



UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MOÇAMBIQUE

Extensão de Nacala Porto

Mestrado em Administração e Gestão de Negócios

MBA

O Contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de
Nacala-Porto, Caso: Mercados Juma, Cidade Alta e Baixa: 2015-2018

Zeferino Colaço Norte

Nacala, Março de 2021

UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MOÇAMBIQUE

Extensão de Nacala Porto

O contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de
Nacala-Porto, caso: Mercados Juma, Cidade Alta e Baixa, 2015- 2018

Dissertação apresentada à Universidade Católica de
Moçambique – Extensão de Nacala-Porto para a
obtenção do Grau de Mestre em Administração e
Gestão de Negócios.

Proponente: Zeferino Colaço Norte

Orientador: José J. G. Ferreira, MA

Nacala, Março de 2021

Índice

Declaração de honra	i
Agradecimentos	ii
Dedicatória.....	iii
LISTA DE TABELAS	iv
LISTA DE GRÁFICOS	v
LISTA DE ABREVIATURAS.....	vi
Resumo	vii
Abstract.....	viii
CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO	1
1.1. Introdução	1
Formulação do Problema	3
Justificativa	4
Objectivos	5
1.4.1. Objectivo Geral:	5
1.4.2. Objectivos específicos:.....	5
Hipóteses.....	5
Delimitação do estudo	5
1.6.1. Delimitação Espacial.....	5
1.6.2. Delimitação temporal	6

1.6.3. Delimitação temática.....	6
CAPÍTULO 2 – REVISÃO DA LITERATURA	7
2.1. Revisão da literatura teórica	7
2.1.1. O comércio	7
2.1.2. A Génese do comércio	7
2.1.3. Percursos	8
2.1.4. Comércio Informal	9
2.1.5. Características do comércio Informal	10
2.1.6. Ambiente do Comércio Informal	11
2.1.7. Sector Informal.....	12
2.1.8. Natureza do Sector Informal	13
2.1.9. Características do sector Informal.....	15
2.1.10. Diferentes tipos de actividades do comércio informal	16
2.1.11. A emergência do sector informal	18
2.1.12. Importância do comércio Informal.....	18
2.1.13. Ganhos no Comércio informal	20
2.1.14. Causas do comércio Informal.....	21
2.1.15. Consequências do comércio Informal	23
2.1.16. Comércio informal em Moçambique	24
2.1.17. O modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique	25

2.1.18. Desenvolvimento sócio-económico	26
2.2. Literatura Empírica	28
2.2.1. Literatura focalizada.....	30
CAPÍTULO 3: METODOLOGIA.....	33
3.1. Desenho da pesquisa	33
3.1.2. Paradigmas de investigação	33
3.2. Tipo de pesquisa	34
3.2.1. Quanto a forma de abordagem do problema	34
3.2.2. Quanto aos objectivos	35
3.2.3. Quanto aos procedimentos técnicos	35
3.3. Universo /População do estudo.....	36
3.3.1. Amostra	36
3.3.2. Processo de amostragem	38
3.4. Métodos de colecta de dados	38
3.4.1. Colecta de dados primários	38
3.4.2. Colecta de dados secundários.....	39
3.5. Técnicas de colecta de dados	39
3.6. Instrumento de análise de dados	40
CAPÍTULO 4: APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	42
4.1. Caracterização do objecto do estudo.....	42

4.2. Análise e discussão dos resultados	42
4.2.1. Caracterização do perfil da força de trabalho envolvida no comércio informal e principais constrangimentos enfrentados.	43
4.2.2. Caracterização da força de trabalho em função de idade	43
4.2.3. Caracterização da força de trabalho em função do sexo	44
4.2.4. Caracterização da força de trabalho em função o nível de escolaridade.....	45
4.2.5. O tipo do comércio informal praticado nos mercados em estudo	47
4.2.6. Categorias Ocupacionais dos Comerciantes Informais	48
4.2.7. Motivação para a prática de actividade comercial informal	49
4.2.8. Motivação para actividade do comércio informal em função do género	51
4.2.9. Período de início de Actividade comercial Informal e fonte de financiamento para o início da actividade.....	52
4.2.9. Constrangimentos enfrentados pelos comerciantes informais nos mercados Juma e Central no Município de Nacala-Porto.....	54
4.3. Contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto	55
4.3.1. Receitas cobradas no periodo em estudo (2015-2018).....	56
4.4. Forma de contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto	57
4.4.1. Receitas cobradas no periodo em estudo (2015-2018).....	59
4.4.2. Relação entre as Receitas cobradas e as Receitas previstas	60
4.5. Nível de contribuição do sector informal.....	61

4.6. O papel do Comércio informal no sustento e melhoramento das condições de vida das famílias no Município de Nacala-Porto	62
4.7. Relação entre o nível de envolvimento da força de trabalho no comércio informal e o emprego no mercado formal.	65
CAPÍTULO 5: CONCLUSÕES E SUGESTÕES	68
5.1. Conclusões	68
5.2. Sugestões	71
Referências bibliográficas	72
Apêndices	78
Anexos.....	83

Declaração de honra

Eu, Zeferino Colaço Norte, declaro pela minha honra que esta dissertação constitui o resultado da minha investigação pessoal, sob orientação do Dr José J.G.Ferreira, para a obtenção de grau de Mestre em Administração e Gestão de Negócios.

Tema desta dissertação nunca foi antes apresentado para a obtenção de qualquer grau académico.

Nacala-Porto, aos 10 de Junho de 2021

O Declarante

Zeferino Colaco Norte

Orientador

Dr José Ferreira

Agradecimentos

A Deus todo poderoso, que me deu a força e proporcionou para a realização do presente trabalho de Dissertação.

A minha família pela força incansável que deu no meu dia a dia para que esse trabalho fosse realizado da melhor forma e acima de tudo iluminando o caminho.

Ao meu orientador Dr José J.G.Ferrera, pelo apoio incondicional na realização e acompanhamento deste trabalho.

Agradecimentos vão também para todos Docentes do curso de MBA que tanto contribuíram na aprendizagem das matérias inclusivas neste trabalho.

Agradecimentos ao Presidente do Conselho Municipal de Nacala-Porto pela abertura para a colecta de dados bem como os técnicos da área dos Serviços de Actividades Económicas e da Contabilidade pela forma incondicional no fornecimento de dados.

Agradecimentos especiais aos secretários dos três mercados Juma, Cidade Alta e Baixa pelo apoio prestado durante o período de inquerito efectuado aos comerciantes informais.

Dedicatória

As minhas filhas Jéssica e Karen, privados de grandes momentos de carinho e convívio, afecto e acima de tudo de lazer, a favor dos estudos. A minha esposa por me ter encorajado para continuar os estudos e por me ter concedido todo apoio moral e material para que o meu programa de mestrado se tornasse possível. Aos comerciantes informais dos mercados Juma, Cidade Alta e Baixa.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Tamanho de amostra----- 48

Tabela 2: Receitas decorrentes do comércio Informal no município de Nacala-Porto----- 69

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Caracterização de amostra em função de Idade -----	53
Gráfico 2: Caracterização de amostra em função de Sexo -----	54
Gráfico 3: Caracterização de amostra em função de Nível de Escolaridade -----	56
Gráfico 4: Tipo de Comércio praticado pelos comerciantes informais -----	58
Gráfico 5: Categoria ocupacional dos comerciantes informais-----	59
Gráfico 6: Motivações para a prática do comércio informal -----	60
Gráfico7: Motivações em função de sexo a prática do comércio -----	61
Gráfico 8: Fonte de financiamento para o início do comércio -----	62
Gráfico 9: Constrangimento enfrentados pelos comerciantes informais-----	64
Gráfico 10: Contribuição do comércio Informal -----	65
Gráfico 11: Forma de contribuição do comércio informal -----	66
Gráfico12: Receitas decorrentes do comércio informal -----	68
Gráfico 13: Nível de contribuição do comércio informal -----	70
Gráfico 14: O papel do comércio informal na melhoria das condições -----	72
Gráfico 15:Renda mensal dos comerciantes informais -----	73
Gráfico 16: Relação entre o nível de envolvimento da força de trabalho -----	74

LISTA DE ABREVIATURAS

AC – Antes de Cristo.

AFs – Agregado familiar

INE – Instituto Nacional de Estatística.

UCM – Universidade Católica de Moçambique.

MEU – Actulaidade Económica de Moçambique

OIT – Organização Internacional do Trabalho

PAE – Programas de Ajustamento Estrutural

PARPA – Plano de Acção para Redução da Pobreza

PIB – Produto Interno Bruto

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

PRE– Programa de Reabilitação Económica

Resumo

O presente trabalho abordou sobre o contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto, tendo como população alvo os comerciantes do mercado Juma, mercado central da Cidade Alta e o mercado Central da cidade baixa no período entre 2015 a 2018 e teve como questão de partida, de que forma o comércio informal contribui no desenvolvimento sócio-económico deste município. Objectivo primordial da pesquisa, foi de analisar como o comércio informal contribui no desenvolvimento socio-económico para o município de Nacala-Porto. Com base na metodologia mista, a pesquisa usou uma combinação de métodos exploratório-descritivo, que permitiu numa primeira fase a exploração que objetivou o reconhecimento da realidade actual de actividade comercial informal, sendo um estudo pouco explorado que mereceu levantar hipótese para o entendimento dessa realidade e aplicou-se numa primeira fase usando entrevistas para clarificar algumas questões que queríamos incorporar num inquérito por questionário. Já na segunda fase, da pesquisa, usou-se a descrição dos dados colectados no inquérito por questionário, ou seja, descrevemos rigorosa e claramente o contributo do comércio informal no desenvolvimento socio-económico para o Município de Nacala- Porto na sua estrutura e funcionamento. Os resultados da pesquisa, mostraram que actividade comercial informal praticado no município de Nacala-Porto, tem contribuído no desenvolvimento sócio-económico do município levando em conta as receitas colectadas pelo município e as rendas mensais dos comerciantes informais. Constatou-se também que o comércio informal contribui na renda das famílias e na geração de emprego para as famílias.

Palavras-Chave: Comércio Informal; Desenvolvimento sócio-económico.

Abstract

The present work addressed the contribution of informal commerce in the socio-economic development in the Municipality of Nacala Port, having as target population, traders from the Juma markets, the central market of Cidade Alta and the Central market of the lower city in the period between 2015 to 2018 and had as a starting point, the questions how informal trade contributes to socio-economic development in this municipality. The primary objective of the research was to analyze how informal trade contributes to socio-economic development for the municipality of Nacala. Based on the mixed methodology, the research used a combination of exploratory-descriptive methods, which allowed, in a first phase, the exploration that aimed at the recognition of the current reality of informal commercial activity, a that deserved to raise a hypothesis for the understanding of this reality and it was applied in a first phase using interviews to clarify some questions that we wanted to incorporate in a questionnaire survey. In the second phase of the research, the description of the data collected in the survey by questionnaire was used to describe rigorously and clearly the contribution of informal trade in a socio-economic development to the Municipality of Nacala in its structure and functioning. The results of the research showed that informal commercial activity practiced in the municipality of Nacala has contributed to the socio-economic development of the mini-principle taking into account the revenues collected by the municipality and the monthly income of informal traders. It was also found that informal trade contributes to household income and the generation of employment for families.

Keywords: Informal trade; Socio-economic development.

CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO

1.1. Introdução

As contingências globais do mercado mundial vêm despertando muita gente nos dias actuais, fazendo com que várias oportunidades sejam criadas no decorrer das mudanças sucedidas bem diante dos nossos olhos. Diante disso, a cada dia as pessoas procuram se realizar profissionalmente e passarem a depender de um trabalho que seja digno, satisfatório e, principalmente para tirar vantagem do comércio por conta própria, de modo a produzir recursos financeiros para o sustento pessoal e familiar, no dia-a-dia.

É verdade que os países da África Subsariana, o sector informal tem um papel significativo na criação de emprego e na geração de rendimentos, bem como no desenvolvimento económico e social. Por isso, deve sempre que possível, haver um sistema abrangente de estatísticas de emprego no sector informal, de modo a fornecer uma base estatística adequadas a vários utilizadores, tendo em conta as necessidades e as circunstâncias nacionais específicas.

Em todos os países do mundo, os pobres demonstram uma forte capacidade de promover suas próprias necessidades e sobreviver em circunstâncias económicas difíceis. Uma das suas principais fontes de sobrevivência é o que os estudos chamam “comércio informal”. É verdade que com o número de desempregados a crescer, foi necessário encontrar novas formas para o sustento e geração de renda para criar as condições básicas de sobrevivência no seio de várias famílias, e uma das formas encontradas foi o comércio informal.

O comércio informal é uma actividade antiga onde as pessoas que a praticam, na sua maioria não tem emprego formal nas Instituições Públicas ou no Privado. Não sendo possível um emprego formal, a necessidade de abraçar uma das actividades que possa ajudar a sobreviver é o comércio informal, o que significa que as pessoas com trabalho formal, mas com baixa renda, praticam.

O informal é um aspecto universal da economia de todos os tempos. Nas cidades dos países em desenvolvimento, ele possui maior relevo e perenidade. África Sub-Sahariana, o sector informal tem vindo a crescer empregando uma percentagem elevada da população economicamente activa, sendo por isso, pertencem ao sector informal todas as unidades

económicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e por intermédio de outrem (empregadores), moradores nas áreas urbanas e rurais.

Nas cidades dos países em desenvolvimento, com manifestas dificuldades do Estado e do sector formal darem respostas às necessidades básicas da população, o sector informal supre essas faltas, quer nas áreas da produção, da distribuição, da construção, dos serviços sociais e, sobretudo, do emprego gerador de oportunidades salariais de uma grande parte da população (Amaral, 2005).

Em Moçambique, actividade do comércio informal, é praticada não somente como meio de garantir a subsistência das famílias, mas também como meio de garantia de desenvolvimento do empreendedorismo e com os resultados que daí advém se constitui em ganhos para o empreendedor, para os bairros bem como, também, para a cidade em geral. Ao nível do abastecimento do mercado, a actividade informal tem sido solução para certas situações de escassez de alguns produtos de consumo e não só, quer se trate de situações de escassez premeditada (especulação) quer se trate de situações de escassez real.

A estrutura da dissertação compreende: o primeiro capítulo, dedicado à introdução, onde se pode encontrar o problema da pesquisa, a justificativa, ou seja, a relevância do tema, o objectivo da pesquisa, a delimitação do estudo e as hipóteses. No segundo capítulo, fez-se a revisão da literatura teórica com enfoque na análise dos principais contributos dos autores com base nas obras que versam sobre o tema, na literatura empírica buscou-se alguns estudos feitos além fronteiras sobre o tema em estudo e a literatura focalizada, buscou estudos feitos dentro do país e que tem uma ligação directa com o tema. No terceiro capítulo, reservou-se para os procedimentos metodológicos, desde paradigmas de investigação, o desenho da pesquisa, o tipo de pesquisa quanto aos métodos de abordagem do problema, quanto a finalidade, quanto aos procedimentos técnicos, métodos e técnicas de colecta de dados, o universo e a amostra, bem como instrumentos de colecta de dados. No quarto capítulo, fez-se a apresentação, análise e discussão dos resultados da pesquisa e, no quinto e último capítulo, são apresentadas as principais conclusões obtidas nos resultados da pesquisa e as sugestões.

Formulação do Problema

Uma das actividades intermédias e que joga papel crucial na troca de mercadorias é o comércio, pois ele tem um papel muito importante e dinamizador das economias e é responsável pelo fenómeno de globalização dos produtos e serviços, colocando-os em diferentes cantos do mundo, junto ao consumidor. Na actualidade, a actividade informal do comércio cresce e emprega cada vez mais um número crescente da população em virtude de esta ter passado por uma grande expansão. Hoje, temos grandes "magazines", os *shopping centers* e as vendas pela internet, formas de comércio que não eram imaginadas há 100 anos no Município de Nacala- Porto.

O sector informal abriga uma grande parcela dos empregos, tanto em países menos desenvolvidos quanto em países industrializados, representando em 70% da força de trabalho. Scott (2003) constatou que apesar deste contributo que o sector informal tem, na América Latina porém existe uma grande falta de interesses dos órgãos públicos em investir nesse sector de actuação.

A actividade comercial informal é uma opção valiosa para os trabalhadores que já não fazem parte do mercado de trabalho formal, isso porque ou foram desvinculados, ou, simplesmente porque não são qualificados para tal mercado, assim como para aqueles que buscam maiores, e/ou querem ser donos do seu próprio negócio, criando condicionalismo para o desenvolvimento sócio-económico. Olhando para o município de Nacala- Porto, não está alheio a este aspecto, pois, verifica-se que nos mercados encontra-se uma grande diversidade de produtos e mercadorias; grande quantidade de valores monetários movimentados fora do sistema bancário e tributário e um grande número de pessoas envolvidas.

Deste modo, levando em conta que o abastecimento do mercado formal muitas vezes, é resultante da actividade comercial informal que tem sido solução em certas ocasiões, sendo que esta actividade não se encontra tipificado pelo Código Comercial de Moçambique, ou seja, sem o devido reconhecimento por parte das autoridades governamentais do comércio, enfrentando por via disso dificuldades de ordem diversa. Diante da pluralidade de factores acima mencionados, o problema que se levanta, é o seguinte: ***De que forma o comércio informal contribui para o desenvolvimento socio-económico no Município de Nacala Porto?***

Justificativa

A presente pesquisa pode ser interessante, uma vez que o comércio informal, assim como as actividades nele desenvolvidas, não deixam de ser um trabalho digno como outro qualquer presente no sector formal merecendo, por isso, o interesse social, pelo que a sua prática constitui uma vantagem para a sociedade, daí que, não está delimitado em termos sociográficos, ou seja, é praticado por pessoas de ambos os géneros e de diversas idades e qualificações.

A outra relevância social, resulta pelo facto que contribui para o sustento de muitas famílias hoje em dia, reduzindo a pobreza no seio das populações no País em geral e, de forma particular no município de Nacala Porto.

Uma outra motivação pela escolha do tema tem a ver com a massificação da sua prática nas zonas urbanas do Município como nos passeios, bermas da estrada, resultando pessoas inexperientes um refúgio para sua sobrevivência, conhecidas as condições de vida que se afiguram cada vez mais difíceis para o cidadão comum, resultando numa intensa competitividade e até conflitos de interesses entre os seus praticantes (os formais e os informais) e dos outros elementos da cadeia de circulação de mercadorias desde os produtores aos consumidores finais.

A sua relevância na academia, compreende-se pela necessidade da compreensão da dinâmica do comércio informal, visando a valorização da sua participação no desenvolvimento sócio-económico, bem como em compreender como o comércio informal contribui na melhoria das condições de bem-estar das pessoas envolvidas e das famílias no geral.

Objectivos

1.4.1. Objectivo Geral:

- ✓ Analisar como o comércio informal contribui no desenvolvimento sócio- económico no Município de Nacala-Porto.

1.4.2. Objectivos específicos:

- ✓ Caracterizar o perfil da força de trabalho envolvida no comércio informal;
- ✓ Mencionar os constrangimentos enfrentados pelos comerciantes informais;
- ✓ Descrever a forma de contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala- Porto;
- ✓ Aferir o papel do comércio informal no sustento e no melhoramento das condições de vida das populações;

Hipóteses

H0: O comércio informal não contribui no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto.

H1: O comércio informal contribui positivamente para o desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto.

Delimitação do estudo

A delimitação representa a especificação de uma parte no todo e deve identificar o espaço pesquisado e na medida do possível o tempo a que respeita, devendo o tema escolhido estar delimitado dentro do tempo possível, espaço e que o pesquisador tenha consciência de sua limitação de conhecimentos, para não entrar num assunto fora de sua área (Prodanov & Freitas, 2013).

1.6.1. Delimitação Espacial

O estudo com o tema “o contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico” em termos espaciais, a pesquisa é feita no Município de Nacala-Porto.

1.6.2. Delimitação temporal

Em termos temporais, o período escolhido foi entre 2015 a 2018. A opção pelo período em análise deveu-se pelo facto que a actividade informal veio a ganhar contornos desde a chegada das empresas multinacionais neste Município, onde a procura pelos produtos da primeira necessidade multiplicou nos mercados da cidade.

1.6.3. Delimitação temática

Em termos temáticos, o estudo concentra-se sobre o contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico e enquadra-se no plano temático do módulo de Empreendedorismo e Inovação.

CAPÍTULO 2 – REVISÃO DA LITERATURA

Este capítulo apresenta a revisão da literatura, com o intuito de se trazer as bases que nortearam todo o debate em torno do tema, desde a parte teórica até a revisão da literatura focalizada. Portanto, este capítulo conceptualiza, contextualiza e compara as diversas abordagens existentes sobre o tema em apreço, havendo desta forma necessidade da sua eleição nesta pesquisa.

2.1. Revisão da literatura teórica

Para compreender o contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala- Porto foram necessárias algumas definições básicas dos diversos autores referentes ao tema, que de certo modo fundamentam a pesquisa em estudo. Para isso, iniciamos com o termo comércio.

2.1.1. O comércio

Segundo Cordeiro (2012) o comércio é uma “actividade lucrativa da produção e venda de bens. Sendo que o termo, pode, com propriedade, aplicar-se a qualquer dos seguimentos do circuito que une produtores a consumidores finais e ainda, as actividades conexas e acessórias” (p.44).

O comércio é uma actividade económica que deixou vestígios arqueológicos e documentais em Moçambique que remontam a mais de 2000 anos. Estudos especializados mostram como é que a actividade comercial quer interna quer externa, desde muito cedo influenciou a formação, desenvolvimento e expansão de Estados Pré-coloniais, tendo-se arrastado até na actualidade. Assim, olhando em política comercial que é o conjunto de actividades baseadas na política económica do País, que visam impulsionar o desenvolvimento do comércio para estimular a produção de bens e serviços que respondam às necessidades do mercado interno e externo, usando o capital humano e recursos naturais numa base sustentável.

2.1.2. A Génese do comércio

Historicamente, tem-se o conhecimento que o processo de trocas de produtos foi o início do desenvolvimento da actividade comercial nas civilizações que se desenvolviam na antiguidade. E por ser muito antiga, sendo datada desde a antiguidade e praticada em diversos locais do mundo, por vários povos e civilizações, torna-se bastante difícil definir a partir de

qual momento começou ou foi inventada a actividade comercial (Coutinho, 2014). Já para Nogueira (2015) refere que o comércio surgiu a partir dos processos de trocas na antiguidade, quando determinados grupos trocavam suas produções por outras.

O facto é que o surgimento e o crescimento da actividade comercial estão directamente relacionados ao surgimento e ao grau de prosperidade das próprias cidades, daí ser caracterizada como uma actividade tipicamente urbana, e logo um importante segmento da economia, basicamente no mundo todo.

O aparecimento do comércio terá provavelmente decorrido da própria hominização, enquanto actividade autónoma e organizada, ele documenta-se desde antiguidade mais recuada, acompanhando o uso da escrita em cuja origem terá, por certo tempo (Cordeiro, 2012). Para Correia (1999, p. 15), a “origem do comércio, remonta desde a Babilónia, através do código de Hamurabi, que com base de alguns contratos como de sociedade, ao empréstimo a juros, o depósito e a comissão” (p.15).

2.1.3. Percursos

O código de Hamurabi entre 1.700 AC, estabelecido na antiga Babilónia (Mesopotâmia) com base na existência de alguns contratos de empréstimo a juros a sociedade, depósito e comissão, são antecedentes que fundamentam as regras comerciais que nos foram alegados pela tal civilização antiga. Assim, constituem percursos do comércio, os fenícios, os gregos e os Romanos (Correia, 1999).

Os Fenícios embora grandes comerciantes, criaram se não, alguns rudimentos do direito marítimo. Ou seja, esses comerciantes dedicavam-se nos contratos de sociedade com base na navegação marítima (transporte de produtos com recurso a barcos). Os gregos enquanto também se tenham dedicado intensamente ao comércio, não prestavam grande atenção as instituições jurídicas só tendo ficado alguns vestígios do direito marítimo conhecido como *Alex rhodia* referente a avarias comuns dos navios, ao empréstimo náutico e as sociedades marítimas. Em outras palavras esses povos, dedicavam-se na reparação dos navios (Correia, 1973).

Para o autor, os Romanos, tiveram um contributo no desenvolvimento do direito comercial, apesar de não terem criado regras específicas, da actividade comercial, incorporaram no *jus*

Civile (normas como de representação da sociedade do empréstimo, do penhor, instituto de falência e das operações de crédito). Em outras palavras, com influxo das necessidades do comércio, ou do intercâmbio do *jus Civile*, deram origem a um conjunto de regras jurídicas não privativas dos cidadãos Romanos conhecidos como *jus Gentium*.

Levando em conta que o comércio se apresenta sob duas perspectivas, (formal e informal), a presente dissertação, vai focar-se nesta última perspectiva, ou seja, o comércio informal, procurando analisar como ele contribui para o desenvolvimento socio-económico no município de Nacala Porto.

2.1.4. Comércio Informal

Soto (1994 citado em Lopes, 2003) refere comércio informal, como aquele realizado na rua, a margem das normas estaduais que regulam a actividade comercial e até mesmo contra elas. Refere-se aqui numa perspectiva de um comércio fixo e comércio itinerante (ambulante) e o comércio que se efectua nos mercados.

Olhando nesta perspectiva, os comerciantes informais, regra geral, não têm licença para o exercício da actividade, não pagam impostos nem emitem facturas relativas às transacções efectuadas. Neste contexto, o comércio itinerante, vulgarmente conhecido como comércio ambulante, é uma das principais formas de exercício do comércio informal. Os comerciantes percorrem itinerários determinados, desenvolvendo a sua actividade a uma escala muito reduzida.

Porquanto, o comércio fixo realiza-se em locais fixos da via pública, de maior e mais fácil acesso à clientela. Regra geral, os operadores instalados em locais fixos na rua exerceram anteriormente a actividade comercial itinerante. É importante realçar que a generalidade dos comerciantes informais operam por conta própria, ainda que seja também frequente encontrar vendedores ambulantes a trabalhar por comissão (a pessoa recebe a partir do volume de produtos vendidos por ele próprio) para comerciantes de rua com localização fixa ou para operadores instalados nos mercados informais.

O comércio informal é, hoje, um conjunto de operadores dinâmicos e economicamente agressivos que buscando a sua sobrevivência têm ocupado e proporcionado rendimentos

alternativos a muitas famílias em países em via de desenvolvimento. A generalidade dos comerciantes informais, actuam por conta própria (Lopes, 2003).

De acordo com Sarthi (1983) e Macintosh (1989) citados em Mosca, 2010, p.85) o Comércio Informal surge como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade, do que se chama de economia “formal”, em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos. E ainda uma consequência de desequilíbrios, distorções ou roturas de mercado e de políticas desajustadas. O comércio “informal” termina por se sustentar da economia e do comércio “formal”, estabelecendo relações de reforço mútuo, em ocasiões fora da lei (saúde pública, fiscalidade, etc.) e transacionando muitas vezes bens e serviços ilícitos.

Os poderes públicos permitem o comércio “informal”, porque este termina por reduzir a pobreza, gerar auto-emprego e criar rendimentos que camuflam os sintomas mais chocantes da pobreza e, em muitas situações, beneficiam as subelites e as burocracias intermédias. Deste modo, Mosca (2010) refere que:

O comércio informal possui estratégias mais flexíveis e adaptadas aos consumidores de rendimentos baixos (venda de cigarros e não de maços, de montinhos de bens alimentares e não ao peso, etc.), o que implica a segmentação do mercado do lado da procura e da oferta ou então são os pobres aqueles que se cruzam na relação de compra e venda nestes mercados (p.85).

Os mercados informais constituem um outro habitat para a actividade comercial informal. Surge como resposta às necessidades de segurança (quer física, quer em relação à perenidade dos direitos de propriedade) dos vendedores de rua, bem como da necessidade de oferecer à clientela um leque mais diversificado de bens e serviços (com finalidade de criar maior capacidade de atracção).

2.1.5. Características do comércio Informal

Levando em conta que a actividade do comércio informal se apresenta como sem escritura pública, o seu carácter, manifesta-se ainda na ausência de garantias e serviços pós-venda, sendo na sua maioria não licenciada (Lopes, 2003). Nesta perspectiva, Cardeiro e Espinhosa (s.d) apresentam as seguintes características:

- ✚ **Dualista:** neste caso, o comércio informal como um sector residual, pois quando crescer a economia tenderá a desaparecer.
- ✚ **Estruturalista:** na perspectiva que existem fortes conexões e interdependência entre o comércio informal e o comércio formal. Outsourcing e sistemas de produção flexíveis que reduzem seus custos.
- ✚ **Legalista:** aqui, os empreendimentos do comércio informal se organizam fora do sistema legal para reduzir custos de registo e legalização.

Em outras palavras, o trabalhador informal é reconhecido por não contar com uma legislação trabalhista que garanta o cumprimento de seus direitos mais fundamentais. Para se chegar a esta definição, contudo, é necessário compreender o processo histórico do conceito, partindo do chamado “sector informal”. A expressão “sector informal” foi adotada e popularizada na década de 70, pela OIT, em estudos sobre a situação econômica do Quênia (OIT, 1972). Na época, definir o sector informal significou confrontá-lo com a formalidade, a partir de sete factores como refere Swaminathan (1991).

Pequena escala produtiva; propriedade familiar; dependência de recursos locais; actividade intensiva do trabalho com tecnologia adaptada às condições locais; habilidades adquiridas fora do sistema escolar formal; facilidade de ingresso à actividade e operação em mercados não regulados e competitivos (p.9)

Esses itens indicavam como as actividades informais eram realizadas, ou seja, como a produção era organizada dentro do sector informal (Barbosa, 2009). Essa definição baseava-se nas previsões otimistas da OIT, que acreditava que intervenções estatais nessas actividades como treinamento de trabalhadores e facilidade de acesso a crédito conteriam a expansão do sector informal.

2.1.6. Ambiente do Comércio Informal

O mercado é o lugar público onde negociantes expõem e vendem seus produtos. Surgiu como um espaço físico na antiguidade antes da invenção do dinheiro. Sendo assim, independentemente da existência do dinheiro, é a oferta e a procura por mercadorias ou

serviços que permite a existência do comércio. Logo, o comércio é dito formal quando sua actividade comercial se realiza através de empresa juridicamente constituída para tal fim, com registo, razão social e endereço definidos, caso contrário diz-se comércio informal. No entanto, sua abrangência é muito maior e caracteriza-se por ser um conjunto de actividades económicas realizadas sem que haja registros oficiais (Francisco & Paulo, 2006).

De tal maneira, pode-se dizer que o ambiente do comércio informal se dá através das feiras e mercados livres, também denominados públicos, das ruas e praças, nos quais os ambulantes, expõem suas mercadorias, e das muitas lojas que ficam às margens desses pontos comerciais ou até distantes deles, mas que apesar de possuírem uma estrutura mais adequada, para ser um comércio formal, acabam funcionando também na informalidade.

2.1.7. Sector Informal

A caracterização do sector informal não é tarefa trivial, conforme se discute em Ramos (2007). Não havendo uma definição única e nem de consenso, para a designação do sector informal e o problema não tem a ver só com o significado da expressão sector informal, mas também com a escolha da expressão que melhor traduz este fenómeno. Podemos apresentar alguns conceitos sobre o assunto numa perspectiva de alguns autores:

O sector informal pode ser referenciado como um variado leque de actividades orientadas para o mercado e realizadas com uma lógica de sobrevivência pelas populações que habitam os centros urbanos dos Países em desenvolvimento (Lopes, 1999). Numa outra abordagem, pode ser considerado como uma actividade orientada para o mercado com o principal objectivo de criar emprego e rendimento para as pessoas nelas envolvidas e para os seus agregados familiares, com uma lógica de sobrevivência (Queiroz, 2009).

Levando em consideração que qualquer negócio/empresa não matriculado junto de uma autoridade competente seja ela nacional/local pertence ao sector informal não se incluindo para este efeito as actividades ilícitas, resultantes de vários tipos legais de crime. E ainda se considera informais aquelas actividades que compreendem essencialmente, as chamadas actividades de sobrevivência, abrangendo as pequenas empresas, as micro-empresas, os trabalhadores independentes e o auto-emprego.

Numa visão mais moçambicana, Amaral (2005) refere que “o sector informal pode ser visto como um conjunto de métodos de sobrevivência com um desenvolvimento de um complexo de actividades não formais” (p.60). Por seu turno Mosca (2010) sustenta e vê como um conjunto de relações de natureza económica, jurídica, social ou burocrática que, não estando reguladas parcial ou totalmente, existem e fazem parte de regras de funcionamento da sociedade e contribuem para que os padrões de reprodução da sociedade e economia persistam.

Pode-se considerar ainda uma actividade informal sob perspectiva da organização Internacional de Trabalho (OIT), mas num contexto Moçambicano, como exercício de actividades não registadas na Repartição de Finanças (entidade competente para o efeito) e por a empresa possuir menos de 10 trabalhadores (INE, 2005). Sugere-se que, mesmo se a empresa declarar que paga uma taxa ao Conselho Municipal ou a uma outra instituição que não é a Repartição de Finanças, ela é considerada como fazendo parte do sector informal.

Apesar de o sector informal contribuir para os cofres do Estado e conseqüentemente para o crescimento da economia dos países em desenvolvimento, isto é, contribuir para o Produto Interno Bruto (PIB), particularmente sobre o volume de receitas provenientes deste sector este não é reconhecido pelas autoridades dos Países onde está inserido (Nazaré, 2006).

Resumindo, o sector informal, muitas vezes definido em termos do que não é actividades económicas e empresas sem registo, sem regulação e que não pagam impostos tem como base as actividades caracterizadas por um baixo nível organizacional, com limitada ou inexistente divisão entre o trabalho e o capital e onde as relações de trabalho são sempre baseadas em colaborações ocasionais, as ligações familiares, entre outras. Inclui pequenas empresas sem qualquer tipo de registo e trabalho remunerado sem contratos, seguros, benefícios ou protecção legal (Trindade, 2007).

2.1.8. Natureza do Sector Informal

A literatura testemunha duas abordagens no estudo da economia informal. A primeira é de carácter puramente económica e ligada às teorias do mercado de trabalho e a segunda é de natureza sócio- económica e prende-se com os determinantes institucionais e políticos que

configuram este fenómeno. O comércio é estudado nesta última vertente, pois vai de encontro à definição de informalidade que informa o presente texto.

Rogerson (1996, citado por Chivangue, 2012) faz uma distinção conceptual, dentro da economia informal legítima, entre aquelas actividades ligadas à mera sobrevivência das que possuem um grande potencial para influenciar positivamente o crescimento. No primeiro encontram-se agentes com rendimento abaixo do salário mínimo. A pobreza e o desespero pela manutenção da vida constituem o principal motivo para a existência de tal actividade. A segunda categoria constituída por micro-empresas de pequenos negócios muitas vezes envolve apenas o proprietário e alguns membros da família.

Quanto as micro-empresas, estas não gozam de qualquer espécie de licenciamento e funcionam na forma rudimentar. São estas que têm potencial de florescer e passar a grandes empresas formais (Byiers, 2009). Enquanto isso, sugere-se que a economia informal resulta de impostos elevados e péssimo bem-estar social, acrescentando-se que se trata de um mercado secundário onde ocorrem transacções que poderiam ser possíveis no formal, mas seriam taxadas, situação que gera a necessidade de praticar essas operações longe do encalce da lei (Chivangue, 2012). Argumenta-se na medida em que muitos proprietários de empresas informais operam de forma semi-legal ou ilegal devido ao ambiente regulatório que é muito punitivo, desajustado ou simplesmente não existente.

Existe também a perspectiva que associam o surgimento do sector informal ao aumento da população urbana e da consequente procura pelo emprego, bens e serviços que crescem mais rapidamente do que a média nacional, a ponto de o mercado laboral formal não conseguir absorvê-los. Além do mais, os anos de ajustamento estrutural e correspondente redução do emprego na função pública diminuíram as oportunidades nas áreas urbanas, sendo o sector informal que compensa as falhas do formal.

Numa outra abordagem, refere-se que a predominância das micro-empresas informais nas economias dos países em desenvolvimento constitui um sintoma de aspectos tais como altos custos de transacção, altos níveis de risco das firmas, fraca base fiscal, pobres fluxos de informação, altas e complexas barreiras regulatórias e existência de oficiais governamentais corruptos (Byiers, 2009).

2.1.9. Características do sector Informal

O sector informal é hoje, um conjunto de operadores dinâmicos e economicamente agressivos que buscando a sua sobrevivência, têm ocupado e proporcionado rendimentos alternativos a muitas famílias em países em desenvolvimento. Assim, o sector informal como qualquer outra actividade apresenta-se sob perspectiva de algumas características que lhe confere a sua identidade. Este sector pode ser identificado sob as seguintes características (Amaral, 2005):

- ✚ Para o início das actividades conta apenas a iniciativa pessoal;
- ✚ É uma organização individual ou familiar, livre e flexível;
- ✚ É de fácil entrada e integração, mas com muitos riscos de se extinguir;
- ✚ Emprega mão-de-obra barata, jovem e com predominância do sexo feminino em certas actividades como a venda de produtos, hortícolas, vegetais, e outros produtos agrícolas;
- ✚ Comercializa uma vasta gama de produtos e presta serviços diversos que não envolvem grande tecnologia ou equipamento;
- ✚ A formação profissional é reduzida ou inexistente, privilegiando-se as práticas de aprendizagem no processo de trabalho; e
- ✚ O crédito é concedido por pessoas singulares ou familiares e pelo recurso a associações de poupanças e crédito.

Olhando para o país, a mão-de-obra envolvida no sector informal pode ser compreendida com base no grau de desempregados e sub-empregados do sector informal; desempregados não só urbanos, mas também, provenientes das zonas rurais; e ainda funcionários e agentes do Estado que usando os membros familiares, praticam actividade informal; bem como, trabalhadores na situação formal, a busca de maiores receitas e a fuga ao fisco, estão na actividade do sector informal (Chichava, 1998).

E ainda pelo sector informal, pode-se encontrar jovens, recém-formados que não encontrando alternativas de emprego formal, abraçam o sector informal como forma de sobrevivência.

PNUD (2001) refere que no sector informal, pode-se encontrar dois tipos de trabalhadores nomeadamente assalariados e não assalariados, que normalmente são os familiares não pagos regularmente, mas que os mesmos, são concedidas certas condições como de alojamento, alimentação e alguns subsídios.

Numa outra abordagem, considera-se que na maior parte da força de trabalho é partilhada em termos de sexo, ou seja, não só os homens que se ocupam nesta actividade, como também as mulheres estão empenhadas na actividade informal. Os estudos referem que as mulheres fazem parte dos primeiros que dinamizaram a criação e desenvolvimento do sector informal, e continuam a representar a maior população de indivíduos que operam neste sector (Lopes, 1991 & Ardeni, 2001).

2.1.10. Diferentes tipos de actividades do comércio informal

Segundo o INE (2005), comércio informal é toda actividade comercial não registada na Repartição de Finanças. Fazem parte deste grupo unidades não licenciadas, vendedores de rua, de esquina, de mercado. Para este efeito, a actividade informal inclui:

a) Comércio por grosso

Compreende a actividade de revenda por grosso sem transformação, de bens novos ou usados, a comerciantes (retalhistas ou grossistas), as indústrias e utilizadores institucionais e profissionais ou a intermediários (que actuam por conta de terceiros ou por conta própria). Os bens podem ser revendidos em bruto, tal como foram adquiridos.

b) Comércio a retalho

Compreende a actividade de revenda a retalho, sem transformação de bens novos ou usados, destinados ao consumidor final, às empresas e outras instituições. Os bens podem ser revendidos tal como foram adquiridos, ou após a realização de algumas operações associadas ao comércio a retalho, tais como, a escolha, a classificação e o acondicionamento.

Os bens incluídos neste tipo de comércio são de consumo. Este tipo de comércio desenvolve-se através de várias formas: em estabelecimentos, fora destes, feiras, venda ambulante, venda por correspondência, ao domicílio.

c) Turismo informal

Tem a ver com o alojamento e restauração que compreende as actividades de alojamento de um abrigo oneroso e temporário (com ou sem alimentação incluída) e a venda de refeições e bebidas para consumo no local, incluindo ou não um espectáculo, exercidas sem licença. Fazem parte deste grupo: barracas, pousadas e restaurantes.

d) Famílias com empregados domésticos

Compreendem as actividades de pessoal doméstico (cozinheiros, lavadeiros, jardineiros, mordomos, motoristas, porteiros), empregados pelas famílias em regime de contrato ou tarefa. Este pessoal não só realiza actividades do âmbito doméstico, também realiza actividades comerciais na residência onde está inserido, que muitas vezes se confundem até ao ponto de não se saber se é empregado doméstico ou é vendedor.

e) Trabalhadores não qualificados

São aqueles que executam tarefas simples e rotineiras que envolvem esforço físico, utilizando instrumentos manuais, pouca iniciativa e autonomia. Estas tarefas ou actividades consistem em vender mercadorias na rua, em locais públicos ou porta a porta, assegurar as limpezas e recolha de lixo, guardar e vigiar imóveis, trabalhos simples na indústria mineira, agricultura e pesca.

Dentro do comércio informal, em termos de actividades, podemos encontrar dois grupos distintos: um grupo que desenvolve o comércio informal como actividade principal e um outro grupo que para além da actividade principal desenvolve uma outra actividade que é secundária.

i) Actividade principal

Considera-se actividade principal aquela tarefa que a pessoa teve nesse período de referência e que o entrevistado a classifica como tal. Havendo dúvidas, define-se como principal aquela em que a pessoa trabalhou, efectivamente, maior número de horas na semana de referência; que tinha mais tempo de permanência no empreendimento, contado até ao final da semana de referência no empreendimento e que lhe proporcionava habitualmente maior rendimento mensal. Para a pessoa ocupada em mais de uma actividade (INE, 2006).

ii) Actividade secundária

Considera-se actividade secundária, aquela em que a pessoa trabalhou, efectivamente, maior número de horas, a seguir à actividade principal, na semana de referência (INE, 2006).

2.1.11. A emergência do sector informal

A obra de Santos (1975) é uma das pioneiras no estudo do sector formal e tem influenciado as discussões contemporâneas sobre a emergência do sector informal. Assim, Santos (1975 citado em Abreu, 2007) refere que os espaços dos países em desenvolvimento (como é o caso de Moçambique) caracterizam-se basicamente por se organizarem em função de interesses estrangeiros. São espaços descontínuos, instáveis e multipolarizados, marcados por grandes diferenças em termos de renda. Essas diferenças é que determinam diferentes possibilidades de consumo entre os indivíduos. O nível de renda é também em função da localização da pessoa, determinando a situação de cada um como produtor e consumidor. Assim criam-se dois circuitos (superior e inferior) não só económicos, mas também responsáveis pelos processos de organização espacial.

2.1.12. Importância do comércio Informal

O comércio informal joga um papel de relevo aos vários níveis: emprego, rendimento, impulsionamento e geração do consumo, abastecimento do mercado. Mosca (2010) refere que “o sector informal contribui para a redução da pobreza, geração de auto-emprego, criação de rendimentos e acalma eventuais manifestações e revoltas” (p.85).

Para o autor, acrescenta referindo que ao nível do emprego, a massificação da sua prática, ela permite com que milhares de habitantes que não possuem um emprego possam através dela minimizar a sua condição de vida. Mais de metade da população activa não possui emprego, a maioria das quais nunca teve sequer um emprego e outras tantas que perderam seu emprego; uma alternativa que tem encontrado para minimizar sua condição de vida é através das actividades informais geradoras de rendimento.

Quanto ao rendimento, este é muita das vezes assegurado através da venda dos resultados da prática das actividades comerciais que são realizadas muitas vezes para o auto-sustento e que o seu excedente serve de produto de venda para consumidores interessados; noutros casos, as actividades informais são realizadas exclusivamente para fins comerciais, o que pressupõe a

produção de certos produtos, bem como sua compra para fins comerciais como forma de obter daí alguns dividendos que permitam a sobrevivência dos seus praticantes e suas famílias.

Em momentos de crise económica, política, social e principalmente de subdesenvolvimento económico, a existência e desenvolvimento de redes informais de comércio, solidariedade são frequentes, constituindo respostas as necessidades das populações, pelo que não devem ser reprimidas pois, desempenham um papel estabilizador da sociedade (Ernst & Young, 2004).

Numa outra abordagem, Mosca (2005) refere:

O Sector Informal contribui para a redução da pobreza, geração de auto-emprego, criação de rendimentos e acalma eventuais manifestações e revoltas, não obstante, este sector altera o papel da mulher na sociedade e na economia, pois, é a partir do comércio informal que as mulheres começaram a assumir um papel activo e directo na integração do mercado (p.85).

Um aspecto a ressaltar é que muitas vezes os resultados dessas vendas não são satisfatórios, devido a limitações que os praticantes neste caso os comerciantes encontram, tais como a falta de capital para investir em condições que lhe permitam melhorar sua actividade, a falta de um mercado de capital para o financiamento de suas actividades devido ao elevado risco que elas enfrentam, a não especialização ou vocação para realização da actividade de comércio, a falta de conhecimento e até mesmo de experiência em questões de gestão de negócios, a concorrência que lhes é movida pelos formais que possuindo maior capacidade e acesso ao financiamento permite obter economias de escala, a forte dependência de factores naturais e apoio de terceiros.

Ao nível da impulsionação e geração do consumo, sendo uma forma alternativa de compra os consumidores, principalmente os de baixo rendimento que são a sua maioria, vêm nela uma saída acessível para o consumo. Esses mesmos produtos ao invés de serem vendidos em quilos por exemplo, usam-se medidas já padronizadas remetendo-se a pequenas quantidades de três ou cinco unidades de cada um dos productos.

Ao nível do abastecimento do mercado, a actividade informal tem sido solução para certas situações de escassez de alguns produtos de consumo e não só, quer se trate de situações de

escassez premeditada (especulação) quer se trate de situações de escassez real. Nestes casos, ela serve tanto para o abastecimento do mercado consumidor como para os próprios formais que por sua vez comercializam aos consumidores finais.

O comércio informal costuma ser percebido de maneira negativa dentro do contexto urbano. Todavia, nem sempre essa óptica se mostra como sendo verdadeira, posto que o comércio informal pode suprir lacunas existentes, seja em relação à gama diversificada de produtos a serem oferecidos, seja em razão da oferta de mercadorias ocorrer a preços mais acessíveis a determinadas camadas da população. Desconsiderar esses aspectos é olhar de maneira absoluta e estigmatizante para um comércio que, a despeito de qualquer crítica, vem se mantendo e atendendo a demanda da população (Mendes & Cavedon, 2013).

O comércio informal necessita de bases que sirvam de apoio e que tenham como objetivo formalizar o comerciante, mas sem limitar tanto o seu negócio. Leis flexíveis que assegurem o trabalhador de acordo com suas necessidades e interesses, mesmo ele trabalhando na informalidade.

2.1.13. Ganhos no Comércio informal

Apesar da série de benefícios existentes com a formalidade, há um contraste entre os dois lados, pois muitos que se formalizaram pensam, agora, em voltar para a informalidade. Para os comerciantes, na medida em que aumenta as receitas, vai mudando de faixas do sistema, para o qual há sempre um limite de receitas (Evans, 2015).

Ramos e Brito (2004) argumentam que o crescimento da informalidade:

Representa um foco de preocupação em relação à perda de arrecadação tributária. Uma corrente de estudiosos do mercado de trabalho advoga que esse fenômeno é propiciado pelos elevados encargos trabalhistas impostos pela relação formal de trabalho, que faria com que o custo do factor do trabalho dobrasse, segundo alguns cálculos, em relação ao salário efectivamente recebido pelo trabalhador (p.8).

Não obstante, a vantagem da economia informal para o comerciante é que ele não paga impostos ficando, assim, com todo o retorno do seu investimento. Ainda mesmo trabalhando

informalmente, mas com uma boa gestão dos recursos financeiros, um comerciante informal pode maximizar seus ganhos, pegando o dinheiro que outrora era descontado de seu salário na forma de INSS e investindo em aplicações financeiras mais rentáveis.

Também dá ao trabalhador uma maior liberdade e flexibilidade com seus horários, já que ele não tem as obrigações fiscais de um empregado formal; além de fornecer uma margem maior de negociação de valores a serem pagos, já que desonera o contratante de custos financeiros e possibilita uma relação sem a influência de sindicatos e Convenções Colectivas de Trabalho.

2.1.14. Causas do comércio Informal

Perry, Maloney, Arias e Mason (2007, p.2) afirmam que uma das razões da informalidade é o facto de que cada agente procura o melhor para si, mesmo que isso signifique o descumprimento das normas comerciais. Assim, para Perry et al (2007):

Muitos trabalhadores, empresas e famílias escolhem o seu melhor nível de envolvimento com as normas e instituições públicas, dependendo de sua avaliação dos benefícios líquidos associados à informalidade e do esforço e capacidade do Estado para fazer cumprir as leis. Ou seja, eles fazem análises implícitas do custo-benefício de ultrapassar a importante margem para a formalidade e frequentemente desejam não o fazer (Perry et al, 2007).

Na mesma direção, Ramos (2007, p.32), ao discutir os atrativos da informalidade, afirma que "o ônus associado aos encargos sociais do trabalho tende a produzir um incentivo à sua sonegação como forma de redução de custos e aumento, ou manutenção, de margens de lucros, particularmente em tempos de retração da actividade econômica".

O comércio informal intervém na oferta de bens e serviços adequados aos rendimentos e ao poder de compra de vasta camada da população desfavorecida (Lopes, 1999). Por isso, há necessidade de se desenvolver um estudo que incida no papel que esta actividade pode desempenhar na ocupação do excedente da força de trabalho. Por outro lado, há necessidade de analisar as características que este excedente da força de trabalho possui que influencia na concorrência a ocupação dos postos de trabalho oferecidos pelo mercado formal.

Por outro lado, para entendermos a complexidade do comércio informal e algumas causas que levam a maioria da força de trabalho a ocupar-se nela, impõe-se que analisemos, em termos numéricos, os postos de trabalho disponibilizados pelo mercado formal em Moçambique e a força de trabalho disponível para trabalhar neste sector no período em análise.

Assim, em Moçambique, o comércio informal tem registado um crescimento acelerado nas zonas urbanas. Aponta-se como causa para este facto, o excedente da força de trabalho que não encontra trabalho no mercado formal. A situação conjuntural do país evidencia que o comércio informal continua a ser a actividade alternativa para a ocupação da força de trabalho e para a sobrevivência de muitas famílias (Cruz & Silva, 2005).

Num outro desenvolvimento, o comércio informal e a ocupação da força de trabalho surge o fenómeno da ocupação da População Economicamente Activa no comércio informal em Moçambique. É deste modo que Amaral (2005), Cruz e Silva (2005) e Lopes (1999) referem que a causa do comércio informal, tem como base o alívio da pobreza e acalmando os anseios da população pelo emprego formal. Mosca (2009) nota que os poderes políticos permitem o comércio informal, porque este termina por reduzir a pobreza, gera auto-emprego e cria rendimentos que camuflam os sintomas mais chocantes da pobreza e acalmam eventuais manifestações e revoltas.

O sector subterrâneo ou informal surge originalmente em resposta a rápida urbanização e ao desemprego nos países em desenvolvimento (Hope, 1996). Alguns autores associam o surgimento do sector informal à crise de emprego formal. Este é o caso de King (1996), defensor da posição segundo a qual o surgimento do sector informal está ligado à crise verificada no sector formal da economia, especialmente em África. É uma nova reacção à crise de emprego no sector formal que está associada a perda de emprego e às Políticas de Ajustamento Estrutural. Santos (1975 citado em Abreu, 2007) defende a entrada massiva dos estrangeiros, é uma das causas que caracterizam-se basicamente por se organizarem em função de interesses estrangeiros. São espaços descontínuos, instáveis e multipolarizados, marcados por grandes diferenças em termos de renda. Essas diferenças é que determinam diferentes possibilidades de consumo entre os indivíduos.

O nível de renda é também em função da localização da pessoa, determinando a situação de cada um como produtor e consumidor. Assim criam-se dois circuitos (superior e inferior) não só económico, mas também responsáveis pelos processos de organização espacial.

2.1.15. Consequências do comércio Informal

Levando em conta que o comércio informal, é uma actividade não legislada, sendo que o sector informal é, hoje, um conjunto de operadores dinâmicos e economicamente agressivos que buscando a sua sobrevivência, têm ocupado e proporcionado rendimentos alternativos a muitas famílias em países em desenvolvimento. Olhando os seus actores, Funcionários do Estado e operários do sector formal usando seus familiares ou trabalhadores para complemento dos seus rendimentos proprietários do sector formal à busca de maiores receitas e fuga ao fisco. Esta última constitui uma das consequências que prejudica o governo, na medida em que a fuga de fisco, para além de constituir um crime por lei, retarda a economia do país na cobrança das receitas fiscais. Deste modo, Ribeiro (2000) destaca:

Uma das grandes consequências do comércio informal é o facto de esse levar a uma redução na receita tributária e, conseqüentemente a uma menor quantidade e qualidade de bens e serviços público colocados a disposição da sociedade. Assim, poderia ocorrer uma redução do crescimento económico, sob a premissa de uma carga tributaria maior que a óptima e uma fraca obediência as instituições estatais (p.17).

Já Adam (1985) citado em Ribeiro (2000), descobre uma correlação positiva entre o crescimento do Comércio Informal e a oficial, supondo um baixo custo para a entrada da informalidade devido a uma baixa coercividade. Nesse caso observa-se que sobre uma política expansionista, há um estímulo de crescimento para ambos os comércios. Assim Ribeiro (2000) refere que em países em desenvolvimento, “o comércio informal pode apresentar um padrão de evolução pro-cíclico, pois do produto da renda pode permitir que a parcela mais pobre da população perceba maneiras de produzir bens e serviços capazes de gerar rendas” (p.18).

2.1.16. Comércio informal em Moçambique

Após a proclamação da independência em 1975, o governo adoptou um modelo socialista de desenvolvimento económico centralizado e uma política de colectivismo rural. A guerra civil que durou 16 anos trouxe ao país muitos problemas económicos nos anos 1980. Em resposta, o Governo de Moçambique introduziu, em 1987, o Programa de Reabilitação Económica (PRE), financiado pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial, o que inverteu o declínio do Produto Interno Bruto (PIB) no final dos anos 1980 para um crescimento positivo e alto, nos anos 1990. Apesar deste crescimento do PIB, no final da guerra civil em 1992, Moçambique continuou sendo um dos países mais pobres do mundo, com cerca de 46,8% da sua população vivendo abaixo da linha de pobreza (PNUD, 2009).

Assim, sustentado por uma redução da inflação e o avanço de um de dois grandes projectos de gás, a Actualidade Económica de Moçambique (MEU): transitando para um Crescimento mais inclusivo, nota que o país está mais estável desde a contracção económica criada pela crise da dívida em 2016, contudo, as perspectivas de crescimento são limitadas. O crescimento médio do Produto Interno Bruto (PIB) rondou em volta dos 3,8% em 2016 e 2017, e previa-se que atinja uma taxa ligeiramente mais baixa em 2018, no valor de 3,3%. Serviços como turismo, transportes e logística e ainda, actividades financeiras - que foram os mais afectados pela crise estão a recuperar gradualmente, mas estes ganhos têm sido anulados pelo fraco crescimento no sector extractiva, nota o relatório (MEU, 2018). As oportunidades de crescimento para Moçambique também dependem da recuperação no nível do consumo privado, particularmente nos sectores de serviços, que constituiu o principal impulsionador do crescimento nos anos que precederam a crise económica actual, aponta o relatório.

Embora em Moçambique, tal como em outros países como Angola, Quénia, o sector informal tenha sido percebido como um problema social, pois representa um sector não reconhecido pelos regulamentos vigentes nesses países para o início da actividade comercial, a realidade mostrou que este sector tem um papel significativo na criação de empregos, na geração de rendimento e no desenvolvimento económico e social do país.

Apesar de o sector informal contribuir para os cofres do Estado e consequentemente para o crescimento da economia dos países em desenvolvimento, isto é, contribuir para o Produto Interno Bruto (PIB),

particularmente sobre o volume de receitas provenientes deste sector este não é reconhecido pelas autoridades dos países onde está inserido. O trabalhador informal é um contribuinte activo para a arrecadação de receitas para o Estado (Nazaré, 2006).

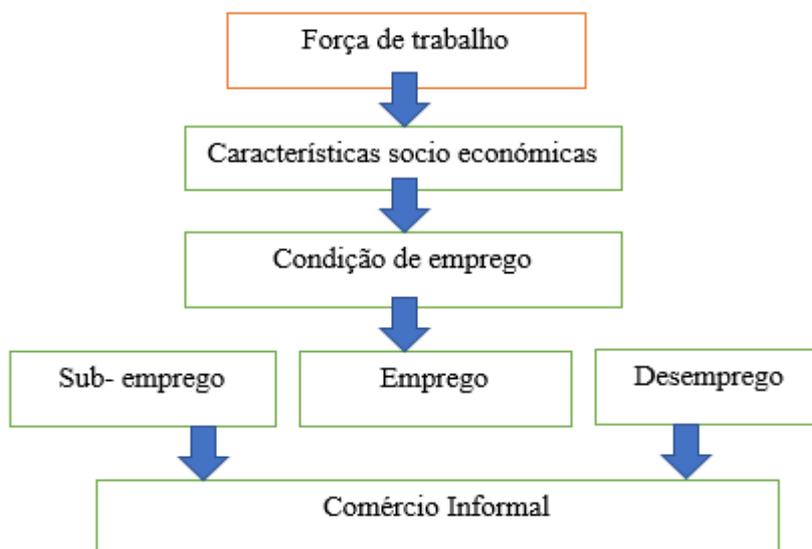
Uma importante forma de comércio que ganhou nome e notoriedade no nosso país são os “mukheristas” que através do comércio se deslocam para adquirirem grandes quantidades de produtos diversos fora do país (África do Sul e Suazilândia, preferencialmente devido a proximidade reduzindo assim o custo de transporte) e que uma vez adquiridos são trazidos para junto dos consumidores vendendo-os a preços mais reduzidos do que os praticados pelos formais.

2.1.17. O modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique

O modelo de análise usado neste estudo assume que as características sócio-económicas podem influenciar os indivíduos na “escolha” do tipo de emprego. O esquema que se apresenta na Figura 1 abaixo, foi adaptado com base na Teoria Geral do Emprego de Keynes (1988). Para este autor, o desemprego é um fenómeno social e económico característico das economias modernas, em consequência do desequilíbrio entre a procura e a oferta de mão-de-obra.

Há uma situação em que a oferta agregada de mão-de-obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente é maior do que o volume de empregos existentes. Também há uma outra situação em que o desemprego resulta da recusa em aceitar um emprego por parte do trabalhador, em consequência de vários factores não motivadores tais como baixas remunerações ou más condições de trabalho. Este modelo estabelece que há uma força de trabalho com certas características sócio-económicas como por exemplo, o tamanho e composição dos indivíduos por idade e sexo que combinadas influenciam a ocupação dos indivíduos por condição de emprego. Igualmente, o modelo assume que indivíduos inseridos no Sub-emprego e no desemprego tendem a ocupar-se no comércio informal. As características sócio-económicas estão associadas à força de trabalho que não consegue emprego no sector formal por causa da sua fraca capacidade de competir no mercado de trabalho e como consequência fica no desemprego, de acordo a figura a seguir.

Figura 1: Modelo teórico para análise do comércio informal em Moçambique



Fonte: Adaptado a partir da combinação da Teoria Geral do Emprego (Keynes, 1988) e do Diagrama de Fluxo dos determinantes Básicos do Tamanho de Força de Trabalho (Arnaldo, 1999).

2.1.18. Desenvolvimento sócio-económico

O desenvolvimento socio-económico é um processo de transformação que implica mudanças nos três níveis ou instâncias de uma sociedade: estrutural, institucional ou cultural. É o aumento sustentado dos padrões de vida possibilitado pelo aumento da produtividade de determinadas actividades e/ou pela transferência da mão-de-obra dessas para outras actividades com maior valor adicionado per capita (Pereira, 2006).

Os instrumentos de governação em Moçambique estão providos de desarticulações diversas e contradições notórias, o que acaba por se evidenciar no tratamento que se dá ao informal. Essa espécie de desorganização política, é resultado da ausência de um projecto de desenvolvimento nacional coerente, aliada à natureza neopatrimonial do regime (Forquilha & Orre, 2011).

Para que haja desenvolvimento socio-económico é essencial que haja um processo de crescimento da renda por habitante, ou do produto agregado por habitante, ou da

produtividade. Não existe desenvolvimento socio-económico sem que a produção e a renda média cresçam (Pereira, 2006).

2.1.18.1. Desenvolvimento Socio-Económico e Comércio Informal em Moçambique

Uma das mais recentes medidas com o objectivo de estimular as iniciativas empreendedoras distritais – os Sete Milhões de Meticais – é vista pelo meio académico local como intensificadora da natureza informal da economia nacional com destaque maior para o comércio informal e, sobretudo, que alimenta as hostes do partido no poder através de mecanismos de patronagem e clientela (Sande, 2011).

A mais recente versão do plano de acção para a redução da pobreza (PARPA 2011 – 2014), apresenta as mesmas contradições e insuficiências dos anteriores documentos. Embora assuma que a maioria da população moçambicana depende do informal, sugere que esta deverá ser integrada no formal através da criação de emprego, o que passa pela captação do investimento estrangeiro, sobretudo ligado aos mega-projectos, situação a qual Söderbaum (2007), se refere como uma forma ingénua de pensar o desenvolvimento. Guha e khasnobis (2007), acrescentam que “com a estratégia de desenvolvimento de Moçambique a mostrar uma obsessão pelos mega-projectos, o sector informal é visto quase como um entrave do que como potencial para o crescimento.

2.1.18.2. Contributo do comércio Informal

Levando em conta que o sector informal se define como um variado leque de actividades orientadas para o mercado e realizadas com uma lógica de sobrevivência pelas populações que habitam os centros urbanos dos países em desenvolvimento, o sector informal pode ser considerado como, uma actividade orientada para o mercado com o principal objectivo de criar emprego e rendimento para as pessoas nela envolvida e para os seus agregados familiares, com uma lógica de sobrevivência (Queiroz, 2009).

Num outro desenvolvimento, Piepoli (2006 citado em Mosca, 2010, p.85), defende que este sector altera o papel da mulher na sociedade e na economia, pois, é a partir do comércio informal que as mulheres começaram a assumir um papel activo e directo na integração do mercado.

Em momentos de crise económica, política, social e principalmente de subdesenvolvimento económico, a existência e desenvolvimento de redes informais de comércio, solidariedade são frequentes, constituindo respostas as necessidades das populações, pelo que não devem ser reprimidas pois, desempenham um papel estabilizador da sociedade (Ernst & Young, 2004, p170).

Neste contexto, pode-se claramente afirmar que apesar de o sector informal contribuir para os cofres do Estado e conseqüentemente para o crescimento da economia dos países em desenvolvimento, isto é, contribuir para o Produto Interno Bruto (PIB), particularmente sobre o volume de receitas provenientes deste sector, este não é reconhecido pelas autoridades dos países onde está inserido (Nazaré, 2006).

2.2. Literatura Empírica

Nesta subsecção, procuramos trazer alguns estudos realizados no estrangeiro, relacionados com o tema proposto no presente trabalho de Dissertação.

No estudo feito no Brasil pelo Conceição (2010) com o tema: sector informal urbano, estudo do comércio ambulante. O estudo em causa tinha como objectivo “ análise do segmento do sector informal que compreende o comércio informal”. Na metodologia do estudo usou se entrevistas frente a frente para recolha de dados e debates com tema informalidade na economia, visto que é um estudo qualitativo, o seu estudo teve lugar em quatro regiões dos municípios do Rio de Janeiro nomeadamente Duque de Caxia, Madureira, Meier e Centro. Conceição (2010) concluiu que o sector informal é heterogéneo compreendendo organizações que vão desde empresas quase capitalistas à organizações familiares. Diz ele que o comércio ambulante é uma actividade predominantemente ilegal, mais de metade dos entrevistados não têm licença, que autoriza a actividade. Acrescenta dizendo que as acções do Governo sempre incentivadas pelo comércio formal estabelecido são ameaçadas pelo comércio informal, isso faz com que haja uma organização frágil e incerta. Nesse sentido, as relações de trabalho internas ao comércio informal, bem como as relações com ofertantes e consumidores são marcadas pela instabilidade e, estão sempre sujeitas a serem rompidas de um momento para o outro. Conceição (2010) concluiu ainda que a obtenção de licença é dificultada por processos burocráticos e complicados, aliados a exigências específicas, muitas vezes não cumpridas

pelos trabalhadores, alternativas tipicamente informais surgem como solução para esta questão. Por outro lado, observa-se a contratação de deficientes físicos para a obtenção de licença. Por outro lado procura-se sanar a falta da licença através de agrados e subornos aos fiscais. Conceição (2010), acrescenta dizendo que entretanto, no comércio ambulante, relações de trabalho quase capitalistas. E até seria o caso do que se chamou de assalariados informais. Observou-se que um terço dos trabalhadores entrevistados faz parte deste grupo de comerciantes que, na informalidade, se submetem a patrões em troca de salários ou de pequenas participações nos lucros. Embora trabalhem em condições semelhantes às de seus patrões - os conta própria -, os assalariados do comércio ambulante têm menores rendimentos e exercem a actividade, predominantemente, em carácter provisório. Fazendo uma breve comparação entre os dois estudos percebe-se que, quanto ao tema Conceição (2010) fez seu estudo no sector informal, especificamente no estudo do comércio ambulante, portanto os resultados são apenas aplicáveis ao comércio ambulante e não ao sector familiar. O estudo em causa na presente Dissertação que tem como o tema contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto envolve este sector numa forma geral sobre o comércio e os resultados são de uma forma geral. Conceição (2010) teve como objectivos no seu estudo a análise do segmento do sector informal que compreende o comércio informal enquanto o tema em estudo tem como objectivo analisar como o comércio informal contribui ao desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala, no caso específico no mercado central Alta, central Baixa e mercado Juma. O estudo de Conceição dá-se em quatro distintas regiões do município do Rio de Janeiro: Duque de Caxias, Madureira, Méier e centro, este estudo é feito em apenas no ano de 2010, enquanto que o tema do presente trabalho, envolve o período 2015 à 2018, sendo local escolhido a cidade e Município de Nacala-Porto, e foi população alvo os mercados mais frequentados e com maior incidência dos comerciantes informais, neste caso, o mercado central da cidade Alta, Baixa e o mercado grossista Juma, portanto a semelhança dos dois trabalhos são feitos em municípios. Conceição (2010) na sua metodologia de estudo usou entrevistas frente a frente e debates, diferentemente, o tema da presente monografia enfatiza a observação, entrevistas e questionários. Os estudos feitos por Conceição tiveram somente o enfoque qualitativo, enquanto o presente estudo fez a triangulação de métodos, ou seja, um estudo misto com enfoque qualitativo e quantitativo.

2.2.1. Literatura focalizada

Nesta subsecção, procuramos trazer alguns estudos realizados dentro do país relacionados com o tema de pesquisa, sobretudo em Moçambique. O contributo do sector informal para renda familiar na comunidade de kuachena. Baptista (2013) fez um estudo com o tema: o contributo do sector informal para a renda familiar na comunidade de kuachena. O estudo tinha como objectivo de analisar o papel do sector informal na melhoria de renda familiar nesta comunidade.

Na parte metodologica, para recolha de dados usou-se a observação não participante e inquéritos (questionários e entrevistas), já que se trata de uma pesquisa explicativa. Baptista (2013) concluiu que o seu estudo trouxe perspectivas dos resultados a partir do campo, avançando que o sector informal é de carácter individual e é a nível local. A maior parte dos produtos vendidos são produzidos localmente. Baptista (2013) afirma ainda, que o sector informal proporciona a sobrevivência da população residente, à medida que há falta de emprego, e as mesmas tornam-se empreendedoras e criativas. Baptista (2013) concluiu que há renitência no sector informal para esta população por falta de outras actividades a desempenhar e o nível de escolaridade determina o modo de vida para satisfazer as suas necessidades. Diz ainda que o nível de escolaridade é o garante da especialização e profissionalização da mão-de-obra que poderá satisfazer as comunidades para o bem-estar social das mesmas. Não descarta a ideia de que as mesmas não são suficientes para o agregado familiar, mas ela suporta todas as necessidades. E por fim, concluiu que os valores ganhos são para as necessidades básicas das famílias.

Fazendo uma breve comparação entre o estudo acima e o do tema em causa percebe-se que Baptista (2013) no seu estudo tem como objectivo analisar o contributo do sector informal para renda familiar na comunidade de kuachena, isto é, quer saber como este sector tem contribuído na renda, enquanto que o tema em estudo é análise da contribuição do sector informal na redução da pobreza urbana. Existe aqui um dado comum que é a contribuição, a diferença é que Baptista (2013) fala de renda familiar e o tema da presente Dissertação relata do contributo do comércio informal no desenvolvimento do município de Nacala-Porto, e inclui o próprio Município enquanto Instituição o proveito que este tira do comércio informal praticado dentro da Autarquia. Portanto os dois temas têm o mesmo destinatário temático. No que diz respeito ao trabalho de Baptista (2013) tinha como objectivo analisar o papel do sector

informal na melhoria da renda familiar, enquanto o presente o objectivo analisar a contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico do Município de Nacala-Porto. Nestes dois temas existe uma semelhança próxima, quanto ao conteúdo temático, Baptista quer melhorias enquanto este trabalho quer o contributo desta actividade comercial informal no desenvolvimento da economia local na redução da pobreza e sustento das famílias. Baptista (2013) apenas escolheu o ano 2013 para o seu estudo.

Ainda na literatura focalizada, foi possível constatar o trabalho realizado por Saúde (2016) pela Universidade Eduardo Mondlane, cujo tema foi “Contributo do Comércio Informal na Promoção do Desenvolvimento Socio-Económico na Vila Municipal de Vilanculos de 2010 à 2015, e tinha como objectivo, Analisar o Contributo do Comércio Informal na promoção do Desenvolvimento Socio- Económico na Vila Municipal de Vilanculos de 2010 à 2015.

Para alcançar o objectivo geral, o autor apresentou três (03) objectivos específicos: caracterizar o perfil da força de trabalho envolvida no comércio informal e mencionar os constrangimentos enfrentados pela mesma; verificar o papel do comércio informal no sustento e no melhoramento das condições de bem-estar da força de trabalho envolvida no mesmo; e explicar a tendência e aplicação das receitas municipais arrecadadas pelo Conselho municipal da vila de Vilanculos (MVV) através do comércio informal.

Feito o trabalho de campo, os resultados constataram que existiam dois grupos de comerciantes informais: um grupo mais representativo (90%), constituído por indivíduos que desenvolvem o comércio informal como actividade principal, isto é, que se serve de única fonte de sobrevivência de seus agregados familiares (AFs), e o segundo grupo (10%) que desenvolve o comércio informal como actividade secundária.

Com os resultados de pesquisa, percebe-se que o comércio informal na Vila Municipal de Vilanculos é dominado por mulheres. No que tange ao financiamento, o grosso dos comerciantes informais usou poupanças próprias para o começo das actividades, e verificou-se que existe falta de informação sobre como pedir financiamento a instituições licenciadas formalmente para tal.

No que tange aos constrangimentos enfrentados pelos comerciantes informais, o principal é a falta de colaboração entre os vendedores informais, falta de intercâmbio de informação sobre

a comercialização (métodos de gestão e persuasão dos clientes) seguidos pela falta de financiamento bancário e finalmente, o fraco saneamento do meio onde desenvolvem as suas actividades.

No que concerne o contributo socio-económico, o comércio informal cria uma certa estabilidade social e alivia a tensão social causada pela diminuição do poder aquisitivo, tornando-se uma fonte de renda e de segurança alimentar na vila municipal de Vilanculos. Contribuindo assim na promoção do desenvolvimento socio-económico desta Vila Municipal.

Constatou-se ainda que a edilidade local não possui programas e/ou projectos concretos de educação fiscal, bem como o facto de não ver os comerciantes informais como parceiros potenciais para o desenvolvimento da Autarquia. Ademais, a falta de uma base de dados é um entrave para uma planificação de metas concretas em termos de taxas a serem cobradas para cada ano.

No capítulo da metodologia, Baptista somente se baseou no enfoque qualitativo que objectivou de expor como esta actividade reduz a pobreza nas famílias, diversamente o pesquisador no presente estudo explorou e fez a descrição das formas de contribuição do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto. Neste caso, havendo semelhança temática pode-se afirmar que os resultados foram próximos.

CAPÍTULO 3: METODOLOGIA

Neste capítulo apresenta-se a metodologia que conduziu toda a pesquisa, as bases metodológicas. O desenho da pesquisa, as técnicas e instrumentos utilizados para a recolha de dados, os instrumentos para o tratamento de dados, os critérios para a selecção da população e da amostra entre outros aspectos considerados relevantes.

3.1. Desenho da pesquisa

Para a concretização da pesquisa, no primeiro momento efetuou-se uma pesquisa bibliográfica com base na revisão da literatura, que teve como objectivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vista a torna-lo mais explícito, conhecer e analisar as principais contribuições existentes. Nesta fase, iniciou-se com a escolha do tema, bem como o levantamento bibliográfico preliminar; busca das fontes e preparação do trabalho de campo.

No segundo momento, procedeu-se a um trabalho de campo para efeitos de entrevista e inquérito por questionário, com os participantes para colher opiniões, sentimentos sobre qual é a percepção que os comerciantes têm relativamente a actividade comercial informal, sua contribuição, bem como seus constrangimentos. A pesquisa de campo foi realizada a partir do mês de Outubro, Novembro e Dezembro de 2020 tendo sido todo o processo do inquérito com alguns comerciantes nos mercados Central da cidade Alta, mercado central da Baixa e o mercado grossita Namapa vulgo “Juma” e funcionarios do Município de Nacala-Porto.

3.1.2. Paradigmas de investigação

O termo “paradigma”, neste contexto, significa que a realidade empírica é perspectivada de várias formas e partir de diversos ângulos. Assim sendo, dependendo do “ponto de vista” em que nos colocamos, “vemos” de uma determinada forma e seleccionamos um determinado ângulo do fenómeno ou acontecimento em estudo (Sampieri; Collado & Lúcio, 2006).

Deste modo e para se alcançar os objectivos do presente trabalho, em bom rigor, não se está a falar de um paradigma ou enfoque, mas de uma combinação de instrumentos e técnicas, habitualmente associadas aos diversos tipos de estudo, onde foram usados os métodos exploratório e descritivo que habitualmente utiliza, o inquérito por questionário para a colecta de dados. Mas numa primeira fase utilizou-se entrevistas para clarificar algumas questões que foram incorporados no questionário, nesta fase usou-se o método exploratório.

3.2. Tipo de pesquisa

Para ir ao encontro dos objectivos propostos, no delineamento desta pesquisa foram usados os vários métodos dos quais se destacam: quanto a forma de abordagem do problema (qualitativo e quantitativo), métodos de procedimento e métodos de colecta de dados.

3.2.1. Quanto a forma de abordagem do problema

A pesquisa quanto a forma de abordagem do problema, classificou-se como uma pesquisa mista, ou seja, uma triangulação de métodos (quantitativo e qualitativo). A pesquisa qualitativa, centrou-se na compreensão dos problemas, analisando os comportamentos, atitudes ou os valores. Não existe uma preocupação com a dimensão da amostra nem com a generalização de resultados, e não se coloca o problema da validade e da fiabilidade dos instrumentos, como acontece com a investigação quantitativa (Sousa & Baptista, 2011). Nesta ordem de ideias, para uma melhor compreensão do problema em causa, a pesquisa contou com a participação dos comerciantes informais e dos técnicos afectos na área das actividades económicas e mercados do Município de Nacala-Porto.

Por outras palavras, o dinamismo, a flexibilidade, a tolerância, a paciência e o espírito crítico, foi, de certa forma caracterizado no pesquisador com vista a compreender o problema e a desencadear uma pesquisa de qualidade.

Já o enfoque quantitativo funcionou na projecção e colecta de dados de natureza numérica, a partir das técnicas escolhidas, onde os dados foram analisados na base das frequências/percentagens, permitindo assim a tomada das decisões a volta dos factos. A pesquisa quantitativa sustenta que existe uma realidade objectiva e que pode ser conhecida de forma confiável, e para que se garanta esta objectividade, importa seguir determinadas regras lógicas (o método científico). Em termos analíticos, utiliza procedimentos estatísticos (testes paramétricos e não paramétricos), recorrendo, para tal, a software apropriado (pacotes estatísticos), para apoiar os cálculos/análise. A grande finalidade da análise é, através de cálculos estatísticos, expressar generalizações ou leis teóricas (Sousa & Baptista, 2011).

O método quantitativo permitiu apurar opiniões e atitudes explícitas e conscientes dos inqueridos, através da utilização de instrumentos padronizados (questionários) de recolha de dados.

3.2.2. Quanto aos objectivos

Quanto aos objectivos, a pesquisa é classificada como exploratória e descritiva. Na pesquisa exploratória, objectivou o reconhecimento da realidade actual de actividade comercial informal, sendo um estudo pouco explorado que mereceu levantar hipótese para o entendimento dessa realidade (Sousa & Baptista, 2011). Deste modo, a pesquisa exploratória aplicou-se numa primeira fase usando entrevistas para clarificar algumas questões que queríamos incorporar num inquérito por questionário.

Já na segunda fase, da pesquisa, usou-se a descrição dos dados colectados no inquérito por questionário, ou seja, descrevemos rigorosamente e claramente o contributo do comércio informal no desenvolvimento socio-económico para o Município de Nacala- Porto na sua estrutura e funcionamento. A pesquisa descritiva tem como propósito descrever situações e eventos, isto é, dizer como se manifesta determinado fenómeno. Estes estudos procuram especificar as propriedades importantes de pessoas, grupos, comunidades ou qualquer outro fenómeno que submetido a análise. Medem ou avaliam os diversos aspectos dimensões ou componentes do fenómeno a investigar (Ramos & Naranjo, 2014).

Os estudos exploratório-descritivos combinados, são exploratórios que têm por objectivo descrever completamente determinado fenómeno, como é o caso deste estudo que foi considerado de estudo de caso para qual são realizadas análises empíricas e teóricas (Marconi & Lakatos, 2015). O uso de triangulação de diferentes métodos para estudar um dado problema, justifica-se pelo facto de que cada método revela diferentes aspectos da realidade, podendo para este efeito permitir uma melhor compreensão da prática do comércio informal e o seu contributo no desenvolvimento socio-económico, objectivando alcançar melhores resultados (Sousa & Baptista, 2011).

3.2.3. Quanto aos procedimentos técnicos

Quanto aos procedimentos técnicos, o delineamento desta pesquisa, recorreu-se a metodologia de estudo de Caso, contemplada numa pesquisa exploratória-descritiva. A opção por este tipo de metodologia, deveu-se as seguintes razões: por se tratar de um caso de estudo de interesse para o investigador para compreender o Município de Nacala-Porto o que se enquadra num estudo intrínseco (podendo compreender realidades semelhantes); segundo, por entender que o estudo de caso consiste na exploração intensiva e detalhada cujo objecto em análise é uma

unidade ou organização definida, único, específico “caso o comércio informal no Município de Nacala-Porto (Sousa & Baptista, 2011). Neste caso o fenómeno a ser explorado, é o contributo do comércio informal no desenvolvimento socio-económico no Município de Nacala-Porto.

3.3. Universo /População do estudo

Universo ou população é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum (Marconi & Lakatos, 2015). Com objectivo de analisar como o comércio informal contribui no desenvolvimento sócio- económico no Município de Nacala-Porto. Determinou-se que a população alvo é constituída por todos os comerciantes dos mercados Central da cidade Alta, mercado Central da Baixa e do mercado Namapa vulgo “Juma” do município de Nacala-Porto, incluindo os funcionários do Município de Nacala-Porto afectos na área do departamento de actividades económicas composto por 2558 indivíduos de acordo com o departamento das actividades económicas do conselho Autárquico de Nacala-Porto.

3.3.1. Amostra

Define-se amostra, ao subconjunto do universo ou da população, por meio do qual estabelecemos ou estimamos as características desse universo ou dessa população (Gil, 2016). Numa outra abordagem Marconi e Lakatos (2015) referem “amostra a porção ou parcela, convenientemente seleccionada do universo ou população, ou seja, um subconjunto do universo” (p.27).

A amostra da presente dissertação foi constituída através dos diversos comerciantes informais que atuam nas feiras/mercados Central Alta, mercado da cidade Baixa e o mercado informal Namapa, “vulgo mercado Juma. Dentre eles, podemos destacar as seguintes ocupações: Comerciantes autônomos (donos do estabelecimento); e Funcionários (não registados, que trabalham no estabelecimento).

Uma análise a uma amostra, ou seja, a inquirição a um número restrito de pessoas, com a condição de que estas tenham sido correctamente seleccionados ou escolhidos para representar o subconjunto de universo também tem ma designação de amostra (Sousa & Baptista, 2011).

Assim, levando em conta o presente trabalho de dissertação, a amostra selecionada para fazer face a este estudo, é de 346 indivíduos tal como mostra os cálculos.

Cálculo de amostra:

Fórmula:
$$n \geq \frac{N}{1 + N \cdot e^2}$$

$$n \geq \frac{N}{1 + N \cdot e^2} = n \geq \frac{2558}{1 + 2558 \cdot (0,05)^2} = n \geq \frac{2558}{1 + 2558 \cdot 0,0025}$$

$$n \geq \frac{2558}{1+6,395} = n \geq 345,9093$$

$$n \approx 346$$

Onde: N = número da população

n = Tamanho de amostra

e = nível de significância se $e = 5\%$

Partindo da fórmula de cálculo de amostra e de acordo com a resolução feita, pode-se afirmar que o valor de amostra é igual a 346 indivíduos, ou seja num universo de 2558 indivíduos nos três mercados em estudo nomeadamente, o mercado Central da cidade Alta localizado no bairro bloco I, mercado grossista informal Namapa, bem conhecido por mercado Juma localizado no bairro Triângulo e o mercado Central da baixa, localizada na baixa da Cidade, incluindo os funcionários do município afectos na área das actividades económicas, como mostra a distribuição na tabela (1) a seguir.

Tabela 1: tamanho de amostra

Amostra	Quantidades	Total
Autoridades Municipais da Área das actividades económicas	02	02
Comerciantes do Mercado Central da Cidade Baixa	94	94
Comerciantes do Mercado da Cidade Alta	120	120
Comerciantes do Mercado Informal Juma	130	130
Total	346	

Fonte: Dados primários

3.3.2. Processo de amostragem

Na presente dissertação, usou-se amostragem estratificada. A opção pelo tipo de amostragem, justifica-se pelo facto de delimitar os estratos ou subgrupos em idade, sexo, ou a sua classe social e assegurar a representatividade em relação as propriedades adoptadas como critério para sua estratificação (Gil, 2016). Amostragem estratificada, caracteriza-se pela selecção de uma amostra de cada subgrupo da população considerada, sendo os subgrupos ou estratos pode ser encontrado em propriedades como sexo, idade ou classe social (Prodanov & Freitas, 2013).

3.4. Métodos de colecta de dados

A investigação científica depende de um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos, para que seus objectivos sejam atingidos, neste caso usamos os métodos científicos (Gil, 2008). Assim, e levando em conta que a colecta de dados requer o uso de métodos, essa técnica, constitui o conjunto de processos operativos que nos permite recolher os dados empíricos que são uma parte fundamental do processo de investigação (Sousa & Baptista, 2011).

Para se analisar como o comércio informal contribui no desenvolvimento socio-económico, no município de Nacala Porto, fez-se em primeiro momento um levantamento preliminar de carácter exploratório que proporcionou um norteamento da investigação, o que possibilitou a elaboração das Hipóteses da pesquisa e foram usados métodos de colecta de dados primários e secundários.

3.4.1. Colecta de dados primários

Os dados primários são aqueles compilados na ocasião pelo autor, podendo ser escritos ou não e constituem dados que ainda não receberam tratamento analítico (Marconi e Lakatos, 2015). São informações que o investigador obtém directamente através da concepção e aplicação de inquéritos, planeamento e/ou condução de entrevistas. Na presente dissertação, os dados primários foram obtidos por meio de questionário e entrevistas com os participantes e a observação directa.

3.4.2. Colecta de dados secundários

São dados secundários, os que provêm da análise documental, sendo que o investigador tem acesso as informações que foram alvo ou que foram trabalhados com os terceiros, procedendo a sua recolha em livros, jornais e dicionários, normalmente os que tiveram o seu tratamento analítico (Sousa & Santos, 2011). Na presente dissertação, a técnica de colecta de dados para acesso as informações, foi a análise bibliográfica, a partir das principais obras que retratam a actividade comercial. Fez-se também uma análise documental, a partir do código de posturas municipais no que tange os procedimentos usados pelo município na regulamentação desta actividade informal.

3.5. Técnicas de colecta de dados

Entendamos por técnica o conjunto de preceitos ou processos utilizados por uma ciência ou arte (Prodanov & Freitas, 2013). No caso de pesquisas de campo, é necessário analisar e interpretar os dados obtidos, mediante técnicas estatísticas, para a devida elaboração do relatório de sustentação do trabalho científico.

Para a colecta de dados primários, a técnica usada foi o questionário, entrevistas e observação directa. A escolha do questionário como instrumento de colecta de dados deveu-se pelo facto de que ele atinge um grande número de pessoas, tendo facilitado a análise dos dados e a redução do tempo necessário para a análise e tratamento dos mesmos, pese embora tenha enfrentado dificuldades devido existência de alguns comerciantes que tem problemas de leitura e escrita, o que permitiu a presença do pesquisador no local.

Usou-se entrevistas não estruturada para o chefe da área das actividades económicas após o despacho exarado pelo Presidente do Município de Nacala-Porto que autorizava a pesquisa. A entrevista cingia nos aspectos relacionados com a actividade económica do município sobre o contributo dos mercados e da actividade comercial informal no município de Nacala-Porto, não deixando de lado de como são geridas as receitas provenientes desta actividade informal do comércio. As entrevistas não estruturadas a partida não usam um guião pois, não são objecto de manipulação, sendo que o entrevistador escuta muito mais do entrevistado, e as intervenções do entrevistador estão apenas para auxiliar o entrevistado (Sousa & Baptista, 2011). Assim, pela natureza, ou o valor das informações que se pretendeu obter, ou seja, são informações extensivas. As informações extensivas são mais curtas e abrangem logicamente a

uma população relativamente alargada e são mais interessantes e uteis em termos sociais (Sousa & Baptista, 2011).

Quanto ao questionário como referem Sousa e Baptista (2011) “é um instrumento de investigação que visa recolher informações baseando-se geralmente, na inquirição de um grupo representativo da população em estudo” (p.90). Vale pena lembrar que levando em conta o tipo de questões que foram levantados, elaborou-se um formulário com questões com respostas abertas e fechadas. Também as questões foram do tipo escalas ordinais pois, a ordem das categorias tem significado.

O questionário foi direcionado aos comerciantes informais nos diferentes mercados em estudo, para colectar informações a cerca da actividade comercial informal. Por entender que haviam questões que as respostas seriam de carácter numérica, também dirigiu-se aos técnicos do município que se lidam com a contabilidade no sector das actividades económicas no município de Nacala Porto que ajudaram de certo modo na descrição sobre as receitas obtidas durante o período em estudo nos respectivos mercados.

3.6. Instrumento de análise de dados

Para permitir a compreensão dos dados foram aplicados os métodos de análise de conteúdo e estatístico. Análise de conteúdo é uma metodologia usada para descrever e interpretar o conteúdo de toda a classe de documentos e textos, conduzido a descrições sistemáticas qualitativas e ou quantitativas permitindo a compreensão dos seus significados (Gil, 2016). Em conformidade com este autor, nesta pesquisa o método de análise de conteúdo foi aplicado para analisar as questões abertas dos inquiridos e das entrevistas de modo a permitir melhor compreensão das atitudes e comportamentos dos respondentes diante do tema em estudo, bem como na interpretação dos documentos.

Quanto ao método de análise estatístico, ele consiste na determinação das quantidades em formas percentuais das respostas e a média das mesmas e possibilitam estabelecer quadros, diagramas e figuras que sintetizam e põem em relevo as informações obtidas (Gil, 2016). Neste caso, o método de análise estatístico serviu para determinar as percentagens das respostas fechadas do inquirido de forma multivariada. Análise estatística multivariada resume-se na análise de possíveis ligações que possam surgir entre duas ou mais variáveis, de

forma a alcançar os objectivos e comprovar as hipóteses elaboradas (Gil, 2016). Os dados colectados com questionário foram analisados com auxílio da estatística e do pacote informático Excel.

As variáveis constituem elementos chaves que são estudados numa investigação Sousa & Baptista (2011). É um aspecto ou dimensão, que em dado momento da pesquisa pode assumir diferentes valores. Lakatos e Marconi (2005) afirmam “pode ser considerada como uma classificação ou medida; uma quantidade que varia; um conceito operacional, que contém ou apresenta valores; aspecto, propriedade ou factor, discernível em um objecto de estudo e passível de mensuração” (p.139). Diante do estudo proposto, a presente dissertação evidenciou como variáveis de investigação: Comércio informal; Desenvolvimento sócio-económico; o contributo do comércio informal e o emprego. Estas variáveis são categóricas ou qualitativas.

CAPÍTULO 4: APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo, são apresentados os resultados da pesquisa de acordo com aquilo que foi possível colectar na pesquisa de campo. A interpretação dos mesmos seguiu-se os objectivos propostos. Para iniciar é feita a caracterização do objecto do estudo, seguido da caracterização e/ou o perfil da força de trabalho e posteriormente os resultados das entrevistas e/ou do questionário.

4.1. Caracterização do objecto do estudo

O Município de Nacala- Porto foi criado na sequência da implantação dos Órgãos Autárquicos saídos das primeiras eleições municipais realizadas a 30 de junho de 1998 na história do País, enquadrado no processo de descentralização de Poder. A sua criação foi implementada a através da Lei no 2/94 de 18 de fevereiro, e é limitada ao Norte pela baía de Naherenque e a Sul pelo Distrito de Mossuril e Nacala-a-Velha, através do rio Napacala e a Estrada Nacional nº 8. Á Oeste pela baía de Quissimajulo e rio Nipupulo. O Município de Nacala-Porto, é constituído por 41 bairros distribuídos em dois Postos Administrativos nomeadamente, Posto Administrativo de Mutiva e Muanona.

De acordo com o departamento das actividades económicas municipais, o município conta com 28 mercados, dos quais 24 informais e 4 formais; dos mercados informais, de acordo com o departamento de actividades económicas do Município. Os mercados mais populosos nesta autarquia, são: o mercado central da cidade Alta no bairro bloco I e o mercado grossista Namapa vulgo Juma, situado no bairro de Triângulo e mercado central baixa no bairro Maiaia.

4.2. Análise e discussão dos resultados

Neste subcapítulo procedeu-se a análise e discussão dos principais resultados do inquérito por questionário feito aos participantes considerados a amostra da pesquisa. Assim, partindo-se da primeira categoria, foi caracterizada o perfil da força de trabalho, onde foi descrita e analisada a amostra em função da idade, do género, do nível de escolaridade, o tempo na actividade comercial informal e o respectivo mercado frequentado. É aqui onde foram identificados os estratos da população em estudo de acordo com o previsto na amostragem.

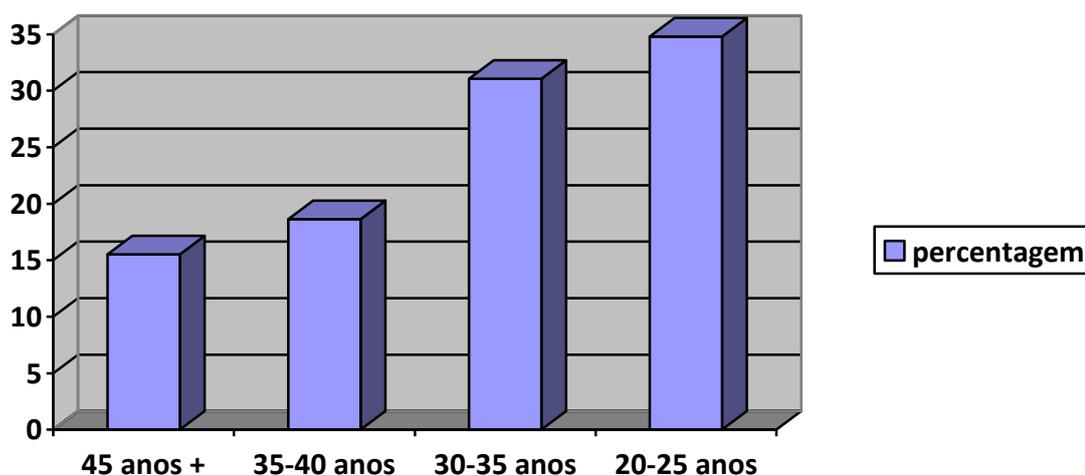
4.2.1. Caracterização do perfil da força de trabalho envolvida no comércio informal e principais constrangimentos enfrentados.

Nesta categoria, numa primeira fase, foram primeiramente descritas as idades, o sexo, nível de escolaridade, a categoria ocupacional e tempo de prática de actividade aos comerciantes informais inquiridos nos respectivos mercados.

4.2.2. Caracterização da força de trabalho em função de idade

De acordo com os resultados obtidos no campo de pesquisa, verificou-se que 34.8% dos comerciantes informais estão na faixa etária que varia entre 20 a 25 anos; 31.05% estão na faixa entre 30 a 35 anos e 18.63% entre 35 a 40 anos e 15.52% constituem os comerciantes que vão entre 45 e mais de acordo com o gráfico a seguir.

Gráfico 1: Idade



Fonte: Autor

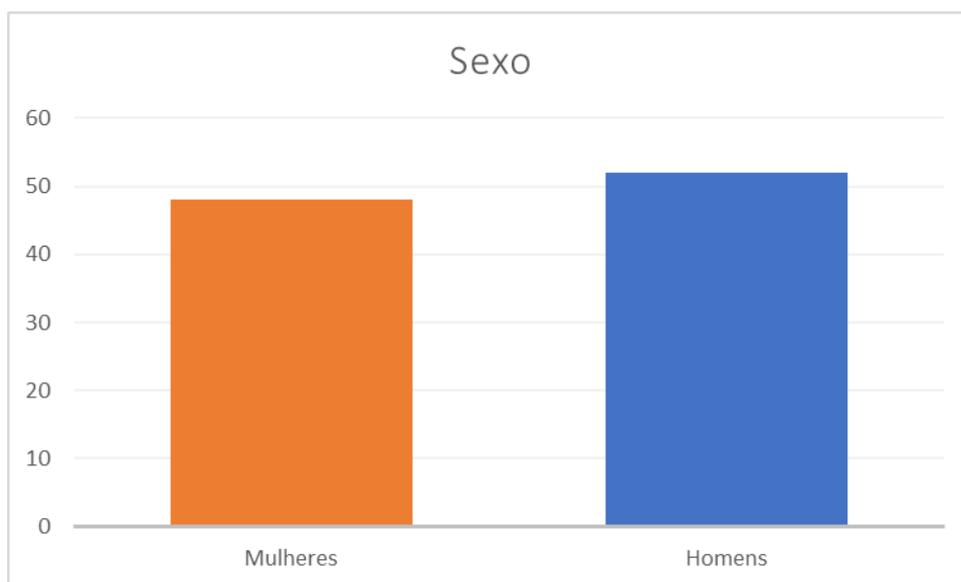
No gráfico acima, verifica-se que a maior percentagem é composta por comerciantes informais com idades igual ou inferior a 25 anos, o que significa que existe uma camada jovem com mais frequências na actividade comercial informal a nível dos mercados pesquisados no município de Nacala- Porto. A ocupação desta força de trabalho no comércio informal pode estar relacionada com a dificuldade que encontram em conseguir ocupação formal, uma vez que, para jovens o mercado exige uma experiência que esta camada não

possui, e a induz indirectamente a obter a mesma experiência em uma ocupação informal (Melo & Teles, 2000).

4.2.3. Caracterização da força de trabalho em função do sexo

Estudos efectuados por Sethuraman (1998), Arnaldo (1999), Lopes (2003) sobre a distribuição por sexo de indivíduos envolvidos no comércio informal revelam que há mais mulheres envolvidas nesta actividade. Porém, a distribuição por sexo da força de trabalho que exerce actividades no comércio informal nos mercados pesquisados no município de Nacala, constatou-se que contrariamente o que se verificou nos estudos feitos pelos autores, o sexo que domina na prática desta actividade é o sexo masculino com cerca de 52.02% contra 47.98% do sexo feminino de acordo com o gráfico 2 a seguir.

Gráfico 2: Força de trabalho em função de género



Fonte: Autor

Com base no gráfico, é possível constatar que a força de trabalho em função de sexo nos mercados municipais em estudo, ou seja, os mercados Central da cidade Alta no bairro bloco I e o mercado grossista Namapa vulgo “Juma” localizado no bairro triângulo e no mercado da Cidade baixa, o género dominante é a do sexo masculino, sendo que esta diferença se justifica pelo tipo e variedade dos produtos vendidos pelos estes comerciantes. Os motivos da criação do negócio não são iguais para todos, variam entre homens e mulheres. Para os homens,

foram motivados pela falta de trabalho em empresas e as mulheres foram motivadas pelo desejo de ganhar autonomia financeira e ganhar melhores rendimentos.

Como se pode notar, muitas mulheres entram para o comércio informal para ganharem alguma autonomia financeira. Elas sentem a necessidade de ganhar as suas próprias receitas, sem dependerem completamente do marido ou do companheiro e ou ainda de familiares com quem vivem. Actualmente, a mulher sente a necessidade de ajudar o seu companheiro na administração do agregado familiar e de participar na gestão do mesmo. Ela já não se limita a cuidar somente do lar e dos filhos, também se ocupa de actividades que geram receitas para a família

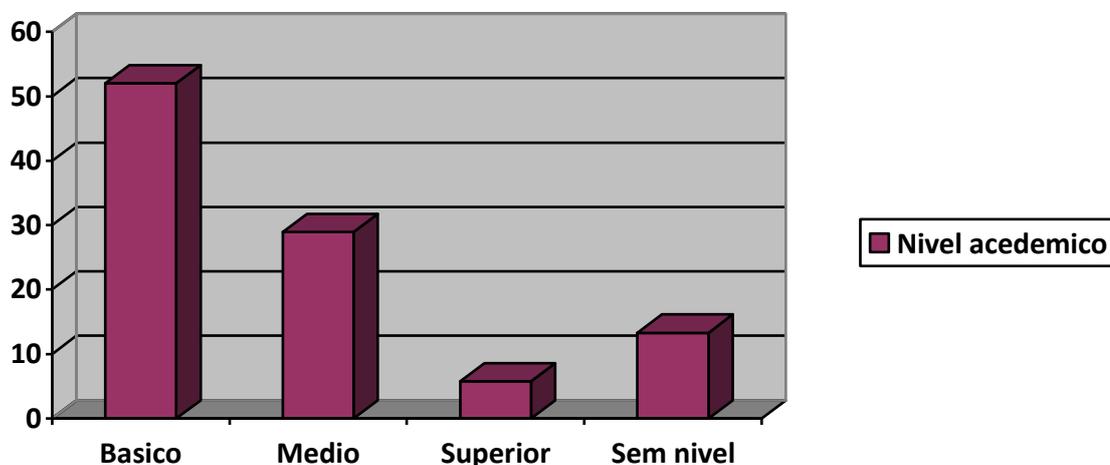
Loforte (2000), ao afirmar que as mulheres se envolvem cada vez mais no comércio informal porque para além de suprir o magro orçamento familiar, o comércio informal emerge como uma estratégia para ganhar influência social, constitui uma forma de luta e de resistência contra a ideologia do poder patriarcal que relega as mulheres as actividades e/ou cuidados domésticas e a vida familiar.

4.2.4. Caracterização da força de trabalho em função o nível de escolaridade

É importante frisar que algumas características sócio-económicas da força de trabalho inserida no comércio informal que podem influenciar negativamente a ocupação de postos de trabalho no emprego formal, sendo por isso identificar qual é o grau de instrução académica que se encontra envolvidos no comércio informal no município de Nacala- Porto.

Assim, no que refere o nível de escolaridade ou o grau de instrução dos inquiridos neste presente trabalho de dissertação, e de acordo com os resultados obtidos, pode foi possível constatar que cerca de 52.02% são do nível básico; 28.90% fizeram o nível médio geral; 5.78% já tem nível superior regularizado e 13.30%, não frequentaram o ensino escolar, de acordo com os resultados apresentados no gráfico a seguir.

Gráfico 3: Força de trabalho em função do nível de escolaridade



Fonte: Autor

No gráfico, observa-se que o facto de muitos estarem a praticar o comércio informal, a educação é um requisito fundamental para a inserção na sociedade, ou seja é um direito consagrado constitucionalmente e dever de cada cidadão. O art.88 da Constituição da República de Moçambique, dispõe que na República de Moçambique a educação constitui direito e dever de cada cidadão. E o Estado promove a extensão da educação à formação profissional contínua e a igualdade de acesso de todos os cidadãos ao gozo deste direito.

No entanto, é importante frisar que pode haver uma relação entre a educação e o comércio seja ele formal ou informal, na medida em que a interação entre os comerciantes e os consumidores muitas vezes é feita com base na língua oficial. Mas também, o comércio informal conta com a força de trabalho que possui qualificações adquiridas fora do sistema escolar em mercados competitivos e desregulados” (Barbosa, 2009).

Maposse (2011) afirma que o baixo nível de educação e a falta de experiência de trabalho dificultam a inserção da força de trabalho no mercado formal, pois é considerada força de trabalho não qualificada tendo em consideração que as formas de contratação se tornaram rígidas e mais exigentes em termos de qualificações académicas aliado também ao exíguo número de postos de trabalho oferecidos pelo emprego formal.

4.2.5. O tipo do comércio informal praticado nos mercados em estudo

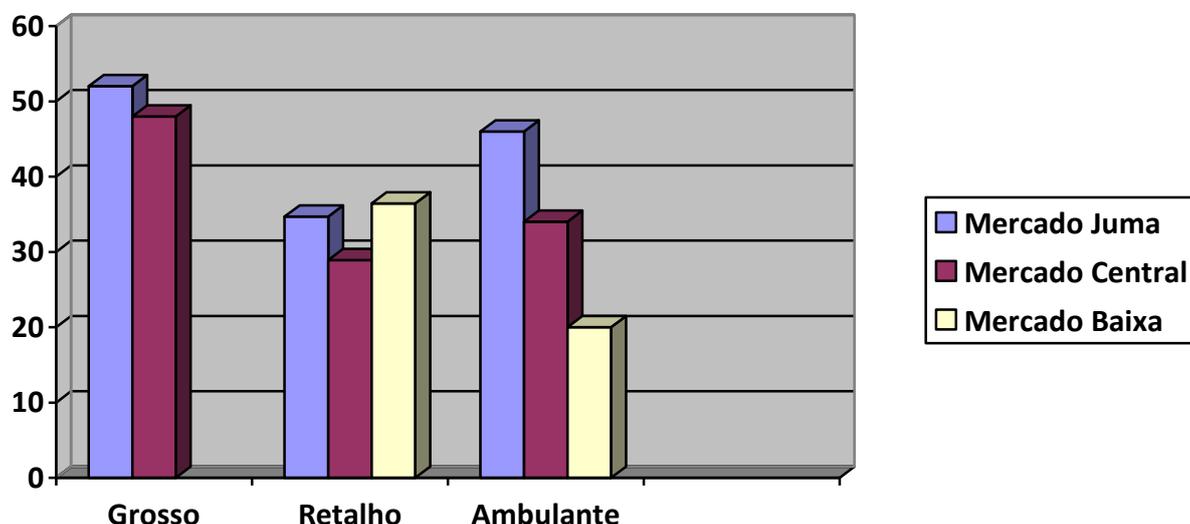
Os resultados da pesquisa mostraram que o tipo de comércio informal praticado nos três mercados pesquisados, o mercado da cidade Alta e Juma fazem o comércio a grosso e a retalho. Porém, de acordo com aquilo que foi constatar nestes grandes mercados foi possível verificar que cerca de 52.02 %, e 47.98% respectivamente praticam o comércio a grosso. Quanto ao comércio a retalho, no mercado Juma é praticado em 34.68% contra 28.90% no mercado Central Alta. O mercado da Cidade Baixa, somente pratica o comércio a retalho, com cerca de 36.42% dos comerciantes e ambulante com 56% no mercado Juma, 34% mercado Central Alta e 10% no mercado central baixa.

O comércio por grosso, compreende a actividade de revenda por grosso sem transformação, de bens novos ou usados, a comerciantes (retalhistas ou grossistas), as indústrias e utilizadores institucionais e profissionais ou a intermediários (quer actuem por conta de terceiros ou por conta própria). Os bens podem ser revendidos em bruto, tal como foram adquiridos. Porém, a existencia de comerciantes vindos de outros pontos do Distrito e/ou noutros Distritos que chegam a vender seus produtos aos revendedores locais e/ou serem mercados conhecidos como grossistas é um factor importante.

O mercado central da cidade Baixa é que se apresenta com comerciantes a retalho, sendo o motivo para que o comércio a retalho seja o mais dominante no comércio informal e no mercado da cidade Baixa, está associado ao tipo de venda e ao poder de compra, uma vez que muitas famílias não têm possibilidades de comprar produtos em grandes quantidades e as vendas são efectuadas em unidades ou quantidades muito pequenas, como por exemplo o açúcar em vez de ser vendido em quilogramas pode ser vendido em copos ou em colheres. Por outro lado, é o facto do mercado se encontrar no meio de centros comerciais como, lojas, armazens e/ou supermercados que vendem produtos a grosso.

Os bens podem ser revendidos tal como foram adquiridos, ou após a realização de algumas operações associadas ao comércio a retalho, tais como, a escolha, a classificação e o acondicionamento. Os bens incluídos neste tipo de comércio são de consumo. Este tipo de comércio desenvolve-se através de várias formas: em estabelecimentos, fora destes, feiras, venda ambulante, venda por correspondência, ao domicílio.

Gráfico 4: O tipo do comércio informal praticado nos mercados em estudo



Fonte: Autor

Como se pode observar os gráficos, o mercado Juma conhecido o grande mercado grossista informal a nível do município de Nacala-Porto, é o que alberga o maior índice de comerciantes informais praticando o comércio a grosso, em virtude deste mercado ser frequentado por muitos comerciantes provenientes de diversos locais ou então de distritos vizinhos como é o caso de Nacala-a-velha; Mossuril; Momba e até mesmo Monapo, que estes encontram melhor sitio de vender os seus produtos a grosso, sendo os seus clientes são os comerciantes informais residentes em Nacala-Porto, bem como outros consumidores residentes, sejam eles estrangeiros como os nacionais.

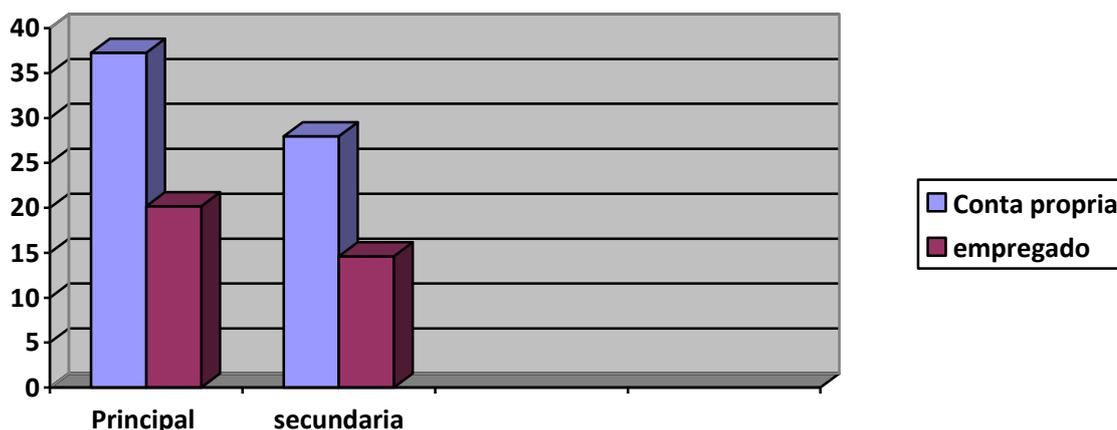
O mercado Central da cidade Baixa, não tendo o tipo do comércio a grosso, os comerciantes ocupam-se na venda dos produtos de forma a retalho.

4.2.6. Categorias Ocupacionais dos Comerciantes Informais

Na pesquisa fez-se um estudo com a finalidade de apurar as categorias ocupacionais da força de trabalho envolvida no comércio informal, a nível dos mercados pesquisados, sendo que os resultados demonstraram que a força de trabalho apresentou duas características em termos de categorias ocupacionais: um grupo que desenvolveu o comércio informal como actividade

principal e o outro grupo que desenvolve o comércio informal como actividade secundária de acordo com o gráfico a seguir.

Gráfico 5: categorias ocupacionais dos comerciantes informais



Fonte: Autor

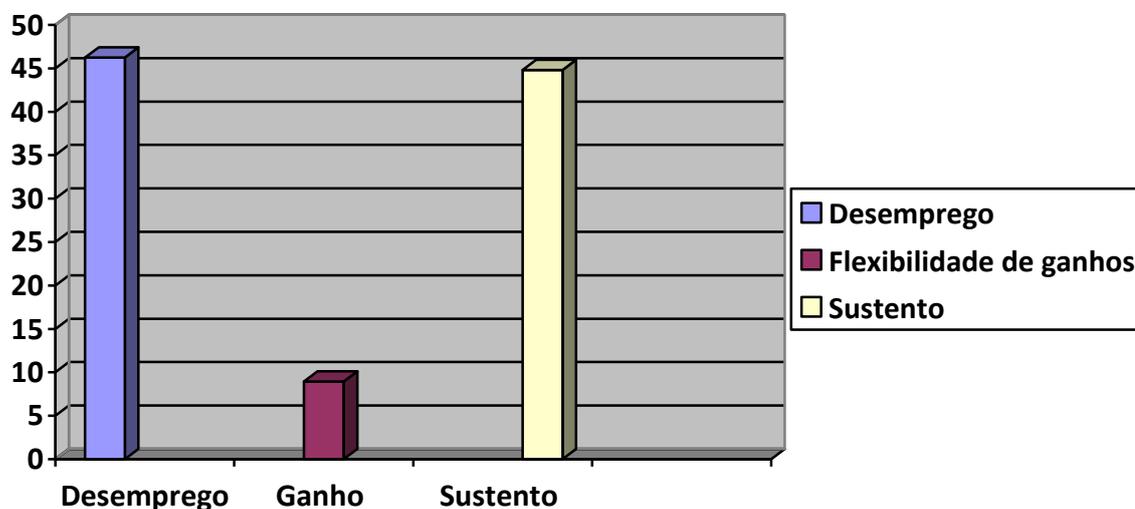
Partindo do gráfico acima, pode-se verificar que cerca de 37.27% praticam o comércio informal como actividade principal e com conta própria, ou seja, com fundos sejam eles por poupança ou por financiamento por crédito bancário ou familiar; contra 14.59% como empregados. Por outro lado, 27.95% dos comerciantes informais praticam como actividade secundária com conta própria, contra 20.19% como empregados.

4.2.7. Motivação para a prática de actividade comercial informal

As motivações para a decisão no envolvimento da actividade informal do comércio, não são as mesmas, ou seja, têm a sua causa efeito segundo os inquiridos.

Deste modo e de acordo com os dados obtidos no campo de pesquisa, os resultados demonstraram que cerca de 46.58% dos comerciantes informais alegam como factor da prática do comércio informal devido ao desempregado no mercado formal, enquanto 31.06% justificam pela flexibilidade de arrecadar receitas e/ou ganhos que no mercado formal torna difícil; e 22.36% dos inquiridos defendem forma mais apropriado no sustento assim como demonstra o gráfico a seguir.

Gráfico 6: Motivação para a prática de actividade comercial informal



Fonte: Autor

No gráfico acima, estão indicados os factores concorrentes para a prática do comércio informal, que através das pesquisas de campo os inquiridos são unânimes em afirmar que um dos grandes factores é o desemprego assim como demonstra o próprio gráfico com mais de 46.24% dos comerciantes, seguido de sustento familiar com cerca de 44.80%. O reduzido número de postos de trabalho oferecidos pelo emprego formal que contrata com a mão-de-obra disponível para trabalhar, cria condições para que a força de trabalho se ocupe no comércio informal. Já na necessidade de sustento familiar é algo que muitas das familiar principalmente as mulheres faz com que estejam se ocupar no comércio informal.

Embora não exista um sistema de informação sobre o mercado de trabalho eficiente, que torne possível a análise dos dados periódicos, os últimos inquéritos segundo o INE (2015) ao orçamento familiar revelam que a taxa de desemprego cresceu em 25,3% em 2015, (taxa de 47,7% para a faixa etária entre os 15 anos e os 19 anos). Através da mesma fonte, as estimativas referem que, aproximadamente 15% da população economicamente activa está empregada como trabalhadores familiares sem remuneração (8,5% entre os homens e 21,0% entre as mulheres). 7,3% são trabalhadores sazonais, e outros 9,0% são trabalhadores ocasionais.

O sector subterrâneo ou informal surge originalmente em resposta a rápida urbanização e ao desemprego nos países em desenvolvimento (Hope, 1996). Alguns autores associam o surgimento do sector informal à crise de emprego formal. Este é o caso de King (1996), defensor da posição segundo a qual o surgimento do sector informal está ligado à crise verificada no sector formal da economia, especialmente em África. É uma nova reacção à crise de emprego no sector formal que está associada a perda de emprego e às Políticas de Ajustamento Estrutural.

Olhando os resultados pode-se afirmar que os factores que motivam aos comerciantes informais inqueridos a trabalharem no negócio actual, convergem com as características indicadas por Amaral (2005), que defende que (i) o sector informal é uma organização individual ou familiar, livre e flexível; (ii) tem como mão-de-obra os desempregados e sub-empregados do sector formal da economia. Almeida (2013) mostra que as actividades, por mais que sejam em busca de um sustento para a família, podem ser frutos de uma escolha própria devido alguns benefícios que este tipo de trabalho apresenta.

4.2.8. Motivação para actividade do comércio informal em função do género

No que refere as motivações de iniciar o negócio no comércio informal, os motivos da criação do negócio não são iguais para todos, variam entre homens e mulheres. Os resultados do inquerito demonstraram que 59.63% dos homens foram motivados pela falta de trabalho em empresas e 40.37% das mulheres foram motivadas pelo desejo de ganhar autonomia financeira e ganhar melhores rendimentos.

Grafico 7: Motivação para actividade do comércio informal em função do género



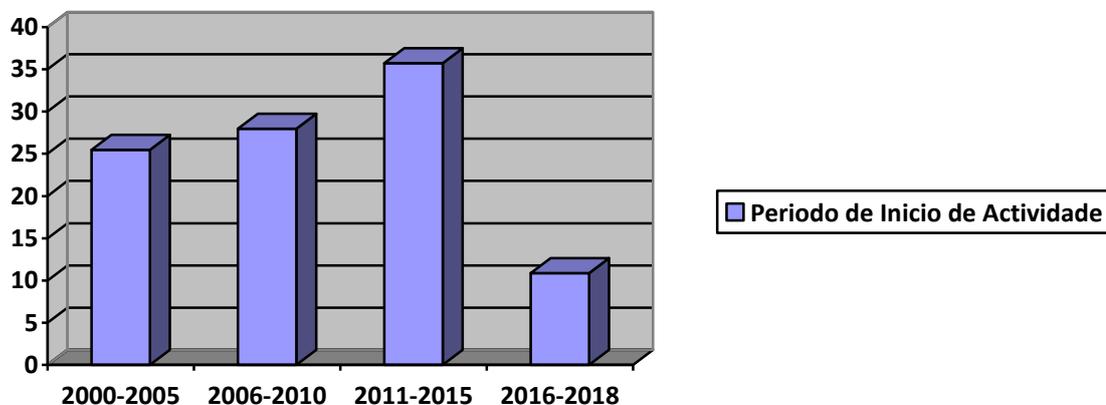
fonte: *Autor*

Como se pode notar, muitas mulheres entram para o comércio informal para ganharem alguma autonomia financeira. Elas sentem a necessidade de ganhar as suas próprias receitas, sem dependerem completamente do marido ou do companheiro e ou ainda de familiares com quem vivem. Actualmente, a mulher sente a necessidade de ajudar o seu companheiro na administração do agregado familiar e de participar na gestão do mesmo. Ela já não se limita a cuidar somente do lar e dos filhos, também se ocupa de actividades que geram receitas para a família. Assim, o cônjuge do sexo feminino a seguir ao chefe do agregado constitui a maioria no comércio informal.

4.2.9. Período de início de Actividade comercial Informal e fonte de financiamento para o início da actividade.

No que refere o fundo de financiamento e o período de início de actividade comercial informal, dentro do periodo em análise, os resultados demonstram que, 35.71% iniciaram a sua actividade desde 2011 a 2015 através de fundo de desenvolvimento distrital (FDD), enquanto 27.95% iniciaram actividade comercial informal no período de 2006 a 2010, tendo como fundo de financiamento ao recurso ao crédito bancário; e 25.47% tiveram o seu início nos anos 2000 a 2005, cujo o financiamento foi através de poupanças e por último 10.87% iniciaram com actividade comercial informal nos anos de 2016 a 2018 financiados por familiares e amigos, de acordo ilustra o gráfico a seguir.

Gráfico 8: Fonte de financiamento e o periodo de início de actividade comercial informal



Fonte: Autor

De acordo com o gráfico, pode-se verificar que alguns comerciantes inquiridos, iniciaram as suas actividades com fundos próprios, ou seja através de poupanças o que constitui factor de extrema importância. Resultados similares foram encontrados por Monguela, Glória, Amosse e Machine (2015) num estudo em que o grupo alvo foram as empreendedoras no sector do turismo na província de Inhambane, onde, constatou-se que 67% iniciaram a actividade com fundos próprios, apoiadas pelos maridos ou fruto de uma poupança das actividades anteriores. Situação decorrente devido as altas taxas de juros e o presente estudo não fugiu da regra onde cerca de 25.47% tiveram como poupanças próprias.

Quanto ao fundo de financiamento através de fundo de desenvolvimento distrital, foi no âmbito da implementação da Lei nº 08/2003, de 19 de Maio e do respectivo regulamento aprovado pelo Decreto nº 11/2005, de 10 de Junho, o Distrito é a base da Planificação do Desenvolvimento Económico, Social e Cultural do nosso País e passa a ser dotado de Orçamento Próprio.

O fundo do Sete milhões de meticais que actualmente são alocados anualmente aos Distritos, servem de instrumento de promoção das actividades económicas orientadas para a produção de comida e criação de emprego, propiciando a captação de rendimentos por parte das comunidades locais. O fundo “destina-se a apoiar prioritariamente pessoas pobres

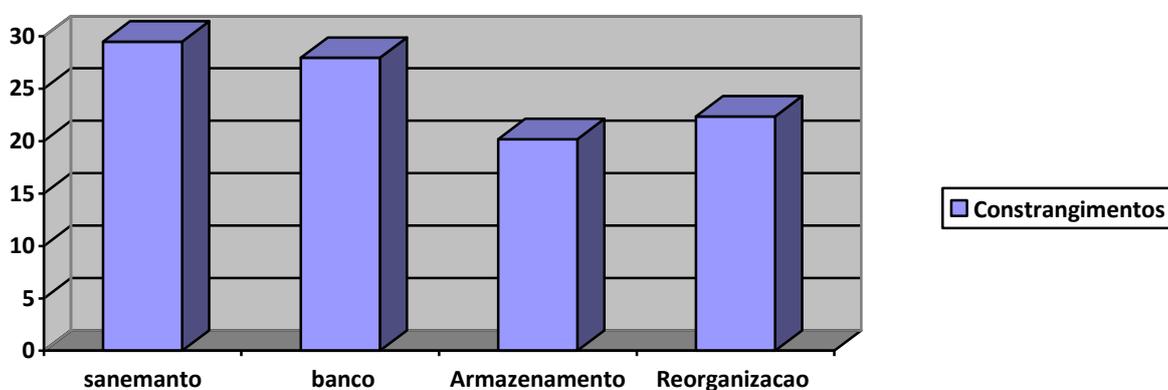
economicamente activas sem possibilidade de acesso ao crédito no sistema financeiro formal, criado através do Decreto n° 90/2009 de 15 de Dezembro.

4.2.9. Constrangimentos enfrentados pelos comerciantes informais nos mercados Juma e Central no Município de Nacala-Porto.

O ambiente do comércio informal se dá através das feiras e mercados livres, também denominados públicos, das ruas e praças, nos quais os ambulantes, onde os comerciantes expõem suas mercadorias, e deles estão sujeitos certos constrangimentos de natureza diversa.

Assim, com base no estudo feito no campo, os resultados obtidos com base no questionário feito aos inquiridos, demonstraram que cerca de 22.36% estão constrangidos pelo saneamento do meio nos mercados; 27.95%, constrangidos pela dificuldade de acesso ao financiamento bancário e/ou devido elevadas taxas de juros; enquanto 20.19% dos inquiridos estão constrangidos pelas dificuldades que encaram no armazenamento dos seus produtos e 29.50% constrangidos pela reorganização dos mercados.

Gráfico 9: Constrangimentos enfrentados pelos comerciantes informais



Fonte: Autor

Olhando para o gráfico, as condições de saneamento do meio está no topo, no mercado Juma, pode-se verificar que muitos dos comerciantes informais têm colocado os seus produtos em locais com condições precárias de saúde especialmente aqueles sem banca, é possível verificar produtos da primeira necessidade colocados no chão sem condições condignas, ou seja deploráveis, situação essa que as autoridades municipais nada fazem a falta de casas de banho é outro aspecto que os comerciantes enfrentam.

Quanto a falta de financiamento bancário, como constrangimento, justifica-se pelo facto de que muitos comerciantes não terem acesso ao crédito bancário, ou porque as taxas de juros serem altas ou então devido as burocracias para acesso ao crédito patente nas agências bancárias. De acordo com o INE (2017) o município apresenta-se com 151.337 indivíduos sem crédito bancário, sendo dos quais, 72.044 são homens e 79.293 constituem mulheres.

O outro aspecto, está relacionado com a reorganização dos mercados, onde os nossos inquiridos afirmam a falta deste processo, pois é notável que o mercado juma e mercado central da cidade Alta, os vendedores disputam os passeios com a população e até as bermas das estradas colocando em perigo as suas próprias vidas e dos compradores.

4.3. Contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto

O comércio informal foi tema em estudo, sendo que o segundo objectivo, procurou saber da contribuição desta actividade informal no desenvolvimento sócio-económico no município de Nacala-Porto. Desta forma, e de acordo com os resultados do inquérito aos comerciantes informais, cerca de 78.32% defendem que o comércio informal contribui no desenvolvimento socioeconómico do município, enquanto 21.68% dizem que o comércio informal não contribui no desenvolvimento sócio-económico do município de acordo com o gráfico a seguir

Gráfico 10: Contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico do município de Nacala-Porto.



Fonte: Autor

Como pode se observar o gráfico, o sector informal é tido como uma forma que o município e seus munícipes encontram como uma fonte de inspiração, tanto no rendimento das famílias, quanto como forma alternativa de emprego das populações que não têm oportunidade de emprego formal. Foi possível constatar através dos próprios comerciantes informais com base nas receitas obtidas mensalmente e através dos responsáveis do sector das actividades económicas do município com base nas receitas colectadas anualmente e no período em estudo.

4.3.1. Receitas cobradas no periodo em estudo (2015-2018)

Quanto colecta das receitas para os cofres do município de acordo com o inquérito feito no município, os resultados mostraram que, o periodo em referênciã, o município colectou cerca de 10.070.518, 00 (Dez Milhões, Setenta Mil e Quinhentos Dezoito Meticais), contra 13.574.522,00 Mts (Treze Milhões, Quinhentos Setenta Quatro Mil e Quinhentos Vinte Dois Meticas) do previsto. A tabela a seguir, estão representados os valores das receitas colectadas por cada período.

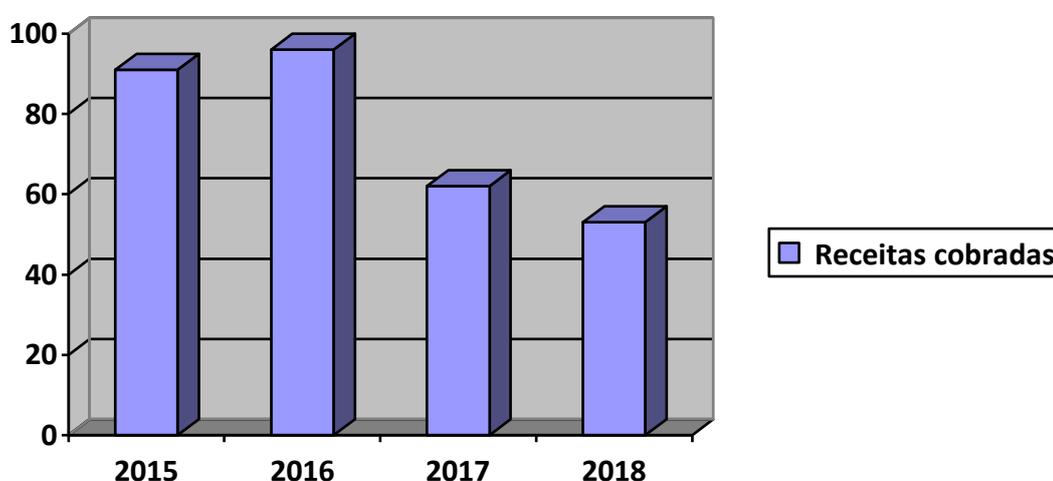
Tabela 2: Receitas decorrentes do comércio Informal no município de Nacala-Porto

Ano	Previsão das receitas para cobrar	Receitas cobradas	Grau de execução
2015	3.204.289,00	2.904.359,00	91%
2016	3.099.213,00	2.971.016,00	96%
2017	3.880.920,00	2.390.445,00	62%
2018	3.390.100,00	1.804.698,00	53%

Fonte: CMCN, 2020

Estas constituem as receitas colectadas pelo sector das actividades económicas do município de Nacala-Porto no período de quatro anos, ou seja, desde os anos de 2015 a 2018, com destaque para as receitas previstas e as cobradas. De salientar que as mesmas foram apresentadas em percentagens o grau de execução de acordo com o gráfico a seguir.

Gráfico 12: Receitas decorrentes do Comércio Informal no Município de Nacala- Porto



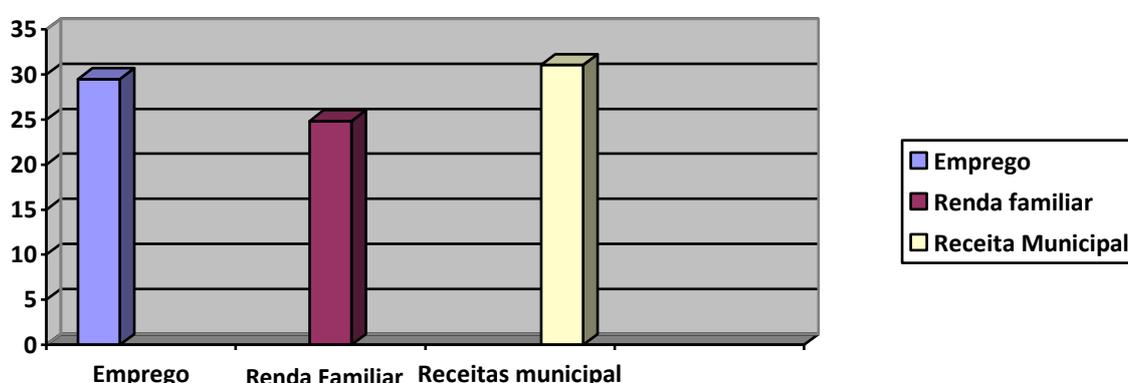
Fonte: Autor

4.4. Forma de contribuição do sector informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto

De acordo com a pesquisa de campo nos mercados pesquisados foi possível identificar a forma de contribuição do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no município de Nacala-Porto. E com base nas respostas dos inquiridos que 29.50% afirmam que

o comércio informal, constitui uma grande fonte e alternativa para o emprego; 24.84% defendem que contribui na renda mensal das famílias a partir dos seus pequenos negócios; enquanto 31.06% referem as contribuições resultantes da colecta de taxas contribuem para as receitas do município; e 14.60% defendem que contribui para o empreendedorismo dos jovens assim como ilustra o gráfico a seguir.

Gráfico 11: Forma de contribuição do comércio informal no desenvolvimento socio-económico do município de Nacala-Porto



Fonte: Autor

Olhando para o gráfico, pode-se verificar que o comércio informal contribui na mão-de obra para as populações que ressentem de emprego formal a nível de Nacala-Porto, ou seja, a falta de emprego formal, grande número da população recorre ao comércio informal como forma de colmatar as oportunidades que não encontram no mercado formal.

Quanto ao sustento familiar, vale pena ressaltar que o comércio informal tem contribuído bastante na redução da pobreza das famílias. A este respeito, Tembe (2009) sustenta:

O sector informal pode ser entendido como o conjunto das actividades à margem da lei, com níveis de produção e organizacionais baixos com finalidade de geração de auto-emprego para sobrevivência familiar (p.92)

Ainda pela mesma perspectiva, Mosca (2010) refere que o Sector Informal contribui para a redução da pobreza, geração de auto-emprego, criação de rendimentos e acalma eventuais manifestações e revoltas. O sector informal em termos gerais, funciona com um capital de

base limitado e as suas actividades situam-se, normalmente, nas áreas de: alimentação confeccionada e bebidas, venda de bens alimentares diversos, roupas, utensílios domésticos, ferragens, quinquilharias, entre outros, com comerciantes grossistas e retalhistas que contam com ajuda de familiares e empregados (Silva, 2005).

4.4.1. Receitas cobradas no período em estudo (2015-2018)

Quanto colecta das receitas para os cofres do município de acordo com o inquérito feito no município, os resultados mostraram que, o período em referência, o município colectou cerca de 10.070.518, 00 (Dez Milhões, Setenta Mil e Quinhentos Dezoito Meticais), contra 13.574.522,00 Mts (Treze Milhões, Quinhentos Setenta Quatro Mil e Quinhentos Vinte Dois Meticas) do previsto. A tabela a seguir, estão representados os valores das receitas colectadas por cada período.

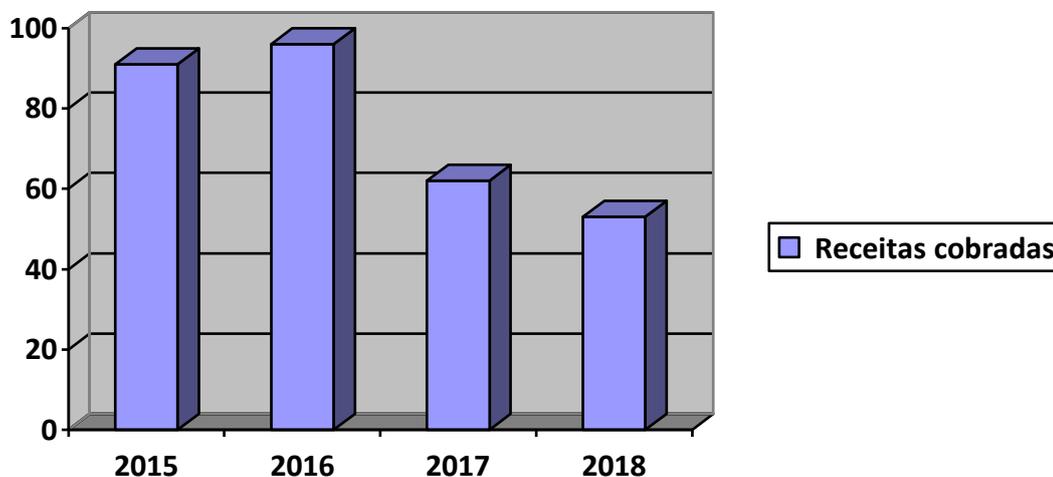
Tabela 2: Receitas decorrentes do comércio Informal no município de Nacala

Ano	Previsão das receitas para cobrar	Receitas cobradas	Grau de execução
2015	3.204.289,00	2.904.359,00	91%
2016	3.099.213,00	2.971.016,00	96%
2017	3.880.920,00	2.390.445,00	62%
2018	3.390.100,00	1.804.698,00	53%

Fonte: Pesquisa de campo: CMCN, 2020

Estas constituem as receitas colectadas pelo sector das actividades económicas do município de Nacala- Porto no período de quatro anos, ou seja, desde os anos de 2015 a 2018, com destaque para as receitas previstas e as cobradas. De salientar que as mesmas foram apresentadas em percentagens o grau de execução de acordo com o gráfico a seguir.

Gráfico 12: Receitas decorrentes do Comércio Informal no Município de Nacala- Porto



Fonte: Pesquisa de campo

4.4.2. Relação entre as Receitas cobradas e as Receitas previstas

De acordo com o gráfico, pode-se verificar que o período em estudo, ou seja, de 2015 a 2018, o período de 2016 foi o que houve mais receitas coletadas, embora não tenha sido alcançada a meta relativamente ao período de 2018 onde se verificou um decréscimo na ordem de 43% de receitas facto que segundo o Chefe das Actividades Económicas no município de Nacala-Porto justificou que este facto está relacionado com alguns problemas relativos ao desencaminhamento das receitas pelos cobradores aliado ao fim do mandato dos órgãos municipais.

Vale pena frisar que o comércio informal tem contribuído para a receita no cofre do município, facto que esta actividade seja considerada muito importante no contributo sócio-económico no Município de Nacala-Porto, validando assim a segunda hipótese da pesquisa e respondendo à pergunta da pesquisa. Aliás, o art.69 do código de posturas municipais de Nacala-Porto, refere que, além dos custos de licença anual, os vendedores pagarão semestralmente, mensalmente e/ou diariamente uma taxa de mercados e pela concessão do espaço nos recintos, ao ar livre para montagem de barracas ou tendas.

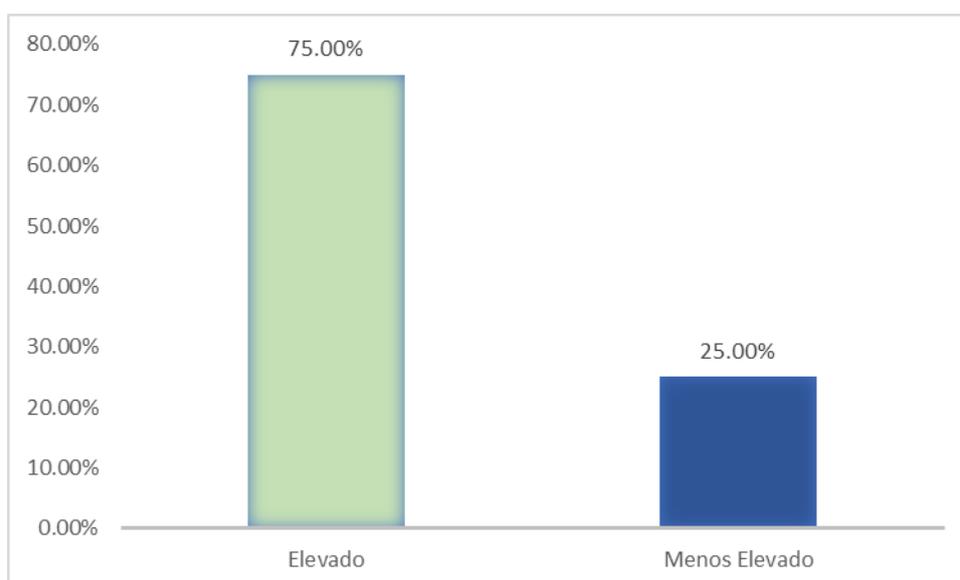
Numa outra perspectiva, o art.9 da lei 6/2018 de 3 de Fevereiro (lei das autarquias locais) dispõe que “as autarquias locais gozam de autonomia administrativa, financeira e patrimonial,

onde autonomia financeira compreende em: elaborar, aprovar as contas de gerência; e dispor de receitas próprias, ordenar e processar as despesas e arrecadar as receitas que, por lei, forem destinadas às autarquias. Neste caso último, as receitas que a lei refere, são as provenientes do comércio informal, ou seja, as colectadas nos mercados aos comerciantes informais.

4.5. Nível de contribuição do sector informal

Neste ponto segundo os inquiridos 75/% dos inquiridos referem que o sector informal tem um contributo elevado; e 25% afirmaram que o nível de contribuição do sector informal é menos elevado, conforme o gráfico a seguir:

Gráfico 13: Nível de contribuição do sector informal



Fonte; Autor

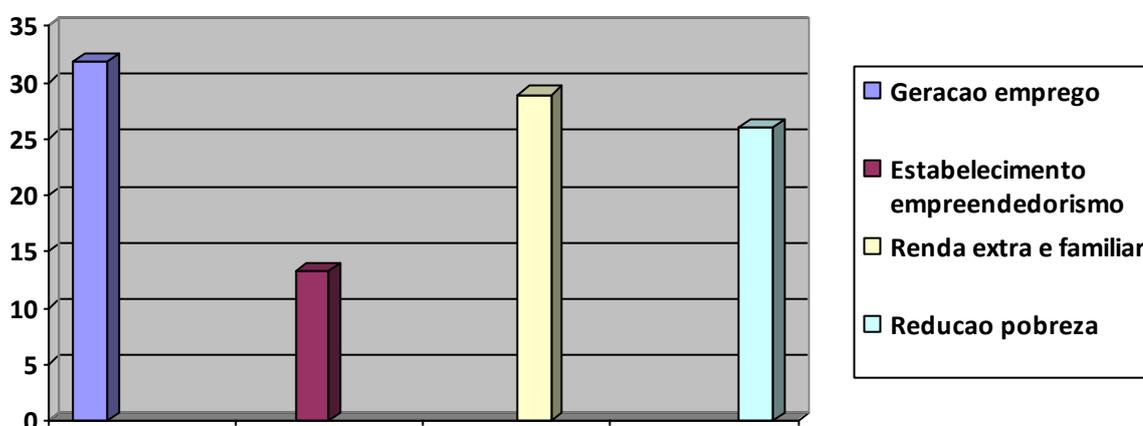
Olhando para o gráfico, pode-se constatar que os inquiridos que defendem o nível de contribuição alto, justificam-se que em alguns casos os pequenos empresários têm uma vida superior a quem trabalha no formal e que depende da sua mensalidade, bem como conseguem alguns atingirem os seus sonhos, depois das necessidades básicas outros pensam na auto-realização, até mesmo prosperar para negócios maiores. Sendo assim, é notório nos bairros Bloco I e Triângulo, casas de alvenária com uma organização, saneamento urbano até água canalizada. Alguns preferem investir em bens de luxo da actualidade, como viaturas, txopelas entre outros meios. Se observa ainda é que, com os valores ganhos na actividade informal

estes usam para as despesas caseiras, pagamento de escolas dos seus educandos e construção de casas de alvanária é o desejo de todos.

4.6. O papel do Comércio informal no sustento e melhoramento das condições de vida das famílias no Município de Nacala-Porto

De acordo com os resultados do inquérito, 31.80% afirmam que o comércio informal tem papel na geração de emprego; 13.29% dizem que o comércio informal desempenha o papel de redução da pobreza, 28.90% defendem na criação de renda extra e familiar; 26.01% justificam no estabelecimento de empreendedorismo juvenil e 13.29% assim como ilustra o gráfico a seguir.

Gráfico 14: O papel do comércio informal no sustento e melhoramento das condições de vida das famílias no município de Nacala- Porto.



Fonte: Autor

Como pode se verificar neste gráfico, o comércio informal desempenha um papel importantíssimo na criação de postos de trabalho, para as famílias que não conseguem emprego formal, uma vez que reduzido número de postos de trabalho oferecidos pelo emprego formal que contrasta com a mão-de-obra disponível para trabalhar, cria condições para que a força de trabalho se ocupe no comércio informal. Neste contexto, o comércio informal ao criar emprego ou ocupação está a contribuir directamente para a geração de

rendimento e riqueza que permite a força de trabalho envolvida nesta actividade sustentar o seu agregado familiar e melhorar as condições de vida dos mesmos.

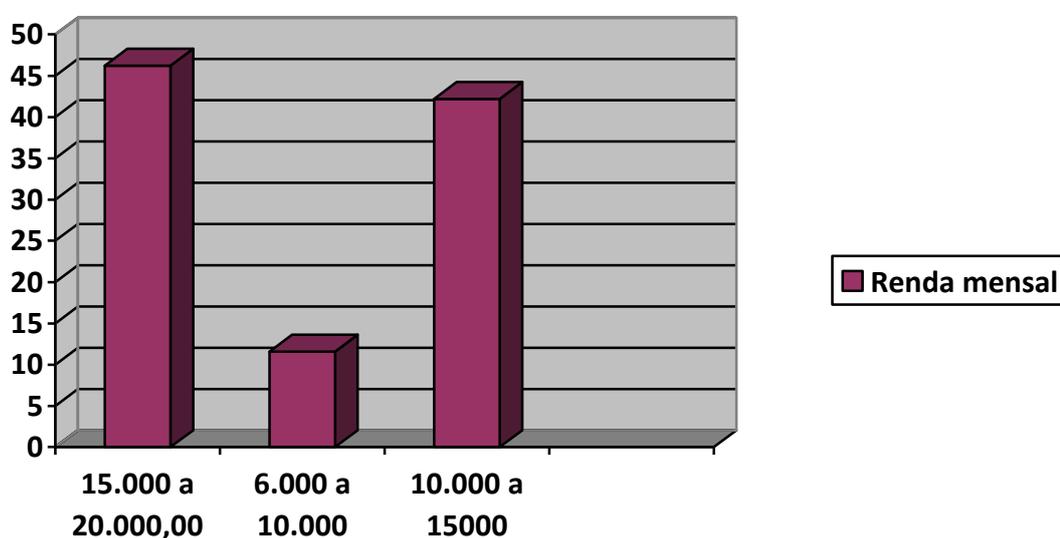
Relativamente o papel que o comércio informal desempenha na redução da pobreza das famílias, é preciso lembrar que esta actividade melhora as condições de vida das famílias, pois o comércio informal não só beneficia às famílias que adquirem bens e serviços também beneficia os indivíduos envolvidos na actividade, proporcionando-lhes ocupação profissional e rendimentos que os permitem melhorar as condições de vida, como o acesso a saúde, água, educação, habitação, aliás, uma parte dos indivíduos que desenvolvem o comércio informal têm nas sua habitações acesso de água, energia eléctrica canalizada e celular. Embora a proporção seja reduzida. A existência de água canalizada e o consumo de energia são geralmente utilizados como medidas para estimar o nível de bem-estar das sociedades modernas. Informações sobre o consumo de energia eléctrica e existência de água canalizada, numa determinada localidade, podem ser utilizadas como um indicador capaz de expressar o seu grau de desenvolvimento. O acesso à energia e água, exercem um impacto positivo nas condições de vida de uma população (Oliveira, 2005).

No que refere o papel de criação de empreendedorismo, é possível constatar que a maioria dos jovens que praticam a actividade comercial no município de Nacala-Porto, de acordo com os resultados da pesquisa, um número dos inqueridos afirmam que o comércio informal dá-lhe facilidades de empreender no município de Nacala-Porto e isso pode-se constatar alguns empreendimentos nos três mercados em estudo, existência de empreendimentos de grande vulto como mercearias, cafetarias, restaurantes e até mesmo residenciais para hospedagens.

Quanto ao papel que o comércio informal tem na renda extra para os que praticam actividade como secundária e os que praticam como actividade principal, pode-se constatar que, o comércio informal é de maior importância no sustento e na melhoria de condições de vida dos indivíduos que desenvolvem actividades neste ramo. Como se apurou durante a análise dos resultados, o comércio informal contribui para a obtenção de receitas para uma grande fatia da população jovem, com níveis de educação baixos que não têm possibilidade de ingressar no mercado formal, sendo que na maioria das receitas arrecadadas pelos envolvidos no comércio informal contribuam também para a educação dos seus filhos.

Também as receitas obtidas nas actividades são variáveis. O comércio a retalho, diferentemente das outras actividades, apresenta receitas muito baixas e também muito altas, sendo possível encontrar a receita máxima no valor de 15.0000 a 20.000 meticais por mês que na sua maioria são comerciantes com conta própria, o que corresponde 46.24%, dos indivíduos e outras rendas são as que variam de 6.000,00 a 10.000, 00 com 11.56% dos indivíduos e 42.20% ganham uma renda de 10.000,00 a 15.000,00 Mts, como se pode verificar na tabela a seguir.

Gráfico 15: Renda mensal dos comerciantes em Meticais



Fonte: Autor

Com base no gráfico, pode-se concluir que o comércio informal contribui para a obtenção de receitas nas famílias que vêem o comércio informal como uma actividade alternativa, ou seja aquelas famílias que não têm acesso ao mercado formal, ou os que já não fazem parte do mercado formal e que viram esta actividade como rentável. Observando os números das rendas é possível constatar que, são rendas que igualam ou ultrapassam as que são auferidas no mercado formal. Numa outra perspectiva, as rendas contidas nesta tabela, estão acima do salário mínimo praticado no território nacional.

Neste contexto, pode-se afirmar que o comércio informal não só contribui no desenvolvimento sócio-económico do município de Nacala-Porto, como também contribui na

melhoria de vida das famílias, no sustento familiar e acima de tudo, na redução da pobreza, levando em conta que a pobreza só é possível combater quando as pessoas que contribuem com os seus esforços trabalhando para o bem-estar e uma das formas de trabalhar é praticando actividades como, o comércio, agricultura, a pesca e outras formas de trabalhar. É nesta perspectiva que Ernest e Young (2004) referem que:

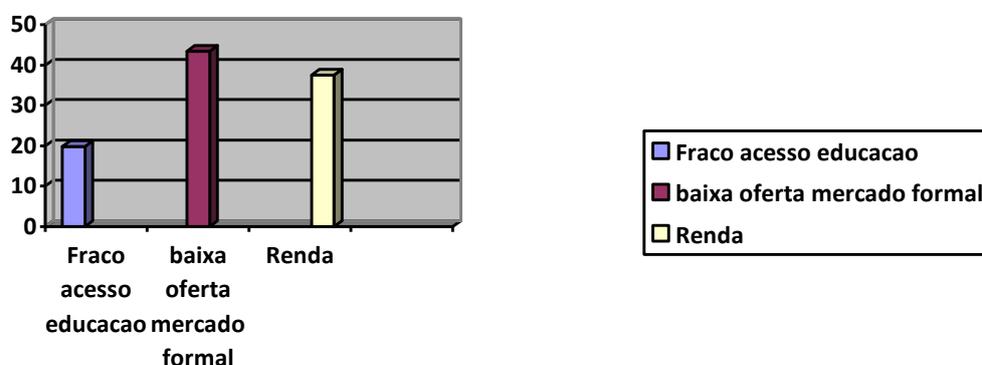
Em momentos de crise económica, política, social e principalmente de subdesenvolvimento económico, a existência e desenvolvimento de redes informais de comércio, solidariedade são frequentes, constituindo respostas as necessidades das populações, pelo que não devem ser reprimidas pois, desempenham um papel estabilizador da sociedade (p.170).

Assim, fazendo a relação entre as receitas mensais obtidas pelos comerciantes informais no Município de Nacala-Porto e o custo de vida dos comerciantes inquiridos, foi possível constatar que o agregado familiar (Afs) dos comerciantes informais, abaixo da linha da pobreza, até o ano de 2018, a vida dos mesmos foi mais melhorada, ou seja, houve uma ligeira melhoria acima da linha de pobreza. Contudo, a actividade do comércio informal é de maior importância no sustento e na melhoria de condições de vida dos indivíduos que a desenvolvem.

4.7. Relação entre o nível de envolvimento da força de trabalho no comércio informal e o emprego no mercado formal.

Os resultados dos inquiridos mostram que cerca de 66 indivíduos o que representa 19.8% referem fraco acesso na educação, 150 indivíduos equivalendo a 43.35%, referem baixa oferta de mercado formal e 130 representado 37.57% defendem o aumento de renda.

Grafico 16: Relação o nível de envolvimento da força de trabalho no comércio informal e o emprego formal.



Fonte: Autor

Assim como ilustra o gráfico, o fraco acesso a educação, tem a ver com o nível de educação dos indivíduos inseridos no comércio informal, uma vez que o maior número de indivíduos que desenvolvem actividades no comércio informal é jovem e alguns sem experiência profissional. Em decorrência desta situação, no mercado de trabalho são classificados como trabalhadores não qualificados o que os deixa numa situação de desvantagem para concorrer no mercado de trabalho. A educação se relaciona com a variável sexo, principalmente as mulheres que praticam a actividade comercial informal, levando em conta que elas praticam ou desenvolvem esta actividade como forma de sustento.

Olhando para o mercado formal, pode-se constatar que muitos postos de trabalho requerem conhecimentos em diversas áreas, habilidades, competência no uso de tecnologias de comunicação que só podem ser encontradas em uma pessoa instruída (Pastore, 1998). Neste caso, a educação torna-se uma condição para o emprego formal, sendo que a falta de trabalho tende a estar mais identificada com a busca de maior qualificação profissional (Pochmann, 1999). Assim, em consequência, os indivíduos não qualificados só podem empregar-se em áreas de actividade onde exerçam tarefas que não necessitam de qualificações e nenhum tipo de esforço mental, bastando que estejam com saúde e força física para exercerem tarefas que exigem pouca iniciativa.

Não obstante a qualificação profissional ser um dos requisitos mais importantes para o mercado de trabalho na contratação dos indivíduos, é importante referir que no comércio informal não estão apenas indivíduos que não possuem qualificação, uma vez que, em Moçambique o desemprego atinge todas as camadas sociais. Por outro lado, no comércio informal não estão inseridos somente os desempregados que procuram alternativas de sobrevivência, também estão inseridos indivíduos que estão no sub-emprego que procuram meios para aumentar os rendimentos do seu agregado familiar.

Quanto ao reduzido número de postos de trabalho, pode-se tomar como exemplo o relatório anual da Direcção de trabalho anível do Distrito de Nacala-Porto segundo o qual, relata que cerca de 2.167 trabalhadores se encontram desempregados, ou seja, perderam seus empregos no período entre 2016 a 2018. Assim, os resultados acima expostos evidenciam problemas de empregabilidade, visto que o comércio informal aparece em decorrência da impossibilidade do mercado formal em criar postos de trabalho que possam absorver a grande maioria da força de trabalho disponível. Por último, a procura de renda familiar para as populações desempregadas e uma renda extra para os que se encontram no mercado formal constitui uma das evidências de relacionamento entre o sector formal e informal.

CAPÍTULO 5: CONCLUSÕES E SUGESTÕES

Neste capítulo são apresentadas as conclusões e as sugestões da pesquisa, a partir dos resultados obtidos no campo de pesquisa.

5.1. Conclusões

O presente trabalho de dissertação teve como objectivo analisar como o comércio informal contribuiu no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto no período de 2015 a 2018 e teve como população alvo, os comerciantes informais dos mercados Central da cidade Alta e cidade baixa bem como, o mercado grossista informal Namapa, “vulgo Juma”, situados nos bairros Bloco I, Maiaia e Triângulo respectivamente.

Após uma análise dos resultados, concluiu-se que a força de trabalho envolvido nesta actividade, é composta por homens e mulheres de diversas idades e níveis académicos concluídas; como também, constatou-se que existem ainda neste grupo indivíduos sem nível escolar. Ainda se constatou também que os indivíduos envolvidos nesta actividade, se caracterizam por apresentarem dois grupos de comerciantes informais, sendo os que desenvolvem como actividade principal e como actividade secundária.

Verificou-se que os que praticam como actividade principal são aqueles que desenvolvem como meio alternativo pela falta de emprego formal ocupando uma posição mais elevada em cerca de 37.27% e ainda os que se envolvem no comércio como a actividade secundária com intuito de aumentar as rendas mensais, uma vez já se encontram empregados, representam os 27.95%.

Do mesmo modo, foi possível concluir que nestes mercados, o tipo de comércio praticado é do tipo a grosso e a retalho. O comércio a grosso é praticado nos mercados Juma e cidade Alta com cerca de 52.02 % e 47.98% respectivamente. E o comércio a retalho, nos mesmos mercados é praticado por 34.68%, dos comerciantes contra 28.90% respectivamente. O mercado da cidade Baixa, onde somente é praticado o comércio a retalho, é composto em cerca de 36.42% dos comerciantes.

Quanto ao contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto, com destaque para os mercados em estudo, foi possível constatar que o comércio informal contribui na mão-de-obra para as populações que ressentem de emprego formal a nível de Nacala-Porto, ou seja, a falta de emprego formal, grande número da população recorre o comércio informal como forma de colmatar o gap criado pelo mercado formal; não só contribui para o emprego para as famílias, como também serve de renda para as mesmas famílias, reduzindo assim o nível de pobreza no seio das populações.

A nível económico o comércio informal contribui para os cofres do município, que através da colecta das receitas mensais nos respectivos mercados, faz com que ao final de cada ano económico sirva de tema de discussão e aprovação no plano económico-social através da Assembleia Municipal, receitas essas que têm contribuído para realização de várias actividades do Município de Nacala-Porto.

Assim, com base nas receitas colectadas no período em estudo, foi possível constatar que, dos 13.574.522,00 Mts (Treze Milhões, Quinhentos Setenta Quatro Mil e Quinhentos Vinte Dois Meticas), o município conseguiu colectar uma cifra de 10.070.518, 00 (Dez Milhões, Setenta Mil e Quinhentos Dezoito Meticais). Na mesma perspectiva, as rendas/receitas mensais ganhas pelos comerciantes informais fazem com que de facto se afirme que o comércio informal não só contribui para as famílias, como também para o Município de Nacala-Porto, aliás, cerca de 75% dos inquiridos confirmaram a contribuição do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico no município de Nacala-Porto, facto que seja confirmada a pergunta de partida, *“De que forma o comércio informal contribui para o desenvolvimento socio-económico no Município de Nacala-Porto”?*

Quanto ao papel que o comércio informal desempenha no sustento e melhoramento das condições de vida das famílias no Município de Nacala-Porto, foi possível concluir que comparativamente ao contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico, ele também desempenha um papel preponderante no sustento e melhoramento das condições das famílias na medida em que reduz a pobreza das mesmas, criando rendas extras para aqueles que desenvolvem actividade secundária e rendas diárias de sustento para aquelas que praticam como actividade principal. Ou seja, cerca de 31.80% afirmou que o comércio

informal tem papel na geração de emprego; 28.90% defende na criação de renda extra e familiar; 26.01% justifica no estabelecimento de empreendedorismo juvenil.

Por último, e olhando para a relação o nível de envolvimento da força de trabalho no comércio informal e o emprego formal, foi possível concluir que o envolvimento da força de trabalho está relacionado, com a falta de postos de trabalho que o mercado tem, ou seja, quanto menor for os postos de trabalho, o maior é o número da população desempregada, pode-se presumir que o maior peso de jovens com o nível de educação primário ou geral no comércio informal esteja relacionado com as dificuldades que estes encontram para o acesso ao mercado de trabalho formal, uma vez que actualmente o mercado formal é mais exigente em termos de qualificações académicas e a educação ganhou importância no emprego.

Relacionando a educação, com a variável sexo, principalmente as mulheres que praticam a actividade comercial informal, levando em conta que elas praticam ou desenvolvem esta actividade como forma de sustento e olhando para o mercado formal, pode-se constatar que muitos postos de trabalho requerem conhecimentos em diversas áreas, habilidades, competência no uso de tecnologias de comunicação que só podem ser encontradas em uma pessoa instruída.

Assim, pode-se afirmar e concluir-se que, a educação torna-se uma condição para o emprego formal, sendo que a falta de emprego tende a estar mais relacionada com a busca de maior qualificação profissional. Esta relação pode ter como consequência que os indivíduos não qualificados só podem empregar-se em áreas de actividade onde exerçam tarefas que não necessitam de qualificações e nenhum tipo de esforço mental, bastando que estejam com saúde e força física para exercerem tarefas que exigem pouca iniciativa.

5.2. Sugestões

Após a conclusão do presente trabalho de dissertação, e de acordo com os resultados apresentados, a pesquisa sugere o seguinte:

Primeiro: olhando que o comércio informal é uma actividade que cria uma certa estabilidade social e alivia a tensão social causada pela falta de emprego nas cidades, ele devia ser legislado não só pelas posturas municipais, mas também a nível do Estado.

Segundo: Tal como acontece na actividade comercial formal, a prática do menor na actividade comercial informal carece de uma autorização dos seus tutores, mecanismo que poderia ser garantido pelo legislador, tendo em conta a existência de maior número de menores envolvidos nessa actividade, situação notável a nível dos mercados não só no município de Nacala-Porto, mas o País em geral.

Terceiro: O Governo deveria também controlar o comércio informal, uma vez que esta actividade movimenta somas avultadas de dinheiro sem devido controle e que muitas das vezes, se não geralmente, sem a devida contribuição na área fiscal (impostos).

Quarto: O comércio informal pode ser uma actividade que pode ser praticada por vários estratos sociais e que nele si constitui como actividade alternativa ao desemprego e sustento familiar, deste modo, o Governo deveria subsidiar com base na concessão de créditos como aconteceu no projecto fundo de desenvolvimento Distrital (FDD).

Quinto: Sugere-se que o mercado informal vulgo “Juma” fosse transferido para um local seguro levando em consideração que se situa ao longo da estrada principal devido aos riscos de acidentes a que estão expostos aos comerciantes e aos compradores (Anexo 7).

Referências bibliográficas

Abreu, J. F. (2007). *Tributo a Milton Santos: Programa de Pós-Graduação em Geografia Tratamento da Informação Espacial*. Pontifícia Universidade Católica Minas Gerais, Brasil. Disponível em: <<http://www.infoespapucminas.com>>. Acesso em: 24 de Novembro de 2020.

Almeida, M. G; Carmo, L. A.; Silva, S. R. R. (2013). *O trabalho informal como alternativa no mundo de trabalho atual*. Fortaleza.

Amaral, I. (2005). *Importância do sector informal da Economia Urbana em países da África Subsariana. Finisterra*. Vol.XL.N. 79,53-72.

Barbosa, A. F. (2009). *Sector para “economia informal”: Aventuras e desventuras de um conceito. Pesquisa de pós-doutorado*. Campinas, Instituto de Economia da UNICAMP

Bresser-Pereira, C. L. (2006). *O conceito histórico de desenvolvimento económico*. Fundação Getúlio Vargas. Brasil

Byiers, B. (2009). *Informality in Mozambique: characteristics, performance and policy issues*. Nathan Associates Inc. USAID.

Coutinho, R. (2014). *A História do Comércio*. Disponível em: <http://cultura.culturamix.com/curiosidade/a-historia-do-comercio>. Acessado em 20 de Novembro de 2020

Cordeiro, A. C. (1998). *O sector informal e as Economias locais. Programa de reforma dos órgãos locais*. Maputo.

Correia, M. J. P. (1999). *Comércio comercial*, (6ed). Lisboa: Ediforum

Chichava, J. A. (1998). *O Sector Informal e as Economias Locais*. Texto de Discussão Nº 8. Maputo: Ministério da Administração Estatal.

Chivangue, A. A. (2012). *Análise das lógicas e práticas do comércio informal. Trabalho de Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional*. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão.

Coutinho, R. A. (2014). *História do Comércio*. Disponível em: <<http://cultura.culturamix.com/curiosidades/a-historia-do-comercio>>. Acesso em: 11 de Maio de 2017.

Cruz & Silva, T. (2005). *A organização dos trabalhadores do sector informal dos mercados de Maputo e sua acção na promoção de melhores condições de vida e trabalho. O papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do sector informal*. Bureau Internacional do Trabalho. Genebra

Conselho de Ministros (2009). *Decreto nº 90/2009 de 15 de Dezembro {Cria fundo de desenvolvimento Distrital}*. Maputo

Ernst & Young. (2004). *Tributação de pequenas actividades Empresariais: com especial incidência para o sector informal. Draft para proposta de introdução de um regime de tributação*. Maputo

Evans, L. (2015). *Veja as vantagens e desvantagens de formalizar o negócio em tempos de crise*. Disponível em: <http://www.em.com.br/app/noticia/economia/2015/06/01/internas_economia,653469/veja-as-vantagens-e-desvantagens-de-formalizar-o-negocio-em-tempos-de.shtml>. Acesso em: 01 de Setembro de 2017.

Francisco, A. A. S. & Paulo, M. (2006). *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, pobreza e exclusão: A dimensão oculta da informalidade em Moçambique*. Cruzeiro do Sul – Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão. Maputo

Forquilha, S. C. & Orre, A. (2011). *Transformações sem mudanças? Os conselhos locais e o desafio da institucionalização democrática em Moçambique*. In *Desafios Para Moçambique 2011*, eds. De Brito, Luís, Carlos Nuno Castel-Branco, Sérgio Chichava, António Francisco. Maputo: IESE. 35-53.

- Guha-Khasnobis, B. R. K & Elionor, O. (2007). “*Beyond formality and informality.*” In *linking the formal and informal economy, concepts and policies*, ed. Guha-Khasnobis, Basuded, Ravi Kanbur e Elionor Ostrom, 01-18. New York: Oxford University Press
- Gil, A. C. (2016). *Métodos e técnicas de Pesquisa Social*. (6 Ed), São Paulo: Atlas
- Hope, K. R. (1996). *Development in the third world: From policy failure to policicym reform*. New York. Unites States of America.
- INE (2006). *O sector informal em Moçambique, resultados do primeiro inquérito nacional* (2005). Maputo: INE e Cooperação Italiana
- INE (2015). *Relatório Final do Inquérito ao Orçamento Familiar*. Maputo.
- INE (2017). *Resultados definitivos do Recenseamento geral da População*. Maputo
- King, K. (1996). *Jua Kali Kenya: Change and development in an informal economy, 1970-95*. Villiers Publications, London
- Lei nº 6/2018de3 de Fevereiro: *Lei das autarquias locais*: Maputo
- Lopes, C. M. M. G. F. (1999). *O Sector Informal e o Desenvolvimento: Estudo de caso em Luanda*.
- Lopes, C. M. M. G. F. (2003). *Elementos para a compreensão do Sector Informal Urbano nos Países em Desenvolvimento: anotações sobre o retalho informal em Luanda e Maputo*. *Revista. Internacional Inter - Universitária de Estudos Africanos*, n ° 2. Associação Académica África, debates. Lisboa.
- Maposse, A. H. S. (2011). *O papel do comércio informal na ocupação da força de trabalho em Moçambique*. Maputo: UEM.
- Marconi, M. A. & Lakatos, E. A. (2015). *Técnicas de pesquisa- Planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa; elaboração análise e interpretação de dados*, (7 Ed), São Paulo: Editora Escolar

Mendes, L; Cavedon, N. R. (2013). *As contribuições do comércio informal para o desenvolvimento local de uma cidade em fase de desenvolvimento local de uma cidade em industrialização.*

Monguela, A; Glória, R; Amosse, A. C; Machine. L. P. (2015). *Contributo das Micro e Pequenas Empresas do sector do turismo no empoderamento socioeconómico das mulheres na província de Inhambane; caso dos Distritos de Inhassoro, Vilankulo e Município de Inhambane.* Universidade Eduardo Mondlane (UEM) – Escola Superior de Desenvolvimento Rural (ESUDER). Vilankulo.

Mosca, J. (2005). *Economia de Moçambique, século XX.* Instituto Piaget. Lisboa

Mosca, J. (2009). *Pobreza, Economia “Informal”, Informalidades e Desenvolvimento. I Conferência do Instituto de Estudos Sociais e Económicos.* Paper nº 34. Maputo.

Mosca, J. (2010). “Pobreza “economia informal,” informalidades e desenvolvimento.” In pobreza, Desigualdades e Vulnerabilidade em Moçambique, eds. De Brito, Luis, Carlos Nuno Castel-Branco, Sérgio Chichava, & António Francisco. Maputo: IESE, 83-98.

Nazaré, D. (2006). *Mercado informal em Angola.* Associação Académica - África Debate

Nogueira, M. (2015). *História do Comércio.* Disponível em: <http://www.estudopratico.com.br/historia-do-comercio>. Acessado em 17 de Novembro de 2020

OIT (1972). *Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productivity in Kenya.* Geneva: ILO.

<<https://www.worldbank.org/pt/country/mozambique/publication/mozambique-economic-update-less-poverty-but-more-inequality> disponível em 14.11.2018 acedido em 24.12.2020>

OIT (2006). *A OIT e a Economia Informal,* Lisboa.

Oliveira, A. (2005). *Pobreza energética: Complexo do Caju.* Universidade Federal do Rio de Janeiro. Brasil

Pastore, J. (1998). *O Desemprego tem cura?* Editora Markon Books. São Paulo.

Perry, G. E.; Maloney, W. F.; Arias, O. S.: & Mason, A. D. ; (2007). *Informality - exit and exclusion. World Bank.*

Pochmann, M. (1999). *O trabalho sob fogo cruzado. Hucitec. São Paulo.*

PNUD (2001). *Moçambique – Mulher, género e desenvolvimento humano: Uma agenda para o futuro. Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano.* Maputo.

PNUD. (2009). *Ultrapassar barreiras: Mobilidade e desenvolvimento humanos. Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano.* Edições Almedina. Portugal.

Prodanov, C. C. & Freitas, E. C. (2013). *Metodologia de trabalho científico: Métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho académico, (2º Ed).* Novo Hamburgo: Feevele

Queiroz, A. F. (2009). *Economia Informal e Sistema Produtivo Capitalista –Economia . Blog destinado a apoio didáctico aos estudantes.* Disponível em: <http://professorfranciscoqueroiz.blonspot.com>. Acesso em: 27 de Outubro de 2020.

Ramos, L.; Britto, M. (2007). *O funcionamento do mercado de trabalho metropolitano brasileiro no período 1991-2002: tendências, factos estilizados e mudanças estruturais.* IPEA.

Ramos, S. T. C. & Naranjo, E. S. (2014). *Metodologia de investigação científica.* Angola: Editora Escolar

Ribeiro, R. N. (2000). *Causas, efeitos e comportamentos da economia informal no Brasil*

Sampieri, R. H., Collado, C. F. & Lucio, P. B. (2006). *Metodologia de pesquisa (3.ª ed.).* São paulo: Mc Graw-Hill

Sande, Z. (2011). *Sete Milhões, Revisão do debate e desafios para a diversificação da base produtiva.* In Desafios para Moçambique, eds. De Brito, Luís, Carlos Nuno Castel-Branco, Sérgio Chichava, António Francisco. Maputo: IESE.

Scott, M.. (2003). *Terceiro ensaio: Emprego e Desenvolvimento Económico Local*. São Paulo.

Söderbaum, F. (2007). “*Blocking human potential: how formal policies block the informal economy in the Maputo corridor*”. In *Linking the formal and informal economy, concepts and policies*, ed. Guha-Khasnobis, Basudeb, Ravi Kanbur e Elionor Ostrom, 163-178. New York: Oxford University Press..

Sousa, M, M. & Baptista (2011). *Como fazer uma investigação, Dissertações, Teses e relatórios*. Lisboa: Pactor

Swaminathan, M. (1991). *Understanding the informal sector: A Survey*. Finlândia.

Trindade, C. C. (2007). *Como as instituições de micro-crédito promovem a autonomia das mulheres em Moçambique- Estado de caso da Thuma, cooperativa de crédito e poupança*. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Dissertação da licenciatura em sociologia do trabalho e do Emprego. Acedido no dia 20, setembro de /2020 em <http://www.cempalavras.pt/directorio-ccpm/files/publication.pdf>

Lei 6/2018 de 3 de agosto: Aprova o quadro jurídico-legal para a implementação das autarquias locais

Apêndices

UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MOÇAMBIQUE

EXTENSÃO DE NACALA

Mestrado em Administração e Gestão de Negócios

QUESTIONÁRIO

Chamo-me Zeferino Colaço Norte, vem pelo presente solicitar a recolha de dados para o trabalho de Dissertação com o tema, o contributo do comércio Informal no desenvolvimento sócio-económico no Município de Nacala-Porto, caso Mercados Juma, mercado central da cidade Alta e o mercado central da cidade baixa.

Questionário dirigido aos comerciantes informais

1. Caracterização do perfil da força de trabalho envolvida no comércio informal e mencionar os constrangimentos enfrentados pelos comerciantes informais

1.1. Faixas etárias dos envolvidos no comércio informal

20-25 anos	<input type="text"/>	30-35 anos	<input type="text"/>	40-45 anos	<input type="text"/>
25-30 anos	<input type="text"/>	35- 40 anos	<input type="text"/>	45 – 55 anos	<input type="text"/>

1.2. Perfil da força de trabalho em função de género

Masculino

Feminino

1.3. Perfil de trabalho em função o grau de instrução académico

Básico	<input type="text"/>	Médio	<input type="text"/>
Superior	<input type="text"/>	Não frequentado	<input type="text"/>

2. Descrição da forma de contribuição do sector informal no desenvolvimento Sócio-económico no Município de Nacala

2.1. O tipo do comércio informal praticado pelos comerciantes informais nos mercados estudados

A Retalho Ambulante

A Grosso Outro

2.2. Motivação para a prática do comércio informal

Falta de emprego Aumentar a renda mensal Não depender de terceiros

Sustentar agregado Facilidade de ganhos

2.3. Período de início de Actividade comercial Informal e fonte de financiamento para o início da actividade

1900- 1995 1995-2000 2000-2005 06-2010

2011-2015 2016- 2018

2.4. Constrangimentos enfrentados pelso comerciantes informais

Falta de colaboração Fraco saneamento nos mercados Falta de Armazens

Dificuldades de financiamento bancário Falta de reorganização nos mercados

QUESTIONÁRIO DIRIGIDO AOS FUNCIONÁRIOS AFECTOS A ÁREA DAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DO MUNICÍPIO

2.5. Forma de contribuição do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico

Gera emprego Aumenta renda mensal gera renda das famílias

Gera receitas

2.6. Nível de contribuição do comércio informal

Elevado

Menos elevado

Baixo

Muito elevado

2.7. Destino das receitas colectadas através do comércio informal

Pagamento de salários

Reparação de equipamentos

Melhoramento do saneamento nos mercados

Melhoramento de infraestruturas

Muito obrigado pela colabração

3. O papel do Comércio informal no sustento e melhoramento das condições de vida das famílias no Município de Nacala

3.1. Renda mensal dos comerciantes informais

2000-3000 3000-5000 6000-10.000
10.000-15.000 15.000 -20.000 .000-25.000

3.2. Principais clientes dos comerciantes informais

Unidades Governamentais Empresas Agregados familiaresa
Cidadãos residentes nacionais Cidadãos residentes estrangeiros

3.3. O papel do comércio informal no melhoramento das condições de vida das famílias

Geração de emprego
Incentivo ao empreendedorismo
Aumenta a renda das famílias
Redução da pobreza

4. Relação entre o nível de envolvimento da força de trabalho no comércio informal e o emprego formal

Baixa oferta do mercado formal Renda mensal
Fraco acesso ao ensino Receitas

Muito obrigado pela colaboração

Anexos



EXTENSÃO DE NACALA

CREDENCIAL Nº 09/2021/SECRETARIA DA UCM-EN

Exmo Sr. (a). CONSELHO MUNICIPAL da C. de Nacala-Porto

Para os devidos efeitos, a Direcção da Extensão da Universidade Católica de Moçambique (UCM) em Nacala Porto, credencia o estudante Zeferino Colaco Nante,

para junto da Vossa prestigiada instituição fazer, no âmbito da realização do trabalho de fim do curso (MBA/Dissertação), a recolha de dados sobre o tema Contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio-económico do Município de Nacala-Porto, no período (2015-2018)

OS dados recolhidos deverão ser utilizados exclusivamente para fins académicos.

Por ser verdade emitiu-se a presente credencial que vai assinada e autenticada com carimbo a tinta de óleo em uso nesta Extensão.

Nacala-Porto, aos 05 de Fevereiro de 2021.



Extensão de Nacala
Recinto da Catedral, Bairro de Maiaia
Nacala - Porto - Telef. +258 26526000
E-mail: ucmnacala@ucm.ac.mz
Website: www.ucm.ac.mz

Secretaria do Conselho Municipal
Entrada Nº 133 MCN/ 021
Data 05, 02, 021
Ass. Maninho

VISTO:
O VEREADOR

12/03/2021



**MUNICÍPIO DE NACALA
CONSELHO MUNICIPAL
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS
(SERVIÇO DE RECEITAS)**

**DADOS SOBRE A SITUAÇÃO ECONÓMICO-FINANCEIRA DO CONSELHO
MUNICIPAL**

1 - RECEITAS COBRADAS NOS MERCADOS:

NÚMERO DE ORDEM	ANO	VALOR COBRADO
01	2015	2.904.359,00MT
02	2016	2.971.016,00MT
03	2017	2390.445,00MT
04	2018	1.804.698,00MT

2 - CONTRIBUTO DAS RECEITAS COLECTADAS NOS MERCADOS

- Houve reabilitação (melhoramento) dos próprios e outras Infra-estruturas do Município.

3 - CONTRIBUTO DO COMÉRCIO INFORMAL

- Aumento ou incremento da receita, melhoria da renda dos vendedores.

Nacala-Porto, 11/03/2021.-

O Director
Ossman Abdul Agij



CONSELHO AUTARQUICO DE NACALA
(DEPARTAMENTO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS)

MERCADOS INFORMAIS				
Nr	Nome	BANCA	BARRACA	AMBULANTE
1	MERCADO NAHERENQUE	34	18	35
2	MUZUANE	18	9	40
3	3 CAMINHO	10	6	50
4	MATHAPWE	60	36	42
5	KWANZA	14	8	32
6	MUAMEQUE - BLOCO 1	6	8	210
7	COPUATA - BLOCO 1	12	4	7
8	IDRISSA - RUA DO HOSTPITAL CETA	122	32	120
9	FEIRA	50	24	94
10	MOCONE	74	58	40
11	MURROCOLO - MATHAPUE	52	17	42
12	NAMAPA - TRIANGULO	587	80	412
13	NACURULA	10	8	50
14	MUCHANGALENE - ONTUPAIA	25	4	35
15	MERCADO 1 DE JUNHO ONTUPAIA	38	8	50
16	MERCADO ONTUPAIA	12	18	42
17	ONTUPAIA/DODOMA	36	4	32
18	LOCONE - ESTRADA DE NCL VELHA	21	6	30
19	MURRUPELANE - CONTROL	68	29	100
20	BISPO - TRIANGULO	185	92	366
21	CHALE ISSUFO - TRIANGULO	20	12	35
22	MUCUAIPA	30	3	30
23	CAPITE - TRIANGULO	28	15	45
24	MEMBA - TRIANGULO	19	12	55
TOTAL		1531	511	1994

MERCADOS FORMAIS				
Nr	Nome	BANCA	BARRACA	AMBULANTE
1	MERCADO ALTA	547	151	300
2	BAIXA	140	92	247
3	NAUAIA	96	38	86
4	MUANONA - CRUZAMENTO DE NCL VELHA	37	30	137
TOTAL		820	311	770

O Vereador
13-08-20

INQUÉRIDO POR QUESTIONÁRIO

Universidade Católica de Moçambique

Mestrado em Administração e Gestão de Negócios

Prezado Inquirido, o presente questionário destina-se a recolha de dados sobre o Contributo do comércio informal no desenvolvimento sócio - económico do Município de Nacala- Porto no período de 2015-2018.

Importa referir que as informações desta serão meramente tratadas para fins académicos e observar-se-á o anonimato e todas as questões éticas da pesquisa.

Questionário dirigido aos Autoridades Municipais

1. Identificação e descrição da forma de contribuição do sector informal no desenvolvimento Sócio- económico no Município de Nacala

1.2. O município tem colectado taxas dos comerciantes informais nos mercados deste Urbe?

- Sim (X)
- Não ()
- As vezes ()

1.3. Que mecanismos o município tem usado para com os comerciantes informais no pagamento das taxas?

- Sensibilização (X)
- Coercividade ()
- Negociação ()

1.4. Qual é o destino das receitas resultantes da colecta das taxas dos comerciantes informais?

- Pagamento de salários ()
- Melhoramento do saneamento urbano (X)
- Reparação de equipamentos e serviços ()
- Construção de infraestruturas ()

1.5. As receitas colectadas da actividade informal contribuem para o desenvolvimento Sócio-económico do Município?

- Muito (X)
- As vezes ()
- Não ()

1.6. De maneira? *Com as receitas colectadas o Município intervém no melhoramento de infra-estruturas básicas incluindo a construção e melhoramento dos aglomerados onde se vendem produtos diversos (básicos).*

Em suma, a receita proveniente do contributo deste camado tem servido p/ a melhoria paulatina das condições sanitárias e não só p/ o bem da saúde pública em locais onde os informais e contribuintes formais desenvolvem as respectivas actividades.

Alberto J. Adelinis

Obrigado pela vossa colaboração

MUNICÍPIO DE NACALA

CÓDIGO DE POSTURAS MUNICIPAIS

APROVADO PELA ASSEMBLEIA MUNICIPAL NA SUA II SESSÃO ORDINÁRIA
REALIZADA DE 19 A 24 DE NOVEMBRO DE 1998

O PRESIDENTE DA ASSEMBLIA,

RAIMUNDO MACHEL E ZINE

CAPÍTULO VII

POSTURAS SOBRE ACTIVIDADES COMERCIAIS

SECÇÃO I

Mercados Municipais ou Públicos e Feiras

Artigo 60

Produtos à Venda em Mercados e Feiras

1.- Os produtos de uso ou consumo corrente cuja comercialização não se processe em estabelecimentos licenciados, serão vendidos em mercados municipais ou públicos e feiras.

2.- Os produtos aqui referidos são, em especial, os géneros frescos, frutas, produtos hortícolas, aves, ovos, carnes, produtos pesqueiros frescos ou secos, produtos confeccionados e ou manufacturados de consumo imediato, temperos para alimentos, cigarros, tabaco não preparado e objectos de produção artesanal para uso doméstico e outros semelhantes.

3.- Nos mercados municipais e públicos e nas feiras, entre outros produtos cuja venda é ou venha a ser proibida por legislação específica ou por determinação do Conselho Municipal e de outras autoridades competentes, é expressamente proibida a venda dos seguintes produtos:

- bebidas, com excepção de refrigerantes e águas minerais quando estas estiverem acondicionadas nas suas embalagens de origem;

- medicamentos e especialidades farmacêuticas;

- Desinfectantes, insecticidas, herbicidas, parasiticidas, raticidas e semelhantes;

- combustíveis líquidos, sólidos e gasosos, com excepção do petróleo e álcool desnaturado;

- armas e munições, pólvora e quaisquer outros materiais explosivos ou detonantes;

- moedas e notas de Banco.

Artigo 61

Criação de Mercados e Realização de Feiras

1.- A construção e administração de mercados municipais é da inteira responsabilidade do Conselho Municipal.

2.- Os mercados públicos construídos ao ar livre são

materiais precários, por iniciativa de privados, da administração ou da comunidade, poderão ser autorizados se ocuparem espaços apropriados (previstos ou a prever nos planos parciais de urbanização) e se observarem requisitos mínimos de organização, funcionamento, higiene, limpeza e outros a estabelecer pelo Conselho Municipal, autoridades sanitárias e outras autoridades competentes.

3.- A realização de feiras, esporadicamente ou em dias fixos do calendário, também carece da autorização do Conselho Municipal.

Artigo 62

Mercados Municipais

1.- Os mercados municipais deverão estar suficientemente vedados para garantia da sua segurança e para que o seu acesso se faça apenas através dos portões instalados e dentro dos horários aprovados.

2.- Os mercados municipais deverão possuir zonas ou instalações especialmente destinadas à venda de produtos pesqueiros e carnes, com a devida vedação ou protecção e cobertura.

3.- os mercados municipais serão dotados de água, iluminação eléctrica e de sanitários ou de latrinas adequados para poderem dispensar a devida segurança, limpeza e asseio.

Artigo 63

1.- Na área coberta do recinto dos mercados, far-se-á o aluguer de bancas e nas zonas ao ar livre (não cobertas) será autorizada a instalação de barracas ou tendas privadas, com carácter temporário e precário.

2.- Terminado o prazo de aluguer de banca e não se verificando a sua renovação, o Conselho Municipal procederá ao seu aluguer a outro interessado.

3.- Terminado o prazo de concessão da licença de instalação e exploração da barraca ou tenda e não se verificando a sua renovação, o proprietário procederá à sua remoção no prazo de 30(trinta) dias, findo o qual o Conselho Municipal promoverá a sua remoção litigiosa.

Artigo 64

Não será autorizado o uso dos mercados, suas instalações ou seus recintos, barracas ou tendas privadas neles instaladas, para diversões, convívios, venda e consumo de bebidas alcoólicas.

Artigo 65

As barracas ou tendas privadas são obrigadas a observar escrupulosamente os horários de funcionamento aprovados para os mercados.

Artigo 66

1.- Nos mercados municipais e públicos e nas feiras apenas poderão exercer actividades os titulares de licença (ou cartão) de vendedor, emitida nos termos do presente regulamento.

2.- Será cancelada a licença aos vendedores das bancas e aos proprietários de barracas ou tendas que não observem os horários do respectivo mercado ou que comercializem produtos para os quais não possuem licença. O cancelamento da licença obriga à remoção da barraca ou tenda nos termos e condições do artigo 63.

SECÇÃO II

Licenciamento dos Vendedores

Artigo 67

Requisitos

Para obtenção da licença (ou cartão) de vendedor, quer em lugar fixo quer ambulante, incluindo barracas ou tendas, qualquer interessado deverá:

a) Fazer o pedido em requerimento dirigido ao Presidente do Conselho Municipal, devendo especificar nele se a licença é de vendedor em lugar fixo ou é de vendedor ambulante, bem como o tipo de produtos ou artigos que pretende comerciar;

b) Possuir Boletim de Sanidade que o habilite ao exercício da actividade;

c) Ter idade mínima de 18 anos.

Artigo 68

Licença de Vendedor

1.- Compete ao Conselho Municipal emitir e renovar a licença de vendedor para exercício da actividade em locais fixos (mercados municipais e públicos e feiras) e como vendedor ambulante, a qual será válida unicamente para a área do Município de Nacala e para um período de um ano, a contar da data da sua emissão ou renovação.

2.- Na licença deve constar o nome e o número de identificação do vendedor, nomeadamente, o nome do

mercado/entrega; local de actividade; período de validade;
tipo de produtos a comercializar.

3.- A renovação anual da licença deverá ser requerida
diariamente de continuar a sua respectiva validade.

4.- O pedido de concessão da licença ou sua renovação
será deferido ou indeferido no prazo máximo de 30 dias,
contado a partir da data de entrada de requerimento.

5.- O prazo fixado no número anterior é interrompido
pela notificação do requerente começando a correr novo prazo a
partir da data de recepção dos elementos pedidos.

6.- A licença de vendedor é pessoal e
intransmissível.

Artigo 69

Taxas

1.- Além dos custos da licença anual, os vendedores
pagarão semestral, mensal ou diariamente, uma taxa de
exploração pelo aluguer de bancas nos recintos cobertos dos
mercados e pela concessão de espaço nos recintos ao ar livre
para montagem de barracas e tendas, caravanas e outros veículos
(incluindo reboques) destinados à venda ambulatória.

2.- As taxas a que se refere o número anterior serão
calculadas com base na área da banca alugada ou do espaço
ocupado pelo vendedor, e não o ilibam de quaisquer obrigações
fiscais que venham a ter com a Fazenda Pública.

Artigo 70

Licenciamento de Actividades Comerciais Fora dos Mercados e Feiras

1.- A actividade comercial praticada fora dos
mercados, seja em instalações adequadas (armazéns, lojas,
cantinas, etc) seja em instalações mais precárias (barracas,
tendas, etc) será licenciada pelo órgão competente do
Ministério da Indústria, Comércio e Turismo ou pelo Conselho
Municipal, de acordo com os critérios gerais próprios ao exercício
desse tipo de actividade.

2.- Nos casos referidos no número anterior, competirá
ao Conselho Municipal conceder os terrenos apropriados, de
acordo com os planos parciais de urbanização, e autorizar as
construções de alvenaria.

3.- A situação de todas as barracas e tendas
funcionando fora dos mercados e sem a competente licença
emitida pelas autoridades do Comércio, deverá ser regularizada
no prazo máximo de 90 dias a partir da data de publicação
presente Decreto-Regulamentar.

4.- Além das penalizações que possam ter lugar para proceder à regularização daquelas barracas ou tendas no prazo indicado, se tal prazo fôr ultrapassado serão as mesmas consideradas ilegais e clandestinas e como tal tratadas de acordo com as normas legais.

Artigo 71

Comércio na Via Pública

1.- Não é permitida a prática de comércio nas ruas, jardins, praças, passeios, varandas dos estabelecimentos ou das residências e, de forma geral, na via pública, a quem não possuir uma licença de vendedor ambulante.

2.- Estão também sujeitos a licenciamento os vendedores de amendoim e milho torrado, sorvetes, tabaco e coisas semelhantes, que normalmente exercem as suas actividades na via pública.

3.- Os produtos que sejam comercializados em transgressão dos números 1 e 2 deste artigo serão apreendidos e só poderão ser restituídos caso o dono pague a respectiva multa dentro do prazo de 72 horas e se comprometa a observar as normas.

4.- Os produtos não recuperados pelos seus donos dentro do prazo, serão vendidos pelo seu valor, revertendo a receita a favor dos cofres do Conselho Municipal.

5.- Os vendedores ambulantes, que exercem a sua actividade na via pública, devem obedecer às seguintes normas:

- não impedir ou dificultar por qualquer forma o trânsito nos locais destinados à circulação de veículos e peões:

- não lançar no solo quaisquer desperdícios, restos de lixo ou outros materiais susceptíveis de conspurcar a via pública:

- comportar-se com civismo nas suas relações com o público:

- expôr os artigos para venda pelo menos 40cm acima do solo.

SECÇÃO III

Acondicionamento e Manuseio de Produtos Alimentares

Artigo 72

1.- Os produtos alimentares de consumo imediato que sejam comercializados nos mercados ou por vendedores ambulantes



BOLETIM DA REPÚBLICA

PUBLICAÇÃO OFICIAL DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE

IMPRESA NACIONAL DE MOÇAMBIQUE, E.P.

AVISO

A matéria a publicar no «Boletim da República» deve ser remetida em cópia devidamente autenticada, uma por cada assunto, donde conste, além das indicações necessárias para esse efeito, o averbamento seguinte, assinado e autenticado: **Para publicação no «Boletim da República».**

SUMÁRIO

Assembleia da República:

Lei n.º 6/2018:

Altera a Lei n.º 2/97, de 18 de Fevereiro, que estabelece o quadro jurídico-legal para a implantação das autarquias locais.

Lei n.º 7/2018:

Altera a Lei n.º 7/2013, de 22 de Fevereiro, republicada pela Lei n.º 10/2014, de 23 de Abril, relativa à eleição dos titulares dos Órgãos das Autarquias Locais.

ASSEMBLEIA DA REPÚBLICA

Lei n.º 6/2018

de 3 de Agosto

Havendo necessidade de proceder à alteração da Lei n.º 2/97, de 18 de Fevereiro, que aprova o quadro jurídico-legal para a implantação das autarquias locais, no âmbito da revisão pontual da Constituição da República, ao abrigo do disposto nas alíneas a) e r) do número 2 do artigo 178 da Constituição, a Assembleia da República determina:

CAPÍTULO I

Princípios Gerais

ARTIGO 1

(Autarquias Locais)

1. Na organização democrática do Estado, o poder local compreende a existência de autarquias locais.
2. As autarquias locais são pessoas colectivas públicas dotadas de órgãos representativos próprios que visam a prossecução dos interesses das populações respectivas, sem prejuízos dos interesses nacionais e da participação do Estado.
3. As autarquias locais desenvolvem a sua actividade no quadro da unicidade do Estado e organizam-se com pleno respeito da unidade do poder político e do ordenamento jurídico nacional.

ARTIGO 2

(Categorias)

1. As autarquias locais são os municípios e as povoações.
2. Os municípios correspondem à circunscrição territorial das cidades e vilas.
3. As povoações correspondem à circunscrição territorial da sede do posto administrativo.
4. A lei pode estabelecer outras categorias autárquicas superiores ou inferiores à circunscrição territorial do município ou da povoação.

ARTIGO 3

(Assembleia Autárquica)

A Assembleia Autárquica nas cidades e vilas corresponde a Assembleia Municipal e na povoação a assembleia de povoação.

ARTIGO 4

(Conselho Autárquico)

O Conselho Autárquico nas cidades e vilas corresponde ao Conselho Municipal e na povoação ao Conselho de Povoação.

ARTIGO 5

(Classificação)

As formas de classificação das autarquias locais de cada categoria são definidas por lei.

ARTIGO 6

(Estatuto da Cidade de Maputo)

O estatuto da Cidade da Maputo é definido por lei.

ARTIGO 7

(Factores de decisão)

1. A criação e extinção das autarquias locais é regulada por lei, devendo a alteração da respectiva área ser precedida de consulta aos seus órgãos.
2. No processo da criação, extinção e modificação das autarquias locais, deve - se ter em conta:
 - a) factores geográficos, demográficos, económicos, sociais, culturais e administrativos;
 - b) interesses de ordem nacional ou local em causa;
 - c) razões de ordem histórica e cultural;
 - d) avaliação da capacidade financeira para a prossecução das atribuições que lhes estiverem cometidas.

ARTIGO 8

(Atribuições)

As atribuições das autarquias locais respeitam os interesses próprios, comuns e específicos das populações respectivas e, designadamente:

- a) desenvolvimento económico e social local;
- b) meio ambiente, saneamento básico e qualidade de vida;

- c) abastecimento público;
- d) saúde;
- e) educação;
- f) cultura, tempos livres e desporto;
- g) Polícia da autarquia;
- h) urbanização, construção e habitação.

2. A prossecução das atribuições das autárquicas locais é feita de acordo com os recursos financeiros ao seu alcance e respeite a distribuição de competências entre os órgãos autárquicos e os de outras pessoas colectivas de direito público, nomeadamente o Estado, as determinadas pela presente Lei e por legislação complementar.

ARTIGO 9

(Autonomia)

1. As autarquias locais gozam de autonomia administrativa, financeira e patrimonial.
2. A autonomia administrativa compreende os seguintes poderes:
 - a) praticar actos definitivos e executórios na área da sua circunscrição territorial;
 - b) criar, organizar e fiscalizar serviços destinados a assegurar a prossecução das suas atribuições.
3. A autonomia financeira compreende os seguintes poderes:
 - a) elaborar, aprovar, alterar e executar planos de actividades e orçamento;
 - b) elaborar, aprovar as contas de gerência;
 - c) dispor de receitas próprias, ordenar e processar as despesas e arrecadar as receitas que, por lei, forem destinadas às autarquias;
 - d) gerir o património autárquico;
 - e) recorrer a empréstimo nos termos da legislação em vigor.
4. A autonomia patrimonial consiste em ter património próprio para a prossecução das atribuições das autarquias locais.

ARTIGO 10

(Incompatibilidades)

O exercício de função nos órgãos das autarquias locais é incompatível com a qualidade de:

- a) Deputado da Assembleia da República;
- b) Membro do Governo;
- c) Juiz Conselheiro do Conselho Constitucional;
- d) Provedor de Justiça;
- e) Procurador-Geral da República;
- f) Procurador-Geral Adjunto;
- g) Magistrado em efectividade de funções;
- h) membro das forças militares ou paramilitares e elementos das forças de defesa e segurança pertencentes aos quadros permanentes no activo;
- i) diplomata de carreira em efectividade de funções;
- j) membro de Conselho ou Comissão criados pela Constituição da República e legislação ordinária;
- k) Reitor de Universidade Pública e outros estabelecimentos de ensino superior público;
- l) membro do Conselho Executivo provincial ou distrital;
- m) Secretário de Estado;
- n) Secretário de Estado na Província;
- o) membro da Assembleia Provincial;
- p) funcionário e agente da autarquia local;
- q) Chefe do Posto Administrativo;
- r) Chefe de Localidade;
- s) Chefe de Povoação.

ARTIGO 11

(Representação do Estado e dos seus serviços)

1. A Administração do Estado pode manter a sua representação e serviços na circunscrição territorial cuja área de jurisdição coincida, total ou parcialmente, com a da autarquia local.
2. Os serviços referidos no número 1 do presente artigo subordinam-se aos órgãos centrais ou locais do Estado, devendo articular-se com os órgãos autárquicos no exercício de competências que respeitem a atribuição que a Administração do Estado partilhe com a autarquia local.

ARTIGO 12

(Tutela)

1. As autarquias locais estão sujeitas à tutela administrativa do Estado, segundo as formas e nos casos previstos na lei.
2. A tutela administrativa sobre as autarquias locais consiste na verificação da legalidade dos actos administrativos dos órgãos autárquicos nos termos fixados na lei.
3. O exercício do poder tutelar, pode ser ainda, aplicada sobre o mérito dos actos administrativos, apenas nos casos e nos termos expressamente previstos na lei.
4. As autarquias locais podem impugnar contenciosamente as ilegalidades cometidas pela autoridade tutelar no exercício dos poderes de tutela.

ARTIGO 13

(Órgãos de tutela)

1. O exercício da tutela administrativa do Estado sobre as autarquias locais é efectuado através de órgão próprio cuja acção se desenvolve no território nacional.
2. Os pressupostos, requisitos, processo e forma de exercício dos poderes tutelares e seus efeitos são definidos por lei.

ARTIGO 14

(Poder regulamentar)

As autarquias locais dispõem de poder regulamentar próprio sobre matéria integrada no quadro das suas atribuições, nos limites da Constituição, de leis e de regulamentos emanados das autoridades com poder tutelar.

ARTIGO 15

(Dever de fundamentação)

As decisões e deliberações dos órgãos autárquicos que afectem direitos ou interesses legalmente protegidos, imponham ou agravem deveres, encargos ou sanções, são expressamente fundamentadas.

ARTIGO 16

(Publicidade dos actos)

1. As deliberações e decisões dos órgãos das autarquias são publicadas, mediante afixação, durante 30 dias consecutivos na sede da autarquia local.
2. Os órgãos das autarquias locais promovem a criação de um sistema adequado de informação sobre a actividade pública autárquica.

ARTIGO 17

(Legalidade)

A autarquia local desenvolve a sua actividade em estreita obediência à Constituição, aos preceitos legais e regulamentares e aos princípios gerais de direito, dentro dos limites dos poderes que lhes estejam atribuídos e em conformidade com os fins para que os mesmos lhes foram conferidos.

Anexo 7: Mercado Juma



Fonte: Autor