graça de seis meses após o início da actividade, e o reembolso é feito de um a cinco anos à taxa de juro do mercado.

Estas instituições têm como prioridade o apoio à revitalização da produção das micro, pequenas e médias empresas, e, a nível da Cidade de Maputo ainda não foi feito qualquer levantamento que abranja os pequenos produtores informais a fim de conhecer em que medida poderão beneficiar desse apoio. Particularmente, seria interessante ver como apoiar a actividade dos latoeiros, considerando que o principal obstáculo que enfrentam no seu dia-a-dia é a falta de financiamento para compra de equipamento e de matéria prima.

É importante referir que, no decurso do inquérito feito aos

produtores constatou-se não ser do seu conhecimento a existência de tais instituições. Pensa-se, por isso, que muito haveria a fazer nesta área.

## 5. Conclusões

A recessão internacional, e a política de ajustamento estrutural seguida no país a partir de 1987, que, dentre outras medidas, levou à cessação de subsídios às empresas, à adopção de uma política fiscal restritiva, e à elevação da taxa de juro bancária, conduziu ao despedimento de muitos trabalhadores, os quais se viram forçados a, por qualquer via, garantir a sobrevivência. Por isso, num curto espaço de tempo, assiste-se à expansão maça de pequenos negócios ocupando todos os locais possíveis: terrenos baldios, passeios e garagens de residências. Embora combatidos no início pelas autoridades governamentais, não foi possível suster a sua proliferação, que se fez a um ritmo tal que não permitiu às autoridades o delineamento de medidas e alternativas correctas para remediar a situação. Foi assim que, a partir de 1993, o exercício das actividades informais passou a ser legal mediante o pagamento de uma taxa diária de 500.00 MT.

A integração em actividades informais é fácil, exigindo técnicas muito simples, capital reduzido, escassas habilitações literárias e profissionais, uma organização rudimentar, e um espaço físico qualquer, onde a produção faz-se para responder às necessidades do mercado. Porém, embora o capital mínimo necessário para iniciar a actividade seja muito baixo, estes produtores têm muito poucos recursos e recorrem ao empréstimo de amigos ou familiares. Além disso, os contactos havidos com as instituições vocacionadas para apoiar os pequenos produtores<sup>1</sup> permitem afirmar que, apesar de existirem fundos disponíveis, os latoeiros não reúnem, no mínimo, as condições que lhes garantam acesso ao

---

<sup>1</sup> GAPI, GPE, IDIL e FFPI.

empréstimo formal, o que leva a que as suas actividades se realizem, condenadas à partida, e sem qualquer perspectiva de desenvolvimento.

Os resultados do inquérito realizado permitiram concluir, por um lado, que os parâmetros definidos como característica típica do sector informal pelos teóricos e estudiosos do sector se verificam na latoaria, na Cidade de Maputo, pelo que, os pressupostos de Hugon, de Trager e do Banco Mundial, analisados neste trabalho, nas páginas: 16, 18 e 21, respectivamente, correspondem à realidade do sector. Esta constatação permitiu verificar que a latoaria na Cidade de Maputo desempenha um papel importante, quanto à criação de rendimento para a satisfação de necessidades básicas de uma parte considerável da população urbana; proporciona formação profissional às camadas jovens da população; é um grande contributo para aliviar a instabilidade urbana criada pela falta de perspectivas de futuro para as camadas jovens que atingem a idade economicamente activa e de outra forma engrossarão as fileiras da marginalidade urbana.

Por outro lado, verificou-se que a falta de capital, a falta de facilidades de acesso ao crédito para compra de matérias primas e equipamento, factos que obstam a que no sector sejam introduzidas técnicas de produção mais racionais e modernas, e a falta de um local fixo apropriado para o exercício da actividade, constituem os seus maiores obstáculos.

## 6. Recomendações

Mesmo considerando poder ser ambiciosa, a proposta decorre da análise ao inquérito e consubstancia-se nas conclusões enunciadas, dado o papel desempenhado pela latoaria e encorajados pela soluções preconizadas por conceituados estudiosos, pensamos dever recomendar que:

- Dadas as características das formas de financiamento ao

apoio e desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas existentes no país que não são de fácil acesso a este grupo de pequenos produtores, e

Dado o facto dos latoeiros terem sido unânimes em afirmar o seu desejo em receber crédito em espécie e não em dinheiro (matérias primas e/ou equipamento) seria desejável que se fizesse um estudo de viabilidade de modalidades possíveis e respectivos canais de concessão.

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

Sub-Sector da Indústria Metal-Mecânica Ligeira da Cidade de Maputo

Data \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Inquérito dirigido aos Latoeiros do Sector Informal

1. Nome ou denominação social \_\_\_\_\_
2. Endereço \_\_\_\_\_
3. Distrito Urbano número \_\_\_\_\_
4. Bairro \_\_\_\_\_
5. Quarteirão \_\_\_\_\_

Proprietário

6. Nome \_\_\_\_\_
7. Sexo      Masculino      Feminino
8. Idade      \_\_\_\_\_

Local de nascimento

9. Província \_\_\_\_\_
10. Distrito \_\_\_\_\_
11. Actividade principal  
\_\_\_\_\_
12. Grau de escolarização \_\_\_\_\_
13. Residiu em Maputo nos últimos três anos? \_\_\_\_\_

Pessoa contactada

14. Nome \_\_\_\_\_
15. Função \_\_\_\_\_

Tipo de propriedade (Marque com X)

16. Privada                      \_\_\_\_\_
17. Sociedade                    \_\_\_\_\_
18. Cooperativa                 \_\_\_\_\_

19. Marque com X se as instalações são:

Próprias \_\_\_\_\_

Alugadas \_\_\_\_\_

Residência \_\_\_\_\_

20. Se forem alugadas indique o proprietário:

APIE \_\_\_\_\_

Privados \_\_\_\_\_

21. Paga renda

Mensal \_\_\_\_\_

Anual \_\_\_\_\_

22. Quanto paga?

Mensal \_\_\_\_\_

Anual \_\_\_\_\_

23. Tipo de construção (Marque com X)

Alvenaria \_\_\_\_\_

Madeira e zinco \_\_\_\_\_

Tradicional melhorada \_\_\_\_\_

Pau-a-pique \_\_\_\_\_

Ar livre \_\_\_\_\_

24. Cobertura

Lusalite \_\_\_\_\_

Zinco \_\_\_\_\_

Encerado \_\_\_\_\_

Outra \_\_\_\_\_

25. Pavimento

Cimento \_\_\_\_\_

Solo \_\_\_\_\_

26. Tem água

Sim \_\_\_\_\_

Não \_\_\_\_\_

27. Tem electricidade Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

28. Em que ano iniciou a actividade \_\_\_\_\_

29. Está licenciado? Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

30. Paga Imposto? Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

31. Paga alguma taxa à autoridades administrativas locais?  
Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

Em caso afirmativo diga:

A quem paga? \_\_\_\_\_

Quem faz a cobrança? \_\_\_\_\_

Indique a modalidade de pagamento e quanto paga

Por dia \_\_\_\_\_

Por mês \_\_\_\_\_

Por ano \_\_\_\_\_

32. O que determinou a sua escolha da latoaria como actividade profissional?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

33. Tem outra ocupação? Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

Qual? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

34. Desenvolve esta actividade apenas nos tempos livres?

Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

35. Quando? \_\_\_\_\_

36. Porquê? \_\_\_\_\_

Puxador \_\_\_\_\_  
 Bigorna \_\_\_\_\_  
 Compasso \_\_\_\_\_  
 Serrote e suas folhas \_\_\_\_\_

41. Marque com X o estado em que se encontra o equipamento

a) Operacional \_\_\_\_\_  
 b) Obsoleto \_\_\_\_\_  
 c) Falta de peças \_\_\_\_\_  
 d) Necessidade de substituição \_\_\_\_\_

42. Matéria prima que usa e respectivos preços

	Unidade	Preço
Chapa de zinco lisa galvanizada	_____	_____
Chapa de zinco ondulada	_____	_____
Chapa de alumínio	_____	_____
Chapa Inox	_____	_____
Sucata	_____	_____
Ácido sulfúrico	_____	_____
Estanho	_____	_____
Varão 6mm Ø	_____	_____
Varão 8mm Ø	_____	_____

43. Produtos acabados

	Preço de venda
Lata	
1 litro	_____
5 litros	_____
15 litros	_____
20 litros	_____
Banheira	
Pequena	_____
Média	_____
Grande	_____

Panela  
Funil  
Frigideira  
Comedouro  
Bebedouro  
Regador  
Lata de lixo

---

---

---

---

---

---

---

44. Comercialização (Indique com X)

A retalho

Venda no estabelecimento

Venda no mercado

Venda ambulante

Por encomenda

Lojas

Mercado

Armazenistas

Instituições governamentais

---

---

---

---

---

---

---

---

45. No caso de venda a retalho, tem contratado pessoas para vender?

Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

46. São membros da família? Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

47. Como faz o pagamento:

Número de peças vendidas:

Por dia \_\_\_\_\_

Por semana \_\_\_\_\_

Por mês \_\_\_\_\_

48. Como fixa o preço de venda dos produtos acabados?

---

---

49. Em que base calcula o seu salário?

---

---

---

50. Quando e onde aprendeu a profissão de latoeiro?

---

---

---

51. Quantas pessoas trabalham?

Aprendizes \_\_\_\_\_  
Familiars \_\_\_\_\_  
Assalariados \_\_\_\_\_

52. Qual a idade e proveniência dos trabalhadores?

Província \_\_\_\_\_  
Distrito \_\_\_\_\_  
Idade \_\_\_\_\_

53. Qual o grau de escolarização de cada um deles?

---

---

---

---

---

54. Como e onde faz a formação dos trabalhadores?

---

---

---

---

---

55. Quantos trabalhadores foram admitidos conhecendo já o ofício?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

56. Quantos trabalhadores aprenderam o ofício já ao serviço no seu estabelecimento? \_\_\_\_\_

57. Quantos dos seus trabalhadores aprenderam o ofício em Escolas especiais (Escolas de Artes e Ofícios e Escola Industrial)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

58. Qual a razão para a escolha do estabelecimento neste lugar?  
(Marque com X)

Facilidade de acesso	_____
Terreno concedido pelo Conselho Executivo	_____
Residência do proprietário	_____
Proximidade do mercado	_____

59. Está disposto a mudar de lugar se o governo propuser na condição de indemnizar? Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

60. Porquê? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

61. Em caso afirmativo onde preferiria e porquê?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

62. Faça um pequeno historial da sua actividade

---

---

---

---

---

---

---

63. Que dificuldades encontra para o exercício da sua actividade?

- Pagamento de salários \_\_\_\_\_
- Aquisição de matéria prima \_\_\_\_\_
- Pagamento de água \_\_\_\_\_
- Pagamento de luz \_\_\_\_\_
- Falta de fundos \_\_\_\_\_
- Variação constante dos preços \_\_\_\_\_
- Falta de mercado para o produto acabado \_\_\_\_\_

## Referências

- Aboagye, A.A. 1986. Informal Sector Employment in Kenya. International Labour Organization. Policopiado.
- Amaral, Jorge e Garagorry, Fernando. 1992. Alguns antecedentes sobre o sub-sector Metal-Mecânico. Ministério de Indústria e Energia. Policopiado.
- Austral Consultoria e Projectos, Ltd. 1991. Actividade Metal-Mecânica na Província de Nampula. Relatório apresentado ao Ministério de Indústria e Energia. Policopiado.
- Austral Consultoria e Projectos, Ltd. 1993. Estudo Compreensivo do Sub-sector da Indústria Metal-Mecânica. Relatório apresentado ao Ministério de Indústria e Energia. Policopiado.
- Banco Mundial. 1990. Da Crise até ao Crescimento Sustentável. Washington D.C. Banco Mundial.
- De Vletter, Fion. 1992. Sector Informal. Sabemos o que é quando vemos. *Tempo* (1137).
- De Vletter, Fion. 1992. Sector Informal Urbano. A maior negligência. *Tempo* (1141).
- Hugon, Philippe<sup>8</sup>. 1980. Economia Informal: Tentativa de conceptualização. *Revue du Tiers Monde*, nº82.
- Liedholm, Carl. 1990. Small Scale Industry in África: Dynamic issues and the role of policy. Centro Studi Luca d'Agliano. Working Paper nº12.
- Machel, Samora Moisés. 1977. Relatório do Comité Central ao 3º Congresso. Maputo: Departamento do Trabalho Ideológico da FRELIMO.
- Moçambique, Direcção dos Serviços de Planeamento e Integração Económica. 1973. Moçambique em números: Indústrias transformadoras. Policopiado.

---

<sup>8</sup> Não foi possível a localização das fontes originárias referentes a Philipp Hugon e a Lilian Trager. Pelo que, a paginação referenciada no texto diz respeito a manuscritos de tradução fornecidos pela professora de Sociologia do Desenvolvimento em 1991.

## Referências

- Aboagye, A.A. 1986. Informal Sector Employment in Kenya. International Labour Organization. Policopiado.
- Amaral, Jorge e Garagorry, Fernando. 1992. Alguns antecedentes sobre o sub-sector Metal-Mecânico. Ministério de Indústria e Energia. Policopiado.
- Austral Consultoria e Projectos, Ltd. 1991. Actividade Metal-Mecânica na Província de Nampula. Relatório apresentado ao Ministério de Indústria e Energia. Policopiado.
- Austral Consultoria e Projectos, Ltd. 1993. Estudo Compreensivo do Sub-sector da Indústria Metal-Mecânica. Relatório apresentado ao Ministério de Indústria e Energia. Policopiado.
- Banco Mundial. 1990. Da Crise até ao Crescimento Sustentável. Washington D.C. Banco Mundial.
- De Vletter, Fion. 1992. Sector Informal. Sabemos o que é quando vemos. *Tempo* (1137).
- De Vletter, Fion. 1992. Sector Informal Urbano. A maior negligência. *Tempo* (1141).
- Hugon, Philippe<sup>3</sup>. 1980. Economia Informal: Tentativa de conceptualização. *Revue du Tiers Monde*, nº82.
- Liedholm, Carl. 1990. Small Scale Industry in África: Dynamic issues and the role of policy. Centro Studi Luca d'Agliano. Working Paper nº21.
- Machel, Samora Moisés. 1977. Relatório do Comité Central ao 3º Congresso. Maputo: Departamento do Trabalho Ideológico da FRELIMO.
- Moçambique, Direcção dos Serviços de Planeamento e Integração Económica. 1973. Moçambique em números: Indústrias transformadoras. Policopiado.

---

<sup>3</sup> Não foi possível a localização das fontes originárias referentes a Philipp Hugon e a Lilian Trager. Pelo que, a paginação referenciada no texto diz respeito a manuscritos de tradução fornecidos pela professora de Sociologia do Desenvolvimento em 1991.

- Mkandawire, T. 1991. *The Informal Sector in Southern Africa Labour-Reserve Economies, with Reference to Zimbabwe*. Anyang' Nyong'P e Coughlin, P. Em: *Industrialisation At Bay: African Experiences*. Nairobi. Academy Science Publishers.
- Mondlane, Eduardo. 1967. *Lutar por Moçambique*. Lisboa: Livraria Sá da Costa Editora.
- Oficina Internacional Del Trabajo. 1987. *El Sector Informal: Quince Anos Despues*. Santiago, Chile. Programa Regional de Empleo para America Latina y Caribe.
- Rocha, Aurélio. 1982. *História de Moçambique, Volume II*. Maputo. Instituto Nacional do Livro e do Disco.
- Stearns, Katherine E. 1987. *Assisting Informal-Sector Microenterprises in Developing Countries*. Department of Agricultural Economics, New York State College of Agriculture and Life Sciences.
- Trager, Lilian. 1987. *Um exame do Sector Informal na África Ocidental*. Policopiado.
- World Bank. 1992. *World Bank Economic Review*. 6(3).
- Wuyts, Marc. 1980. *Subdesenvolvimento e Trabalho Migratório: Economia Política do Colonialismo*. *Estudos Moçambicanos* (Centro de Estudos Africanos, Universidade Eduardo Mondlane) nº1.