FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA
MESTRADO EM SOCIOLOGIA DO DESENVOLVIMENTO

Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na cidade de Maputo: Caso de estudo do Mercado Xiquelene

Autor

André Lucas Xavier

Supervisora

Profª. Doutora Inês Raimundo

Maputo, 2026

UNIVERSIDADE EDUARDO MANDLANE

Faculdade de Letras e Ciências Sociais

Departamento de Sociologia

Mestrado em Sociologia do Desenvolvimento

Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na cidade de Maputo*:* Caso de estudo do Mercado Xiquelene

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para obtenção do grau de Mestre em Sociologia do Desenvolvimento, no Departamento de Sociologia, Faculdade de Letras e Ciências Sociais, na Universidade Eduardo Mondlane.

Autor: André Lucas Xavier

Supervisora: Profª. Doutora Inês Raimundo

Maputo, 2025

André Lucas Xavier

Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na Cidade de Maputo: Caso de estudo do Mercado Xiquelene

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para obtenção do grau de Mestre em Sociologia do Desenvolvimento, no Departamento de Sociologia, Faculdade de Letras e Ciências Sociais, na Universidade Eduardo Mondlane.

Supervisora

_____

(Profª. Doutora Inês Raimundo)

Presidente

_____

(Prof. Doutor Baltazar Muianga)

Oponente

_____

(Prof. Doutor Orlando Nipassa)

Maputo, aos_____ de _____ de 2026

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, André Lucas Xavier**,** declaro por minha honra que a presente dissertação nunca foi apresentada na sua essência ou parcialmente para obtenção de qualquer grau académico ou num outro âmbito e que ela constitui resultado do meu trabalho individual sob orientação da supervisora Profª. Doutora Inês Raimundo, que seu conteúdo é original e as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto e nas referências bibliográficas.

Maputo, 2026

O Autor

_____

(André Lucas Xavier)

DEDICATÓRIA

Aos comerciantes informais do Mercado Xiquelene

AGRADECIMENTOS

À Deus por me guardar na saúde e me prover a capacidade de discernimento intelectual. À Faculdade de Letras e Ciências Sociais que me proporcionou a oportunidade de crescer académica e pessoalmente ao longo da minha jornada. À minha supervisora Profª. Doutora Inês Raimundo por sua orientação inestimável e apoio constante durante todo o processo de pesquisa.

Aos comerciantes informais do Mercado Xiquelene meu campo de colheita de dados pela colaboração e apoio emocional ao logo da colheita de dados. Aos meus familiares expresso a minha gratidão por seu amor incondicional e encorajamento.

À minha turma MSD2023 com quem compartilhei momentos inesquecíveis. A troca de ideias as experiências compartilhadas e o companheirismo tornaram essa jornada ainda mais especial. Por fim, a tod@s que directa e indirectamente estiveram próximo e contribuíram para o sucesso dessa jornada vai o meu muito obrigado.

LISTA DE SÍGLAS E ABREVIATURAS

ASSOTSI	Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal
AT	Autoridade Tributária
COVID-19	Coronavírus Disease (doença)
ESG	Educação Secundária Gratuita
EMTRM	Empresa Municipal de Transporte Rodoviário de Maputo
FMI	Fundo Monetário Internacional
FLCS	Faculdade de Letras e Ciências Sociais
IAE	Índice de Actividade Económica
IPH	Índice de Pobreza Humana
INE	Instituto Nacional de Estatística
IDAS	Iniciativa de Desenvolvimento Alimentar Sustentável
INFOR	Inquérito ao Sector Informal
IESE	Instituto de Estudos Sociais e Económicos
IOF	Inquérito Sobre Orçamento Familiar
ODS	Objectivos de Desenvolvimento Sustentável
OMR	Observatório do Meio Rural
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PEA	Programa de Emergência Alimentar
PPU	Programa Primário Universal
PMQE	Programa de Melhoria da Qualidade da Educação
PEA	População Economicamente Activa
PIB	Produto Interno Bruto
PQG	Plano Quinquenal do Governo
SNS	Serviço Nacional de Saúde
UEM	Universidade Eduardo Mondlane

RESUMO

O presente trabalho discute a utilidade do comércio informal na geração de renda para as famílias na cidade de Maputo, face a lógica da crescente dependência dos indivíduos a esta actividade como fonte de receitas. O estudo descreve o perfil socioeconómico e demográfico dos comerciantes informais; identifica os factores que influenciam os indivíduos à prática do comércio informal e analisa a forma como esta actividade contribui na renda das famílias envolvidas e consequentemente a melhoria da qualidade de vida. A pesquisa se fundamentou por meio da abordagem qualitativa onde recorreram-se as entrevistas semiestruturadas com intuito de compreender o contexto e as nuances dos envolvidos na actividade, partindo das experiências dos vendedores oque permitiu formular interpretações sobre o fenómeno através da técnica de análise dedutiva. Por meio da combinação da teoria do comércio informal de Alejandro Portes (1980), e do diagrama do fluxo dos determinantes básicos da geração de renda de Friedman (2013), foi possível determinar que as características sócio-económicas como rede das relações sociais e a pobreza influenciam os indivíduos a prática do comércio informal ao mesmo tempo que a actividade é percebida como resposta ao desemprego. Nessa senda, o estudo concluiu que o Mercado Xiquelene, exemplifica a resiliência e a capacidade de adaptação dos vendedores informais face a um contexto socioeconómico desafiador. Os ganhos gerados da actividade, contribuem para renda familiar permitindo, que as famílias elevem o seu rendimento total e melhorem o poder de compra de bens e de satisfação de necessidades e serviços básicas como: educação, saúde, alimentação, habitação e transporte. Entretanto, apesar do comércio informal oferecer oportunidades de natureza financeira imediata, o estudo determinou que estes ganhos se tornam ineficientes para melhoria da qualidade de vida das famílias, na cidade de Maputo por causa da sua imprevisibilidade.

Palavras chave: Comércio informal, Dinâmicas Socioeconómicas, Renda Famíliar, Pobreza e Desemprego.

ABSTRACT

This paper discusses the usefulness of informal trade in generating income for families in the city of Maputo, given the increasing dependence of individuals on this activity as a source of income. The study describes the socioeconomic and demographic profile of informal traders; identifies the factors that influence individuals to engage in informal trade; and analyzes how this activity contributes to the income of involved families and consequently improves their quality of life. The research was based on a qualitative approach, using semi-structured interviews to understand the context and nuances of those involved in the activity, based on the experiences of vendors, which allowed for the formulation of interpretations about the phenomenon through deductive analysis. By combining Alejandro Portes' (1980) theory of informal trade and Friedman's (2013) diagram of the basic determinants of income generation, it was possible to determine that socioeconomic characteristics such as social networks and poverty influence individuals to engage in informal trade as a transitory and/or permanent source of income, while the activity is perceived as a response to unemployment. In this context, the study concluded that the Xiquelene Market exemplifies the resilience and adaptability of informal vendors in a challenging socioeconomic context. The income generated from the activity contributes to family income, allowing families to increase their total income and improve their purchasing power of goods and services such as education, health, food, housing, and transportation. However, despite informal trade offering immediate financial opportunities, the study found that these gains are inefficient in improving the quality of life of families in Maputo due to their unpredictability.

Keywords: Informal trade, socioeconomic dynamics, family income, poverty, and unemployment.

ÍNDICE

DECLARAÇÃO DE HONRA i

DEDICATÓRIA ii

AGRADECIMENTOS iii

LISTA DE SÍGLAS E ABREVIATURAS iv

RESUMO v

ABSTRACT vi

INTRODUÇÃO 1

CAPÍTULO I: DA REVISÃO DA LITERATURA À CONSTRUÇÃO DO PROBLEMA 5

1.1 A pobreza como catalisador da prática do comércio informal 5

1.2 As redes das relações sociais e comunitárias como factor impulsionador da prática do comércio informal 8

1.3 Formulação do Problema 9

1.4 Objectivos da pesquisa 11

1.4.1 Objectivo geral 11

2.4.2 Objectivo específico 11

1.5 Hipótese do estudo 11

CAPÍTULO II: ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL 13

2.1Teoria de Base 13

2.2 Modelo teórico para análise do comércio informal na Cidade de Maputo 14

2.3 Principais conceitos e operacionalização 16

2.3.1 Comércio informal 16

2.4.3 Dinâmicas socioeconómicas 18

2.4.4 Renda familiar 20

2.4.5 Pobreza 21

2.4.6 Desemprego 22
CAPÍTULO III: METODOLOGIA 25
3.1. Quanto a abordagem 25
3.2 Natureza da pesquisa 25
3.3. Quanto às fontes de informação 26
3.4 Método de pesquisa 27
3.4.1 Técnica e Instrumento de recolha de dados 27
3.4.2 Análise e tratamento de dados 28
3.5 Descrição da área de estudo 29
3.6 População amostral e critério de selecção 30
3.6.1 Critério de selecção da amostra 31
3.7 Questões éticas de pesquisa 31
3.9 Constrangimentos da pesquisa 32
CAPÍTULO IV: APRESENTAÇÃO ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 33
4.1 Características sócio-demográficas dos comerciantes informais do Mercado Xiquelene 33
4.2 Factores que influenciam a prática do comércio informal 34
4.2.1 Investimento para início da prática do comércio informal 39
4.2.2 Produtos comercializados pelos comerciantes informais do Mercado Xiquelene 41
4.2.6 Financiamento governamental para os comerciantes informais 45
4.2.3 Desafios e vantagens da prática do comércio informal 47
4.2.4 Estratégias para superar os desafios do comércio informal 50
4.3 Compreensão do contributo das receitas do comércio informal nas famílias e da melhoria da qualidade de vida. 53
4.3.1 Ganhos diários obtidos pelos comerciantes e sua aplicação na família 53
4.3.2 Impactos das receitas do comércio na aquisição de serviços e bens nas famílias 57
4.3.3 Comércio informal e possibilidades de melhoria da qualidade de vida das famílias 63

CONSIDERAÇÕES FINAIS 68

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 71

ANEXOS 78

INTRODUÇÃO

O tema em estudo é *Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na Cidade de Maputo: Caso de estudo do Mercado Xiquelene*. Entre os anos de 1980 a 1990 as cidades dos países africanos, em vias de desenvolvimento, na compreensão de Stacciarina (2016), e Mosca (2017), foram caracterizadas com o movimento da prática generalizada da informalidade. Entretanto, este fenómeno não se constitui como sendo novo, pois muitos desses países, na visão de Castel-Branco (2019) tinham, como factores comuns, a crise económica, a crise do mercado de emprego formal e o defeituoso acesso de serviços e bens.

De 1980 a 1998, na linha de Arnaldo (1998), Amaral (2012), Chivangue (2016), era unânime a compreensão de que, a maioria dos países, em vias de desenvolvimento, incluindo Moçambique, o desemprego constituía-se como sendo uma das grandes preocupações dos governos sobretudo nas cidades constantemente dominadas com o fenómeno do êxodo rural. Essas cidades segundo Betone (2020) na sua maioria eram caracterizadas pela pobreza extrema.

Nesse sentido, Castel-Branco (2019), referiu que a prática do comércio informal, nos países em vias de desenvolvimento, tem vindo a se expandir tanto nas áreas urbanas, como nas áreas rurais. Na África Subsaariana, segundo OMR (2023), o crescimento é justificado pelo índice elevado de desemprego que aumentou de 6,1%, em 2000, para 6,6%, em 2020, com gráfico ascendente que poderá chegar a 7% até finais de 2025.

Não obstante, de acordo com Maposse (2011a), o comércio informal constitui-se como base para o crescimento económico de muitos países de África. Chivangue (2018), e Mosca (2019), chamaram este fenómeno de denominador comum de desenvolvimento dos países em vias de Desenvolvimento.

Enquanto isso, na perspectiva de Grassi (2017), e de Jesus (2019), em Moçambique, o factor, por detrás do crescimento das actividades informais com incidência para o comércio, foi influenciado com a introdução das reformas de reabilitação económica (1998) uma narrativa que o Governo Moçambicano, na perspectiva de Mosca (2021), chamou de “caminho para reconstruir a economia de Moçambique”, por meio da redução da pobreza através do desenvolvimento e financiamento do sector privado.

Como determinou Castel-Branco, Chichava e Francisco (2010), e IESE, (2019), o sector informal com incidência para o comércio tornou-se face da economia urbana, pois o informal transformou-se, numericamente dominante, assumindo um peso significativo nos indicadores económicos porque o sector formal se tornou incapaz de gerar emprego. Assim sendo, esse sector, como argumenta Mosca (2017), e Betone (2020), passou a ser considerado como conjunto dos métodos de sobrevivência, justificado por um enorme complexo de actividades, não formais.

Essa situação, segundo Mosca (2017), permitiu que o sector informal, ganhasse um papel de destaque na geração de rendimento, o que, para Stacciarina, Cheiro e Azevedo (2022), foi fundamental para se estabelecer como resposta, diante da crise de emprego, garantindo que, 78% da população economicamente activa (PEA), nos países em vias de desenvolvimento, tivessem emprego.

Entre os anos de 2018-2020, segundo o Banco de Moçambique (2021), as áreas urbanas moçambicanas conheceram um crescimento do comércio informal em 17% atingindo 78%, diferente dos anteriores 13% de 2016-2017 que compreendia uma percentagem de 61%. Este crescimento do comércio informal na óptica do INFOR (2021), foi precedido pelas dificuldades do Estado em dar resposta às necessidades básicas para melhoria da qualidade de vida da população.

Enquanto isso, na Cidade de Maputo, segundo IAE (2022), a actividade informal, com relevância para o comércio, dominou, em 79%, justificada pelo índice elevado do êxodo rural que impactou directamente na taxa elevada do desemprego, consequentemente na defeituosa renda familiar. Desse modo, IOF (2022) evidenciou a renda familiar precária, em 32%, para as famílias que vivem na Cidade de Maputo, de 2020 a 2023 e dependente do sector informal em 36%, de 2019 a 2023.

Com a dependência das famílias ao sector informal observou-se o crescimento de vários mercados informais, entre eles o Mercado Xiquelene (nosso campo de estudo) que, de acordo com Jessé (2017), devido à sua extensão e localização privilegiada, se tornou o segundo maior Mercado informal da Cidade de Maputo, depois de Xipamanine (Mercado informal localizado na Cidade de Maputo no Distrito Municipal de Nhamankulo) e ponto estratégico da prática do comércio entre as famílias que vivem nos bairros suburbanos da Polana Caniço A, Polana Caniço B, Maxaquene A, Maxaquene B e Maxaquene C.

Assim sendo, se pretendeu no presente estudo discutir a prática do comércio informal no mercado Xiquelene na cidade de Maputo face a lógica da crescente dependência das famílias a esta actividade para geração de renda analisando a forma como esta actividade contribui na renda das famílias envolvidas e consequentemente a melhoria da qualidade de vida.

A nível geral o estudo buscou analisar o contributo do comércio informal para a geração de renda familiar e da melhoria da qualidade de vida dos vendedores do Mercado Xiquelene, na Cidade de Maputo. A nível específico o estudo pretendeu: Descrever o perfil sócio-demográfico dos comerciantes informais; Identificar os factores que influenciam a prática do comércio informal e compreender como as receitas advindas do comércio informal contribuem nas famílias e melhoram a qualidade de vida.

O estudo procurou testar a seguinte hipótese: o índice do desemprego leva os indivíduos à prática do comércio informal, no Mercado Xiquelene, o que contribui, para o aumento da renda familiar dos agregados envolvidos, resultando na melhoria da sua capacidade de satisfazer as necessidades básicas e, consequentemente, da sua qualidade de vida.

Metodologicamente a pesquisa se sustentou por meio da abordagem qualitativa, pois buscou captar experiências, significados, sentimentos, e interacções sociais, centrando-se na compreensão e explicação das dinâmicas das relações sociais e económicos sobre a prática do comércio informal. Quanto ao método, optou-se pelo estudo de caso, por que se baseou na análise de uma situação real e concreta nesse caso o contributo do comércio informal praticado no Mercado Xiquelene na cidade de Maputo.

Estruturalmente o presente trabalho de pesquisa apresenta 4 capítulos. O primeiro capítulo faz referência à revisão da literatura concumentantimente a construção do problema. Revisão da literatura está alicerçada sob diferentes abordagens de autores considerados relevantes para o estudo e o problema em estudo alguns autores que se debruçam sobre o tema em estudo. O segundo aborda sobre o enquadramento teórico e conceptual, apresentando a teoria de base usada para análise dos dados na pesquisa e posteriormente faz-se a definição dos principais conceitos e sua operacionalização. O terceiro referência a metodologia, destacando os procedimentos técnicos seguidos para o desenvolvimento da pesquisa. O quarto capítulo apresenta-se a análise,

interpretação e discussão dos dados obtidos da pesquisa. Por fim, apresentam-se as considerações finais do trabalho seguido de referências bibliográficas, e os anexos.

CAPÍTULO I: DA REVISÃO DA LITERATURA À CONSTRUÇÃO DO PROBLEMA

No presente capítulo faz-se a apresentação da revisão da literatura. Nisso, implicou buscar estudos que permitiram contextualizar o presente fenómeno, no quadro da pesquisa científica, realizada referente a prática do comércio informal. Para esse propósito, foi possível examinar os estudos em duas perspectivas: a pobreza como catalisador da prática do comércio informal; as redes das relações sociais e comunitárias como factor impulsionador da prática do comércio informal

A primeira perspectiva que analisa a pobreza como catalisador da prática do comércio informal defendida por Chen (2007), Coutinho, (2017), e de Jesus, (2022), sustenta que a pobreza não apenas motiva a entrada no comércio informal, mas também molda as estruturas sociais e económicas que o sustentam. A segunda perspectiva que discute as redes das relações sociais e comunitárias como factor impulsionador da prática do comércio informal sustenta que as redes de relações sociais e comunitárias oferecem apoio, informações e recursos que facilitam a actividade económica em contextos informais.

1.1 A pobreza como catalisador da prática do comércio informal

De acordo com Chen (2007), "a pobreza e a falta de oportunidades de emprego formal levam indivíduos a entrar no comércio informal como uma estratégia de sobrevivência". Essa perspectiva sugere que, em contextos de alta desigualdade, o comércio informal se torna uma alternativa e proposta viável para aqueles que não conseguem acessar empregos formais. A pobreza nesse caso limita o acesso a recursos financeiros e a oportunidades de formalização, perpetuando a dependência do comércio informal (Chitima, 2020).

Na perspectiva de olhar essa adaptação como uma forma de resistência à vulnerabilidade económica Portes (1987) afirmam que o comércio informal frequentemente emerge como uma resposta resiliente a crises económicas, onde a pobreza força as pessoas a se adaptarem a novas realidades**.** Não obstante a pobreza não apenas motiva a entrada no comércio informal, mas também molda as estruturas sociais que o sustentam (Chitima, 2020).

Nessa senda de Portes (1987) e Meagher (2013) acima descrita pode se considerar que a informalidade é julgada como resposta directa à falta de opções no mercado de trabalho formal no

qual os pobres frequentemente se tornam empreendedores por necessidade, utilizando o comércio informal como um meio de gerar renda em um ambiente onde as oportunidades são limitadas (De Soto, 2000).

Ademais entre os anos de 1980 à 2010, as famílias moçambicanas, foram “surpreendidas” com os impactos tardios das medidas das reformas económicas financiadas pelas instituições de Bretton Woods, sobretudo nas camadas mais pobres, afectando os seus rendimentos, apesar destas instituições terem tido o seu fim em 1971 segundo Brito *et al.* (2015). Durante esse período, algumas famílias, passaram à categoria de pobres e as já pobres passaram para a categoria de necessitadas (Mosca, 2019).

Estudos de Betone (2020), e Mosca (2022), destacam as razões que levam a reprodução do sector informal, em Moçambique questionando a falta de políticas que facilitam o acesso ao crédito, de modo que os comerciantes possam potenciar a sua actividade, elevando-a para além da linha de sobrevivência.

Entre 2010 a 2024, de acordo com IOF (2023), e INE (2024), Moçambique experimentou um crescimento económico. Entretanto apesar deste crescimento as taxas de pobreza permaneceram altas e a renda das famílias foi caracterizada por um aumento desigual, com ênfase para a inflação do custo de vida, que impactou, directamente, no poder de compra das famílias onde 65% das famílias vivem abaixo da linha da pobreza.

O posicionamento de IOF e INE acima descrito é sustentado pela narrativa segundo a qual devido a insuficiência do Estado em responder as necessidades básicas das famílias o custo de vida continuou crescendo com destaque para o aumento dos preços nos produtos e serviços básicos, e constantes reduções dos subsídios ao consumo e das despesas sociais do Estado (Matumula e Nhenge, 2024).

Por meio de um ângulo percentual sobre a pobreza tida como a maior impulsionadora do sector informal, pode se observar o seguinte: segundo IOF (2023), de 2015 a 2020, a pobreza subiu, de 48,4% para 68,8%, e teve uma redução ligeira para 65%, de 2020 para 2022. O relatório da UN-Habitat (2024) determinou que em 2023, 69% da população era multidimensionalmente pobre, com 49% em pobreza grave. Em 2024 ao 2º trimestre de 2025 a pobreza de acordo com INE (2025) subiu 4.87% saindo de 71% para 75,87%.

Por meio desse gráfico crescente da pobreza se observa na mesma ordem proporcional, a prática crescente da actividade informal. Em todo esse cenário de interacção económica, segundo Itikawa (2010), e Ali, (2017), o mercado informal se torna o lugar de comunicação, de reacções complexas e de dinâmicas, diante dos dilemas do mercado de emprego formal.

Não obstante, de acordo com Coutinho (2017), dado o contexto da pobreza generalizada, nos países em vias de desenvolvimento, não se pode negar que o comércio informal permite e colabora com o desenvolvimento da sociedade, contribuindo no crescimento de vários sectores de intervenção socioeconómica. Pois, esta actividade na perspectiva de Ecinf (2020), possibilita as interacções sociais desde os relacionamentos interpessoais e as dinâmicas de grupos.

Na linha de Matumula e Nhenge (2024), entre as políticas e acordos de mercado e tratados com as instituições da FMI e Banco Mundial que fizeram com que a economia moçambicana estivesse exposta aos choques externos, quer através de dívida pública para sustentar os gastos do Governo, quer por via de Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e a elevada taxa de abertura para com o resto do mundo, as famílias continuaram dependentes de alternativas informais para garantir a renda.

A ideia “optimista” difundida pela OIT (1992), e Nogueira (2016), segundo a qual o sector informal, poderia ser ultrapassado com o crescimento do sector formal, levou os indivíduos a considerarem-no como um fenómeno passageiro. No entanto, estudos, realizados por Maposse (2018a), mostraram que o sector informal não desapareceu, pelo contrário cresceu, substancialmente, no terceiro Mundo. Como evidenciou Itikawa (2010) e de Jesus (2019), ele deixou de ser, exclusivamente, uma actividade do domínio dos pobres urbanos e passou a incluir profissionais e gestores do sector formal.

De forma geral, o debate acima levantado que discute a pobreza como catalisador do comércio informal é unânimes em caracterizar esta actividade como sendo uma actividade motivada pela estratificação das condições macroeconómicas como: desemprego, êxodo rural, defeituosa renda familiar e políticas públicas desajustadas com a realidade económica dos países. Isso faz com que o seu valor dinamizador se constitua como resposta para ao índice da pobreza.

1.2 As redes das relações sociais e comunitárias como factor impulsionador da prática do comércio informal

As redes das relações sociais e comunitárias que os indivíduos criam desempenham um papel crucial no acesso ao mercado informal na facilitação e inserção no comércio informal, especialmente em comunidades empobrecidas, onde as relações de confiança são fundamentais.

Essas dinâmicas envolventes dentro das sociedades e comunidades, de acordo com Hallak e Namr (2009), Chevangue (2015), por um lado desenvolvem diversas redes de interacções criadas de forma informal dentro das actividades diárias dos indivíduos, por outro lado permitem a criação de identidade, e confianças entre os indivíduos, dentro da sociedade, de forma recíproca o que facilmente demanda para a troca de impressões ligadas a informalidade.

Ademais de acordo com Granovetter (1994) as relações sociais tornam-se cruciais na circulação de informações e recursos, permitindo que indivíduos acessem oportunidades no comércio informal. Essa teoria sugere que a confiança nas redes sociais facilita a entrada e a operação em actividades informais.

Nessa senda, segundo Chevangue (2015) as comunidades com fortes laços sociais tendem a apoiar seus membros em actividades informais, criando um ambiente onde o comércio informal pode prosperar. Essa resiliência social e comunitária é definida como sendo essencial para a replicação de actividades informais. Isso significa que as redes sociais e comunitárias fornecem informações cruciais sobre oportunidades de negócio e mercado, facilitando o contacto com o sector informal que na sua maioria domina as sociedades dos países em vias de desenvolvimento. (Portes, 2002).

Ademais os indivíduos que inseridos no comércio informal confiam e mantem sua relações, estabelecidas ao longo do tempo, para garantirem a continuidade das relações de cliente e comprador. Essa relação recíproca catapulta para além da confiança, entre os indivíduos mas também a necessidade buscar e criar novo campo de competividade empreendedor (Osório, Loforte, Vilanculo, 2021).

À luz da perspectiva de, Hallak e Namr (2009), que analisam como a actividade informal, dinamiza e reestrutura as relações empíricas de duas dimensões estratégicas da acção colectiva o

capital social (laços fortes) e as conexões intergrupais ou interinstitucionais, os (laços fracos), dentro da sociedade são determinantes importantes no funcionamento das redes das relações (Granovetter 1994).

Para além de Granovetter (1994), Rogerson (2014) observa que as comunidades com laços sociais fortes tendem a apoiar seus membros em actividades informais, criando um ambiente propício para o comércio informal prosperar. Essa resiliência comunitária é essencial para a sustentabilidade das actividades económicas informais.

Diante dos problemas dos problemas de protecção social, (que funcionam como mecanismos para romper com a cultura da fragmentação no atendimento das demandas sociais), enfrentados pelos governos, para além de encontrarem respostas nas políticas estruturais da governação, encontram, também, respostas nas dinâmicas das relações praticadas nas comunidades.

Nessa linha, Chen (2001) observam que as mulheres frequentemente dependem de redes sociais para entrar no comércio informal, uma vez que enfrentam barreiras adicionais no acesso a recursos e oportunidades. As redes comunitárias, nesse contexto, tornam-se vitais para a inclusão económica das mulheres.

Essas dinâmicas envolventes dentro das sociedades, de acordo com Hallak e Namr (2009), Chevangue (2015), por um lado desenvolvem diversas redes de interacções criadas de forma informal dentro das actividades diárias dos indivíduos, por outro lado permitem a criação de identidade, e confianças entre os indivíduos, dentro da sociedade, de forma recíproca.

1.3 Formulação do Problema

O “gráfico” de tempo sobre a dependência das famílias ao sector informal sugerido por Paulo, Rosário e Tvedeten (2007), considera que as famílias que viviam nas áreas urbanas, entre 2003 a 2007, apresentavam uma dependência, ao sector informal em 80%. Entretanto OMR (2019), destacou que entre os anos de 2010 à 2018 houve uma ligeira redução da dependência do sector informal, para 74%.

Enquanto isso, de acordo com INE (2025) à medida que a cidade de Maputo, apresentava um contínuo crescimento da população urbana influenciado pelo êxodo rural com ela aglutinava-

se, o crescimento da população economicamente activa influenciado pelo seu elevado índice de desemprego em relação às outras cidades moçambicanas. Por conta desses elementos subiu o nível de prática e dependência ao sector informal como fonte de renda de 75% em 2022 para 78% em 2024%.

Em 2019 o mundo e em especial Moçambique foram afectados pelo evento da pandemia do COVID-19, que culminou com o fechamento das empresas e despedimentos de funcionários, segundo OMR (2024), esse acontecimento implicou no aumento do número de desempregados, com incidência para a Cidade de Maputo, em 36%, diferente das outras cidades cuja média era de 28%.

Não obstante, de acordo com o relatório da IOF (2023), as famílias que vivem na Cidade de Maputo, apresentam uma taxa de rendimento precário e taxa de empregabilidade em 49.5%, abaixo da média nacional. Estes eventos são justificados pelo índice elevado da taxa de desemprego que a cidade regista e que contribui para crescimento populacional em 1,2%, por ano, equivalente a metade da média nacional, calculada em 2.4% que, ao mesmo tempo, leva à difusão da prática do comércio informal (IPH, 2024).

Com os factores acima descritos o peso relativo de dependência das famílias ao sector informal como resposta a pobreza, e desemprego, na Cidade de Maputo de 2019 à 2024, segundo INE (2024) e INFOR (2024), variou de 71% para 75%, o que significa que esta actividade se define, como o principal recurso para responder a crise de subsistência das famílias na cidade de Maputo.

Por meio destas constatações se entende que, por um lado a situação social e económica das famílias, na Cidade de Maputo, é marcada por desafios significativos relacionados com a renda defeituosa e, por outro lado, para fazer face a essa situação, as famílias recorrem a meios alternativos, como a prática do comércio informal. Entretanto, apesar desta dependência crescente do comércio informal, existem lacunas no entendimento sobre como esta actividade influencia e contribui na renda familiar e, consequentemente, na qualidade de vida dos envolvidos.

O Mercado Xiquelene (nosso campo de estudo), um espaço de venda e de reprodução em constante replicação das dinâmicas sobre práticas de actividades informais da Cidade de Maputo, representa um microcosmo das dinâmicas económicas e sociais que caracterizam a vida das

famílias envolvidas na prática do comércio informal. Diante destas constatações, problematiza-se neste estudo, o contributo que o comércio informal, praticado no Mercado Xiquelene na Cidade de Maputo, oferece para o rendimento familiar, dos envolvidos e consequentemente na melhoria da qualidade de vida.

De acordo com Castel-Branco (2020), e Mosca (2021), uma primeira possível explicação diante dos desafios acima levantados residem na actual insegurança e instabilidade do emprego e rendimento irregular que afectam as opções das pessoas, no que se refere ao planeamento estratégico para sobrevivência.

Uma segunda possível explicação sobre o real custo de vida para as famílias que não pode ser, devidamente testada dentro dos limites do presente estudo, segundo IOF (2023) são as taxas elevadas de pobreza nas outras províncias do pais, que conduziram a migração das famílias das áreas rurais pobres para a Cidade de Maputo e a redução do acesso aos géneros alimentícios rurais por parte da população urbana pobre onde grande número dos indivíduos desagua na prática do comércio informal. Nisso questiona-se: *Que contribuições o comércio informal praticado pelas famílias no Mercado Xiquelene na Cidade de Maputo oferece para a renda e melhoria da qualidade de vida?*

1.4 Objectivos da pesquisa

1.4.1 Objectivo geral

Analisar o contributo do comércio informal para a geração de renda familiar e da melhoria da qualidade de vida dos vendedores do Mercado Xiquelene, na Cidade de Maputo.

2.4.2 Objectivo específico

- ✓ Descrever o perfil sócio-demográfico dos comerciantes informais;
- ✓ Identificar os factores que influenciam a prática do comércio informal;
- ✓ Compreender como as receitas advindas do comércio informal contribuem nas famílias e melhoram a qualidade de vida.

1.5 Hipótese do estudo

O comércio informal praticado no Mercado Xiquelene na cidade de Maputo contribui para a renda familiar e melhora a qualidade de vida dos indivíduos envolvidos, proporcionando uma

fonte de sustento para as famílias em contexto de elevado índice de pobreza, desemprego e limitações no acesso a empregos formais.

CAPÍTULO II: ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL

O presente capítulo apresenta o enquadramento teórico que nos permite compreender o problema em, estudo, e, desse modo, analisar os dados obtidos na pesquisa. Assim sendo, descrevemos primeiro a teoria de base, que justifica nossa postura de investigação sociológica; de seguida apresentamos um debate sobre os conceitos de: comércio informal; pobreza, desemprego dinâmica socioeconómica e renda familiar.

2.1Teoria de Base

Para que se privilegie uma análise, de base sociológica, sobre o contributo do comércio informal, na renda familiar, recorreu-se a teoria da informalidade na perspectiva crítica das relações e dinâmicas sociais e da vida económica dos indivíduos com vista a compreender as condições de rendimento das famílias. Assim sendo, por causa da complexidade do fenómeno em estudo para que se priorize uma validade cruzada dos resultados da pesquisa, foi analisada a teoria sociológica sobre economia informal na perspectiva de Alejandro Porte (1980) auxiliada pela teoria de geração de Renda de Milton Friedman (2013).

A teoria da economia informal na visão de Portes (1980), problematiza a importância que o comércio informal desempenha sobre as dinâmicas socioeconómicas das diversas famílias que vivem nas zonas urbanas e rurais, em diversos países, em vias de desenvolvimento, e que enfrentam diversos problemas da desigualdade de renda sejam actuais ou futuros, desafios de oportunidades e equidades económicas para flexibilização financeira para geração de renda.

Para esta teoria o comércio informal é parte integrante da economia e não actividade marginal e as pessoas se adaptam às condições económicas adversas e desenvolvem suas estratégias de renda para a sobrevivência ao mesmo tempo que não pode ser considerada como uma actividade marginal ou estigmatizados os envolvidos nessa actividade como atestam as visões teóricas tradicionais como teoria dualidade económica de Arthur Lewis (1954); teoria da dependência de André Frank (1967) e teoria de capital humano de Gary Becker (1964).

Enquanto isso, a teoria geração de renda de Friedman (2013), considera que as decisões de consumo fundadas nas expectativas de renda são moldadas pelas expectativas de renda futura, não apenas pela renda actual. Isto porque os indivíduos planeiam suas finanças com base no esperam

ganhar ao longo da vida. Nessa senda, a teoria sustenta que o consumo é relativamente estável e menos reactivo a flutuações temporais de renda. Ou seja em períodos de alta renda transitória, as pessoas podem optar por economizar em vez de aumentar o consumo.

Ademais, no que se refere a poupanças e investimentos diante de crises económicas que afectam o mercado de emprego os indivíduos esperam por uma renda futura maior, tendendo a poupar e a investir em pequenos fontes de renda, enquanto julgam expectativas dessas rendas baixas como poupança para um investimento maior (Friedman, 2013).

Enquanto por lado a teoria do sector informal de Portes (1980) concentra-se no sector informal, analisando suas características, funções sociais e impactos económicos, especialmente em contextos de pobreza, a teoria de geração de renda de Friedman (2013) foca no comportamento do consumo e na relação entre renda e consumo enfatizando como as expectativas de renda influenciam as decisões financeiras,

Nisso utilizando uma abordagem sociológica considerando factores socias e culturais que caracterizam os comerciantes informais do mercado Xiquelene a teoria do sector informal de Portes (1980) constitui-se como base para moldar a eficácia da prática do comércio informal. Na mesma linha por meio da abordagem económica (que caracteriza a teoria da geração de renda de Friedman) usou-se a teoria de geração de renda no presente estudo para compreender como a ideia do consumo influencia e impacta nas decisões sobre tipos de fontes de renda.

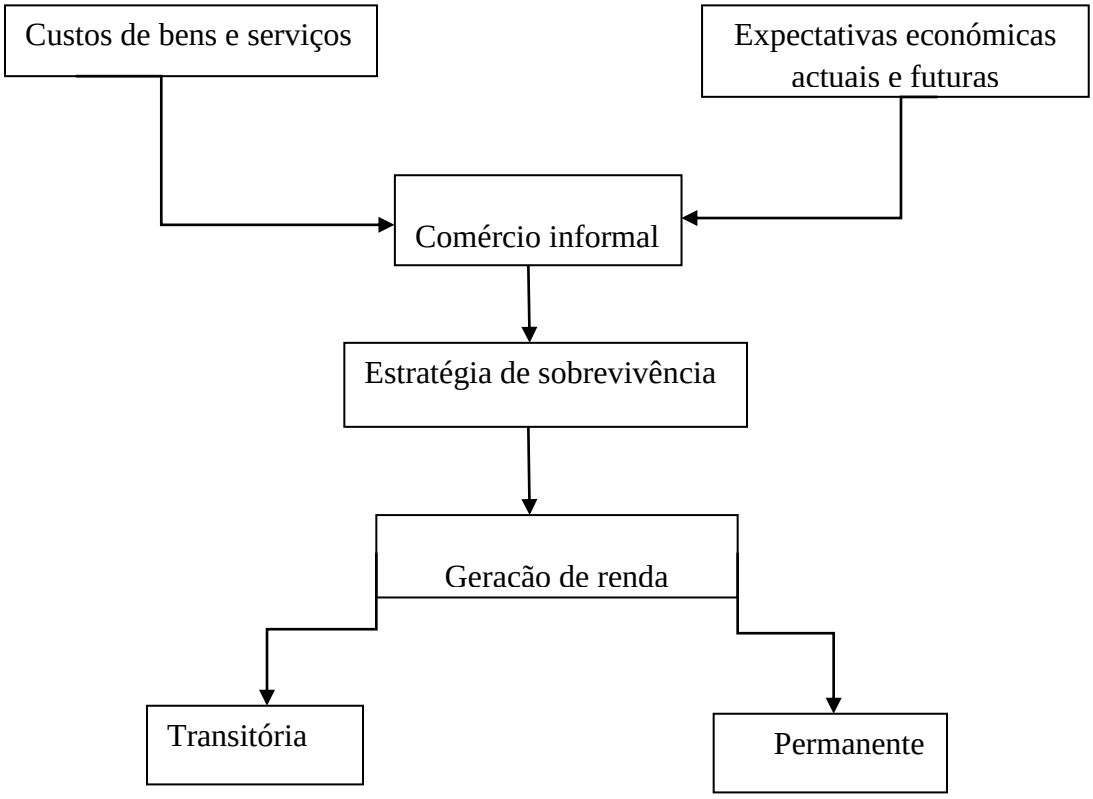
Essas duas teorias se complementam no aspecto ligado a relação entre renda e sector informal. Ou seja, a medida que a teoria de Friedman (2013) explica como a necessidade de consumo se torna uma estratégias catalisador para busca por alternativas no sector informal para indivíduos que enfrentam incertezas em suas rendas permanentes ou temporárias, a teoria de Portes (1980) explica como as redes de confiança, reciprocidade e as estratégias de sobrevivências, adoptadas por indivíduos e comunidades, se tornam fundamentais na busca por opções no sector informal.

2.2 Modelo teórico para análise do comércio informal na Cidade de Maputo

Em função das duas teorias acima descritas, foi elaborado um modelo de análise teórico para análise do contributo do comércio informal para a renda familiar. Este modelo, apresentado

na figura 1 assume as características sócio-económicas e culturais sustentadas nas teorias de Portes (1980) e Friedman (2013).

Figura 1: Modelo teórico para análise do contributo do comércio informal para a renda familiar na Cidade de Maputo.



Fonte: Elaboração própria e adaptado a partir da combinação da Teoria do comércio informal de Portes (1980) e do diagrama do fluxo dos determinantes básicos da geração de renda de Friedman (2013).

Como se pode observado, este modelo demostra como a prática do comércio informal é influenciada, não somente, como estratégia de sobrevivência, face à renda actual, mas, também, às expectativas sobre a renda futura isto é, pela narrativa de que as pessoas desenvolvem novas estratégias de sobrevivência para geração de renda, de acordo com as variações temporárias da ineficácia das políticas de expansão dos gastos governamentais para o desenvolvimento económico.

A relevância deste modelo teórico, para o presente estudo se justifica por oferecer uma perspectiva crítica e reflexiva sobre como as desigualdades sociais, influenciadas pela crise

económica, e como os indivíduos, envolvidos nesta actividade, percebem e respondem às suas rendas desde o comportamento de tomada de decisões sobre as expectativas socioeconómicas que afectam as estruturas sociais (redes familiares e comunitárias).

2.3 Principais conceitos e operacionalização

2.3.1 Comércio informal

Segundo ONU (1996), o comércio informal é todo um vasto leque de comportamentos económicos, socialmente admissíveis, realizados, fundamentalmente, com a finalidade de sobrevivência. Quembo (2013), afirma que, historicamente, se tem o conhecimento de que o processo de troca de produtos foi o início do desenvolvimento da actividade comercial nas civilizações que se desenvolviam na antiguidade.

Na perspectiva de OIT (2006), o comércio informal faz parte do sector informal caracterizado como, um conjunto de unidades empenhadas na produção de bens ou serviços, tendo como principal objectivo, a criação de empregos e de rendimentos para as pessoas nelas envolvidas. Estas unidades segundo Maposse (2018a), e Mosca (2020), funcionam, normalmente, com um fraco nível de organização, com pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital, enquanto factores de produção, e operam em escala reduzida.

Para INE (2005), o comércio informal é toda a actividade comercial, não registada, na repartição de finanças. Fazem parte deste grupo unidades, não licenciadas, vendedores de rua, de esquina, de mercado. Esta definição é partilhada por Soto (1994), na qual considera o comércio informal como sendo aquela actividade que se caracteriza por se realizar à margem das normas estatais que regulam a actividade comercial e até mesmo contra elas.

Nessa senda, Soto (1994) identifica dois tipos essenciais de comércio informal quanto a sua realização: o comércio realizado na rua que se subdivide em fixo e itinerante (ambulante) e o comércio efectuado nos mercados. O autor sublinha, ainda, que esta actividade, a usa geral, se deduz em: não ter licença para o exercício da actividade, não pagar impostos nem emitir facturas relativas às transacções efectuadas.

A partir da perspectiva socioeconómica, o sector informal surge, como resposta à rápida urbanização e ao desemprego, nos países em desenvolvimento segundo Hope (1996), e Maposse

(2011). Alguns autores associam o surgimento do sector informal à crise do emprego formal. Este é o caso de King (1996), e Arnaldo (1998), e Batone (2020), defensores 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 do emprego, no sector formal, associada à perda de emprego e às Políticas de Ajustamento Estrutural (PAE).

Segundo Chichava (1998), tal como em qualquer país com um programa de reformas económicas, financiadas pelas instituições de Bretton Woods, Moçambique também ressentiu-se do impacto de tais medidas, sobretudo nas camadas mais pobres. Com estas reformas, observou-se uma pobreza, generalizada, porque mudaram o nível e o grau de consumo, via redução das despesas públicas, afectando, particularmente, o sector social (Hallak e Namr (2009), e de Jesus 2019).

Existem várias categorias do comércio informal entre elas: comércio por grosso, comércio a retalho, comércio ambulante.

De acordo com Maposse (2011a), 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.

Comércio ambulante, envolve a venda de produtos em locais públicos, como ruas, praças e mercados. Tem, como principal características, deslocar-se de um lugar para o outro com os produtos a procura de clientes. Os vendedores ambulantes oferecem uma variedade de produtos desde alimentos, bebidas até roupas e utensílios domésticos, (Quembo, 2013).

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 (Maposse, 2011a).

Para o presente trabalho, as actividades do comércio informal incluem o comércio informal a retalho, por apresentar características como: prática acessível para muitos indivíduos, realizável em bancas e quiosques, feiras livres ou mercados ao ar livre.

Entre diversas definições apresentadas pelos autores acima sobre o conceito de comércio informal será tomado em consideração a definição apresentada pelo INE (2005) e pelo OIT (2006) que corroboram com a ideia de que o comércio informal é actividade económica não registradas ou não regulamentadas pelo governo, que envolvem a venda de bens e serviços. A sua operacionalização será com base nos seguintes indicadores: factores da prática do comércio informal, tipos de produtos vendidos e renda média dos vendedores.

2.4.3 Dinâmicas socioeconómicas

As dinâmicas socioeconómicas são um campo abrangente de carácter pragmático do ponto de visto de desenvolvimento e de criação de estratégias face às demandas sociais e económicas de sustentabilidade que analisam como os factores sociais e económicos interagem entre si, ao longo do tempo, afectando o desenvolvimento humano e a qualidade de vida das sociedades.

Para Sen (2009), e Paulo (2011), as dinâmicas socioeconómicas referem-se aos processos, em constante evolução, que envolvem as interacções entre factores sociais e económicos em uma determinada sociedade. Essas dinâmicas incluem mudanças nas estruturas de produção distribuição e consumo, bem como transformações nas relações sociais, culturais e políticas, que afectam o desenvolvimento económico e as condições de vida das pessoas.

Belarmino e Vieira, (2020 p. 23), consideram dinâmicas socioeconómicas como os "processos pelos quais os indivíduos passam ao longo da vida, envolvendo mudanças nos aspectos sociais e económicos". Essas mudanças referem-se a melhor inserção social, melhoria na qualidade de vida, oportunidades dignas de trabalho, melhores níveis educacionais de saúde entre outros. Já no aspecto económico na concepção de Hallak e Namr (2009), refere-se ao aumento do poder aquisitivo, renda, posse de bens móveis e imóveis, investimentos.

Na mesma senda, essas dinâmicas demostram como as condições económicas, tais como, o emprego, a renda e a produção afectam a estrutura social, e a produtividade. Nesse aspecto, Francisco (2022), destaca que o aumento do desemprego pode levar a tensões sociais, enquanto a melhoria na educação pode impulsionar o crescimento económico.

Assim sendo, os economistas, Smith (1999), Chang (2015), Heckman (2017), analisam como as mudanças, nas estruturas económicas, tais como, a transição de uma economia agrícola para industrial ou de serviços impactam as relações sociais. Essas mudanças podem alterar padrões de emprego, mobilidade social e distribuição de renda. Outrossim essas dinâmicas socioeconómicas, também, envolvem o estudo das desigualdades económicas e sociais.

Com base nisso, percebe-se que os autores examinam como a distribuição desigual de recursos e oportunidades podem afectar a coesão social, a estabilidade política e o crescimento económico sustentável, porque, as dinâmicas socioeconómicas são fundamentais para a formulação de políticas púbicas e entender como as políticas económicas impactam diferentes grupos sociais ajuda na formulação de novas políticas intervencionista eficazes para promover o desenvolvimento inclusivo.

Factores demográficos como migração, envelhecimento da população e urbanização, constituem elementos essenciais, na dinâmica socioeconómica. Essas mudanças influenciam, na oferta de mão-de-obra, o consumo e as necessidades de infraestruturas de acordo com da Silva, (2018), e Francisco, (2022). Os aspectos culturais no ponto de vista de Dadá e Castel-Branco (2023), são, também, considerados na análise das dinâmicas, socioeconómica. As crenças, valores e comportamentos das pessoas podem influenciar decisões económicas como consumo e poupança, além de moldar as expectativas, em relação ao desenvolvimento económico.

Nessa perspectiva, as dinâmicas socioeconómicas podem abranger uma ampla gama de fenómenos, como flutuações do mercado de trabalho, migrações populacionais, mudanças nos padrões de consumo, inovações tecnológicas, políticas governamentais e desigualdades sociais.

De acordo com as definições descritas acima, para o presente trabalho será tomado em consideração a definição apresentada por Hallak e Namr (2009) e Belarmino e Vieira, (2020) que são unanimes em compreender que as dinâmicas socioeconómicas possibilitam analisar como as sociedades se adaptam aos novos desafios, e como buscam promover o bem-estar e o desenvolvimento sustentável. A sua operacionalização será feita com base nos indicadores de: nível de educação dos vendedores; idade e género dos vendedores; tamanho da família e acesso a serviços básicos (saúde, educação, habitação, alimentação e transporte).

2.4.4 Renda familiar

De acordo com Alvarenga *et al*, (2018, p. 34), a "renda familiar é o montante total de recursos financeiros que entra em um domicílio, através de salários, benefícios, investimentos, ocasiões entre outros". Constitui-se como um indicador crucial para avaliar o bem-estar económico e social de um grupo familiar, influenciando, directamente, o acesso a bens e serviços, a qualidade de vida e as oportunidades disponíveis para os seus membros (INFOR, 2017).

A renda familiar está, directamente, conjugada com os ganhos e perdas do conjunto de pessoas ligadas por laços de parentesco, dependência doméstica ou normas de convivência vivendo na mesma unidade domiciliar e, também, pessoas que vivem só em unidade domiciliar, mas que partilham da mesma despesa entre as necessidades básicas, (IOF, 2019).

Na perspectiva de PMA (2017), a renda familiar é um cálculo envolvendo os rendimentos de todos os integrantes da família, com o objectivo de distribuir, igualmente, entre os integrantes o valor total. Na visão de IESE (2021), isso implica compreender os ganhos feitos pelas famílias, em função das necessidades básicas de sobrevivência e manutenção da vida.

Hackman (2017), discute a renda familiar como total de rendimentos que uma família recebe em um determinado período. Essa renda pode incluir várias fontes e é um indicador crucial para entender a situação económica das famílias como: renda vindo do emprego remunerável seja formal ou informal, renda vindo de actividades autónomas ou negócios próprios, rendas passivas, como alugueeis, juros de investimentos e dividendos, renda vinda de transferências governamentais como reforma e benefícios sociais.

Segundo INE (2019), a renda familiar, é dividida pelo número de membros da família para calcular a renda *per capita* (um dos indicadores socioeconómicos que avaliam o grau de desenvolvimento económico de um determinado lugar). Isso permite uma comparação mais justa entre famílias de diferentes tamanhos e ajuda a avaliar o nível de vida média, criar estratégias que visem reduzir a pobreza e promover a inclusão social.

Durante crises económicas, a renda familiar pode ser severamente afectada, levando ao aumento da pobreza e a dinâmica do consumo. Os economistas estudam esses efeitos para entender como as famílias se adaptam em tempos difíceis. Assim sendo Betone (2019), sustenta que, para compreender melhor as dinâmicas socioeconómicas, a renda familiar não pode ser

analisada isoladamente, ela deve estar interligada com factores como educação, saúde, emprego e condições de habitacionais.

Para o presente trabalho será aplicado o conceito apresentado por Alvarenga *et al,* (2018) que compreende a renda familiar como indicador chave do bem-estar social e económico porque influencia o padrão de vida das famílias, suas decisões de consumo, poupança e sua capacidade de investir em necessidades básicas. A sua operacionalização parte pelos indicadores de: Renda média mensal dos vendedores; contribuição do comércio informal para a renda familiar e uso da renda para atender as necessidades básicas da s famílias envolvidas.

2.4.5 Pobreza

De acordo com, Sen (2009) *apud* Mondlate (2018), a pobreza existe quando as pessoas não possuem as capacidades necessárias para alcançarem um nível adequado de rendimento, de boa saúde e educação, de segurança, de autoconfiança e de liberdade de expressão, entre outros. Essa privação tem como fontes: a tirania, carência de oportunidades económicas e destituição social sistemática, negligência dos serviços públicos e intolerância ou interferência excessiva de Estados repressivos.

Deste modo, a pobreza está associada à privação de liberdades reais de que uma pessoa goza, tais como: liberdades políticas, disponibilidades económicas, oportunidades sociais, garantias de transparência e protecção da segurança (Batone, 2020).

Por meio deste conceito se pode perceber que, o conceito de pobreza apresenta-se como muito complexo pelo facto de nem todos os indivíduos terem as mesmas necessidades. Assim, não existe uma linha de pobreza única. A pobreza pode ser vista sob duas perspectivas, nomeadamente absoluta e relativa. Isso remete-nos para duas abordagens que passam pela identificação de quem são os pobres e a agregação das características dos pobres numa única medida de pobreza, (Sen, 2011).

A abordagem absoluta é aplicada em países menos desenvolvidos, onde o grosso da população vive sem condições para uma vida digna, tornando difícil o estabelecimento de uma linha de pobreza relativa, pois não reflectiria efectivamente o nível de pobreza da população (Rodrigues, 2007).

Entretanto, a linha de pobreza pode ser definida considerando um cabaz mínimo de bens alimentares e não alimentares considerados essenciais para uma vida digna. Na abordagem relativa, o conceito pobreza encontra alicerce no padrão médio de vida da sociedade em que o indivíduo se encontra inserido (Sen,2009).

As linhas de pobreza, neste âmbito, tomam em consideração a distribuição do rendimento da totalidade da população e normalmente são definidas como uma percentagem do rendimento médio ou mediano da população. Nesta abordagem, a percentagem da linha de pobreza pode ser condicionada pelas alterações do rendimento mediano ou médio, pois as pessoas têm maior probabilidade de aceder ao emprego ou gerar rendas por conta própria dada às oportunidades que as políticas do país propiciam (Domingos, 2014).

Do ponto de vista humano e económico, Costa (2008) *apud* Quembo (2013) chama a atenção de que a pobreza não pode associar-se somente a dimensões visíveis e objectivas, pelo facto da mesma manifestar-se em dimensões como a liberdade, o desenvolvimento humano e auto realização, afectando o ser humano como um todo. No entanto, se entende que a pobreza pode ser vista na dimensão subjectiva na medida em que é possível ser encarada com base em factos de quem a vive, o que é apenas uma das faces da moeda. Sendo, então, crucial e imperativo a sua definição de forma mais abrangente e consistente.

Segundo os conceitos acima descritos, para o presente trabalho será aplicado o conceito de apresentado por Sen (2009) e Mondlate (2018), que corroboram a ideia de que a pobreza é uma situação em que uma pessoa está disponível para trabalhar, mas não tem emprego e como está impacta na vida dos indivíduos. Para operacionalizar o conceito serão tomados os seguintes indicadores: nível de pobreza dos vendedores; acesso a serviços básicos e condições de vida dos envolvidos no comércio informal.

2.4.6 Desemprego

O desemprego pode ser aberto ou equivalente. O desemprego aberto é estimado a partir das pessoas que declaram não ter emprego, mas procurando-o; o desemprego equivalente estima-se a partir do subemprego visível e corresponde ao número de trabalhadores subempregados que ficariam sem emprego se estes trabalhassem 8 horas diárias. A soma do emprego aberto e

equivalente resulta na subutilização geral da mão-de-obra (GCR/DNE, 1994 *apud* Arnaldo, 1998).

Em contraste, Friedman (1980) apresenta a ideia do "emprego natural" sugerindo que existe um nível de desemprego que é inevitável em uma economia saudável. Essa perspectiva implica que algum nível de desemprego é normal e até desejável para permitir a mobilidade e a adaptação da força de trabalho. O desemprego não é apenas uma questão económica, mas também uma questão de dignidade humana (Sem, 1999).

O desemprego em Moçambique é uma realidade persistente, exacerbada por uma economia em transição e a falta de políticas eficazes de emprego. Isso significa que a complexidade do desemprego no contexto moçambicano, advém dos onde factores estruturais e económicos que se interligam (Chivale, 2015).

Engels (1887) define o desemprego como a condição em que a oferta de trabalho excede a demanda por trabalho. Ou seja estão em situação de desemprego, todas as pessoas disponíveis para trabalhar mas que estão empregados e estão procurando trabalho remunerado durante o período de referência (Farooq & Ofosu, 1993).

Essa definição aponta para a natureza estrutural do desemprego, enfatizando a discrepância entre trabalhadores disponíveis e vagas de emprego tomando em consideração que as altas taxas de desemprego são resultado da falta de oportunidades no sector formal, especialmente para os jovens sendo urgente a criação de empregos formais para a população em crescimento (Nhamirre, 2017).

O desemprego segundo Mavie (2020) não afecta apenas a renda, mas também a coesão social, aumentando a vulnerabilidade das famílias. Nisso, a falta de emprego gera descontentamento e insegurança, o que pode levar a tensões sociais. Isso ressalta a importância de abordar o desemprego não apenas como uma questão económica, mas também como um factor de estabilidade social (Cuamba, 2021).

Layard (2005) complementa, afirmando que o desemprego causa sofrimento, não apenas pela falta de renda, mas também pelo impacto na saúde mental. Isso destaca a relação entre desemprego e bem-estar psicológico.

Das definições apresentadas acima serão tomadas em consideração as de Mavie (2020) e Nhamirre, (2017) que sustentam que o desemprego é uma situação em que uma pessoa está disponível para trabalhar, mas não tem emprego. A sua operacionalização obedecerá os seguintes indicadores: taxa de desemprego (na área de estudo nesse caso na cidade de Maputo), nível de educação e habilidades dos desempregados e razões para o desemprego.

CAPÍTULO III: METODOLOGIA

O presente capítulo é reservado a descrever a metodologia aplicada para a materialização da pesquisa. Assim sendo, para desenvolvimento da presente pesquisa, foram definidos os elementos metodológicos como: a abordagem, a natureza do problema, fontes de informação e o método.

3.1. Quanto a abordagem

O presente estudo fundamenta-se por meio de numa abordagem qualitativa pela importância que se considerou em valorizar as peculiaridades do sector informal, partindo das experiências dos vendedores informais de diversos produtos, no Mercado Xiquelene que permitiu formular interpretações sobre o fenómeno em estudo.

De acordo com Gerhardt e Silveira (2009, p. 31) a pesquisa qualitativa preocupa-se com aspectos da realidade sem necessariamente quantifica-las. Em outros termos centra-se em elementos ligados as dinâmicas interpretativas dos sujeitos, com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde para o presente estudo um espaço profundo das relações, dos processos e dos fenómenos dos comerciantes informais, que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis.

Por meio desta abordagem permitiu captar dados com o intuito de responder aos objectivos traçados, ou seja, apreender aspectos ligados aos processos de mecanismos informais de protecção social que as famílias na cidade de Maputo adoptam para responderem a problemática da renda familiar.

A pesquisa garantiu o contacto directo e sequenciado entre o pesquisador com o ambiente e o facto que estava sendo investigado: os vendedores do Mercado Xiquelene. Isso exigiu um trabalho intensivo, no local da pesquisa, para interagir com os actores inseridos no seu ambiente natural, como considera os autores (Laville e Dione 1999).

3.2 Natureza da pesquisa

O estudo desenvolvido foi de natureza descritiva. Nesse caso concreto fez-se uma descrição sobre as características do comércio informal no mercado Xiquelene como tipo de produtos vendidos, ganhas advindos da venda dos produtos com o intuito de estudar o seu papel

na renda das famílias envolvidas na actividade tendo em vista a sua relação na supressão das necessidades básicas. Essa descrição permitiu identificar e estabelecer as relações entre variáveis de uma determinada realidade como considera (Gerhardt e Silveira, 2009).

Ademais Nascimento (2016, p. 4), determina que a pesquisa descritiva "busca a descrição de características de populações ou fenómenos e de correlação entre variáveis". Essa ideia é corroborada por Selltiz *et al.*, (2004, p. 22), que diz que a pesquisa descritiva "busca descrever um fenómeno ou situação em detalhe, especialmente o que está ocorrendo, permitindo abranger, com exactidão, as características de um indivíduo, uma situação, ou um grupo, bem como desvendar a relação e a aplicação entre os eventos".

3.3. Quanto às fontes de informação

A pesquisa usou fontes bibliográficas, ao mesmo tempo, que apoiou-se pelos diferentes documentos. Por meio da fonte bibliográfica e documental foi possível buscar de maneira sistemática dados sobre o comércio informal e renda familiar a partir de material, já publicado, constituído principalmente, por livros, artigos e material disponibilizado na Internet, que relatam sobre as dinâmicas do sector informal.

Em relação a estas duas fontes de informação, Gerhardt e Silveira (2009), sustentam que fontes bibliográficas e documentais permitem sustentar estudos a partir de material já elaborado creditado e disponível para uso em estudos científicos. Esta técnica de colheita de informações, residi no facto de permitir ao investigador a cobertura de um conjunto de fenómenos amplos narrados e discutidos sob diferentes perspectivas teóricas sobre o sector informal com incidência para o comércio.

Não obstante o procedimento técnico segundo Fonseca (2002), segue os mesmos passos da pesquisa bibliográfica recorrendo a fontes mais diversificadas e dispersas, tais como: tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, cartas, relatórios de empresas, vídeos de programas de televisão.

Assim sendo, estas duas fontes de informação permitiram contextualizar a investigação em três planos, a saber:1) a contextualização metodológica, onde se insere a investigação desde o estado da arte, a avaliação do panorama da pesquisa, já realizada; 2) o contexto teórico, onde se

identifica as linhas de investigação sociológica sobre a informalidade em função do qual o problema vai ser conceptualizado; 3) o plano socioeconómico urbano sobre a renda familiar, para a sua adequada compreensão;

3.4 Método de pesquisa

A pesquisa adoptou o método de estudo de caso. Assim sendo, por meio deste método, fez-se uma análise contextual sobre o fenómeno da prática do comércio informal, no Mercado Xiquelene face à precariedade da renda das famílias dependentes dos rendimentos desta actividade para a supressão das necessidades básicas, com o objectivo de identificar padrões e tendências no comércio informal do Mercado Xiquelene, incluindo as estratégias de sobrevivência dos vendedores e as oportunidades e desafios enfrentados.

Como considera Marconi e Lakatos (2003, p. 108*)*, o estudo de caso consiste no estudo de determinados indivíduos, profissões, condições, instituições, grupos ou comunidades. Esse método pode ocorrer segundo uma perspectiva interpretativa, que procura compreender como é o mundo, do ponto de vista dos participantes do fenómeno em estudo, ou uma perspectiva pragmática, que visa, simplesmente, apresentar uma perspectiva global, tanto quanto possível completa e coerente, do objecto de estudo, do ponto de vista do investigador (Fonseca, 2002).

A preferência deste método, por um lado, permite entender o contexto em que o comércio informal opera no mercado Xiquelene, incluindo os factores sociais, económicos que influenciam o fenómeno, por outro lado permite descrever o impacto do comercio informal na renda familiar dos vendedores podendo ser representativo de muitos outros fenómenos ou casos semelhantes.

3.4.1 Técnica e Instrumento de recolha de dados

Para o presente estudo priorizou-se a entrevista semiestruturada que constitui uma técnica para colecta de dados, não documentados, sobre um determinado tema. Nesse caso, fizeram-se perguntas intencionais e preestabelecidas aos comerciantes (vide anexo 2) que estavam a realizar a actividade no Mercado Xiquelene consideradas fundamentais tendo em consideração os indicadores sociodemográficos: idade, género, estado civil, número de membros familiares, nacionalidade, residência, nível de escolaridade, tempo no mercado informal, o investimento

inicial, produtos comercializados, desafios e vantagens da actividade, financiamento do governo, ganhos diários, produção de renda, melhoraria da qualidade de vida, acesso a recursos.

Segundo Carmo e Ferreira (2015), a entrevista semiestruturada é uma conversa intencional, geralmente entre duas pessoas, podendo envolver mais pessoas, dirigida pelo pesquisador, com objectivo de obter informação sobre o sentimento e outros aspectos ligados a factores morais, sociológicos e fenomenológicos. É uma técnica de interacção social, uma forma de diálogo assimétrico, em que uma das partes busca obter dados, e a outra se apresenta como fonte de informação (Gerhardt e Silveira, 2009).

Concomitantemente, durante as entrevistas, o pesquisador foi além das questões elaboradas em jeito de persistência para possível esclarecimento para que tornasse as respostas mais completas e profundas, entretanto sem pretensão de intervir sobre o objecto a ser estudado, mas revelá-lo, tal como ele o percebe. E, para além de tomar notas das respostas dos entrevistados usou o telemóvel para gravar as entrevista, para posterior tratamento.

3.4.2 Análise e tratamento de dados

Para análise e tratamento de dados foi usada a análise dedutiva. Para tal o estudo analisou a seguinte hipótese: o comércio informal praticado no Mercado Xiquelene na cidade de Maputo contribui para a renda familiar e melhora a qualidade de vida dos indivíduos envolvidos, proporcionando uma fonte de sustento para as famílias em contexto de elevado índice de pobreza, desemprego e limitações no acesso a empregos formais.

De acordo com Miles e Huberman (1994) a análise dedutiva envolve a aplicação de categorias previamente estabelecidas a dados qualitativos. O processo é iterativo, onde os dados são constantemente comparados com as categorias ao mesmo tempo que é aplicada para investigar como os dados se alinham com as expectativas teóricas.

Assim sendo, no estudo foram analisadas as seguintes categorias: O perfil sócio-demográfico dos comerciantes informais; Os factores que influenciam a prática do comércio informal e a aplicação e o impacto das receitas do comércio informal nas famílias. Estas categorias foram comparadas com as respostas dos comerciantes colectadas em auxílio com os dados bibliográficos e documentais para analisar e testar a hipótese em causa.

3.5 Descrição da área de estudo

O Mercado Xiquelene, (vide imagem 1 e 2), localiza-se na Cidade de Maputo, no Distrito Municipal de KaMaxaquene, entre os bairros da Polana Caniço A, Polana Caniço B e Ferroviário. É um dos maiores mercados informais da Cidade de Maputo que proporciona uma diversidade de oferta de produtos ao mesmo tempo que é fonte de renda económica pelo número de comerciantes que tem crescido significativamente (ASSOTSI, 2019).

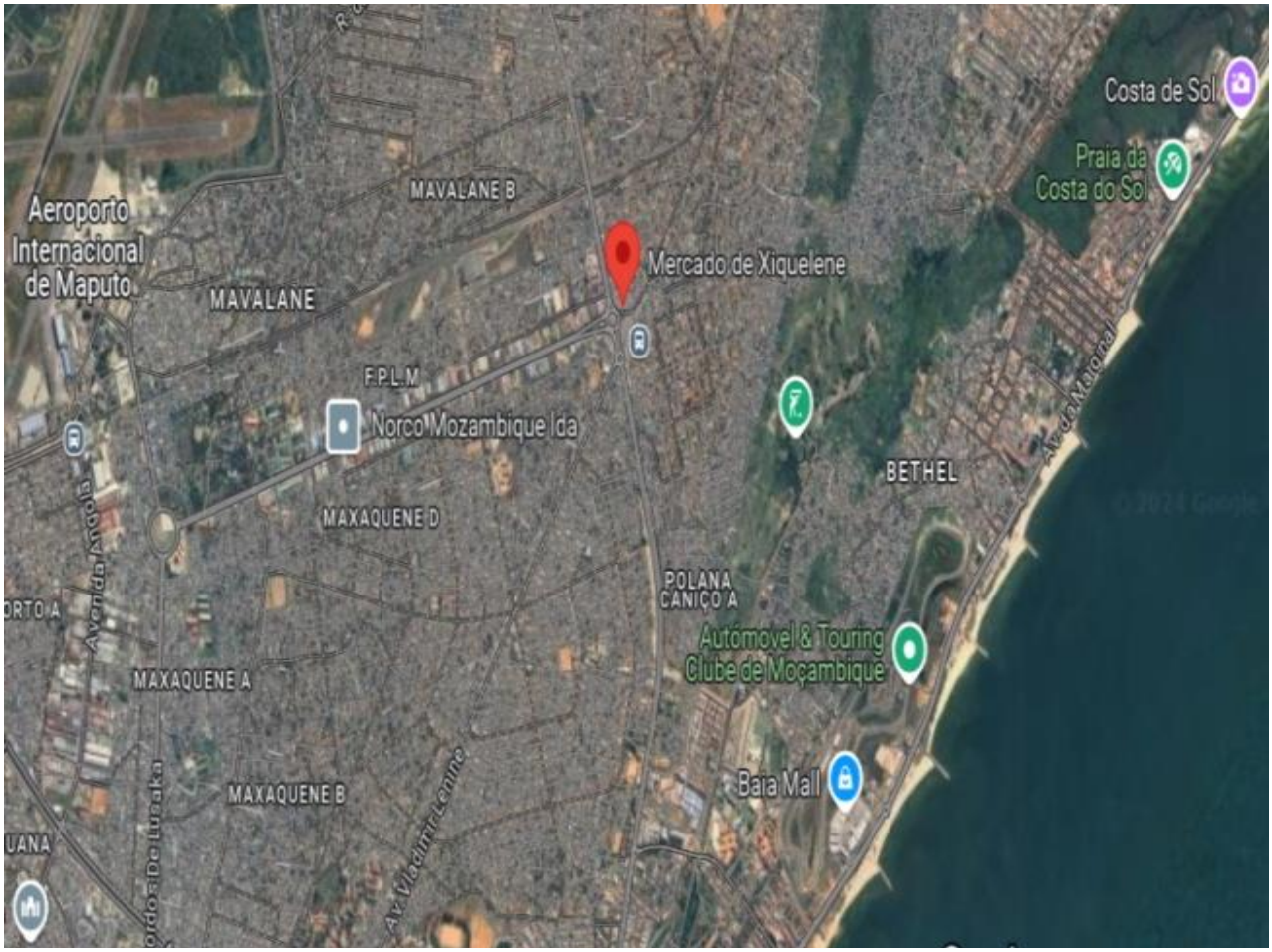
Devido a recursos financeiros para a investigação escolheu-se o mercado Xiquelene, o mais próximo da localização geográfica do investigador. Ademais o mercado Xiquelene caracteriza-se por ser um dos maiores mercado retalhista informal da cidade de Maputo agregando maior número de comerciantes informais, entre eles, os naturais da Cidade de Maputo e os que vêm das outras províncias moçambicanas, segundo ASSOTSI (2021).

Figura 1: *Mercado Xiquelene*



Fontes:*https://pt.m.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Maputo-marked-Praça-dos CombatentesMercado-de Xiquelene.jpg. Pesquisada no dia 23/09/2024*

Figura 2: Mercado Xiquelene



Fontes:*https://pt.m.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Maputo-marked-Praça-dos-CombatentesMercado-de Xiquelene.jpg. Pesquisada no dia 23/09/2024*

3.6 População amostral e critério de selecção

A população amostral foi constituída por 30 comerciantes informais. Este número foi determinado pela saturação teórica dos dados na qual a recolha de novos dados deixou de trazer novas informações e perspectivas relevantes para o estudo, e que novos participantes não acrescentariam, significativamente, ao conhecimento gerado.

Mutimucuio (2008, p. 35), diz que "população amostral é o conjunto de elementos (empresas, produtos e pessoas) a quem a pesquisa se aplica e a amostra é a parte do universo (população) escolhida por algum critério de representatividade na qual todos os elementos possuem características semelhantes que serão objecto de estudo".

3.6.1 Critério de selecção da amostra

A amostra baseou-se na amostragem, não probabilística, e o critério de selecção foi por intencionalidade. Segundo Gil, (2008), amostragem não probabilística por intencionalidade consiste em seleccionar um subgrupo da população que, com base nas informações disponíveis, possa ser considerado representativo de toda a população.

Para a selecção da amostra foram definidos critérios inclusão a saber: ser comerciante informal, ter idade mínima 18 anos, realizar a actividade no Mercado Xiquelene pelo menos há 5 anos, e ter o consentimento informado assinado.

A determinação da idade mínima de 18 anos, para além de preservar o respeito à protecção de menores de idade, segundo a Lei nº. 24/2008, de 23 de Junho da Constituição da República de Moçambique, deve-se ao facto de serem indivíduos que têm a capacidade legal para dar o consentimento informado, para participar do estudo, e, por serem indivíduos que adquiriram a autonomia e a faculdade de pensar, o que permitiu colher percepções legítimas.

3.7 Questões éticas de pesquisa

Os autores que discutem sobre pesquisa qualitativa abordam a importância das considerações éticas, na qual o pesquisador tem a obrigação de respeitar direitos, necessidades, valores e desejos dos informantes, pois se invade a vida do informante, informações confidenciais são frequentemente reveladas como considera Isso é particularmente uma preocupação neste estudo. Assim sendo, foram considerados os seguintes salvaguardas para proteger os direitos dos informantes: consentimento informado, privacidade do informante e a confidencialidade.

Neste trabalho, elaborou-se um termo de consentimento informado, (vide anexo 3), no qual foram facultadas todas as informações básicas sobre a pesquisa dentre as quais se destacam a sua natureza, os seus objectivos, a finalidade da pesquisa, os direitos e deveres dos participantes. Esse documento foi disponibilizado aos entrevistados de modo que o lessem, assinassem e, depois o investigador, também, assinasse, permitindo que cada um ficasse com uma cópia.

A privacidade consistiu em garantir que as identidades dos entrevistados não fossem divulgadas. Nessa senda, durante a apresentação, discussão e análise dos dados não foram

requeridos os seus nomes, mas identificados por meio de variáveis do alfabeto “E” (que significa Entrevistado) seguido de número cardinal, de acordo com a sequência das entrevistas.

A confidencialidade foi uma das questões que se procurou assegurar por via da conservação da informação facultada pelos entrevistados, sob poder apenas do investigador da pesquisa, sendo que, no final da mesma, conservada num arquivo electrónico (para o caso dos áudio das gravações) ao qual somente o investigador tem acesso. Os dados que constam nos blocos de nota, forma de igual modo conservadas em arquivos físicos na posse somente do investigador. O uso dos dados foi restrito ao presente estudo. Nisso, a sua utilização, para outros fins, carecerá da avaliação e aprovação somente do investigador sem lesar os princípios éticos acima descritivos.

3.9 Constrangimentos da pesquisa

Durante a realização do presente trabalho, constatámos os seguintes constrangimentos: o primeiro estava relacionado com os entrevistados exigirem pagamentos para que pudessem participar mesmo depois de terem assinado o consentimento informado. Como mecanismo alternativo para este constrangimento, buscou-se continuar a interpelar mais comerciantes, prestando mais esclarecimentos até encontrar os que estavam mais receptivos e abertos a participar.

O segundo constrangimento estava relacionado com o facto de, ao longo da entrevista, os entrevistados interromperem as conversas para se dedicarem às suas actividades comerciais e chegarem a não completar as perguntas do guião de entrevista. Perante esta realidade, como alternativa, optou-se por usar o período das 11horas às 15horas momentos sem a presença de clientes, a que os entrevistados chamaram de “hora morta” para que se conseguisse terminar as entrevistas junto dos vendedores. Os que não manifestaram disponibilidade para continuar com as entrevistas optou-se por inutilizar as entrevistas.

CAPÍTULO IV: APRESENTAÇÃO ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo, procede-se com a apresentação e discussão dos resultados, considerados relevantes, para mostrar as principais constatações da pesquisa. Começa-se por descrever as características sociodemográficas dos entrevistados, seguido de factores que influenciam a prática do comércio informal, e, por fim, as narrações e descrevem o contributo socioeconómico do comércio informal para a renda familiar.

4.1 Características sócio-demográficas dos comerciantes informais do Mercado Xiquelene

Na presente secção são apresentadas as características sociodemográficas dos entrevistados, tomando em consideração as variáveis idade, género, estado civil, número de membros familiares, nacionalidade, residência, nível de escolaridade e tempo da actividade no comércio informal, com a finalidade de compreender, de forma geral, o perfil da amostra, identificando as semelhanças e diferenças da amostra para melhor interpretação dos dados.

Trabalhou-se com comerciantes informais do Mercado Xiquelene de ambos os sexos com idades que variam entre 20 à 54 anos. Na variável estado civil, deparou-se com casos de entrevistados casados, solteiros e viúvos. Quanto ao número de membros familiares dos entrevistados, varia entre 3 à 17. Todos entrevistados são de nacionalidade moçambicana e residentes na cidade de Maputo estando distribuídos entre os bairros da Polana Caniço A, Polana Caniço B, Maxaquene C, Hulene e Ferroviário.

Na variável níveis de escolaridade, todos os entrevistados frequentaram o ensino formal tendo, entre os entrevistados, o nível primário, como nível mínimo, e o nível superior, como nível máximo. Na variável tempo de inserção no mercado informal, o mínimo é de 5 anos e o máximo é de 11 anos. Por fim, a maior parte dos entrevistados não possui outra ocupação para além do comércio informal. Os que possuem, dedicam-se a barbearia, serralharia, mainato, Salão de Beleza.

Tabela 1: Características sócio-demográficas dos comerciantes informais do Mercado Xiquelene

Entrevistados	Idade	Sexo	Estado cível	Nrº de membros da Família	Nacionalidade	Residência ou bairro	Nível de escolaridade	Tempo no mercado informal	Outras ocupações
E1	39	Mas	Casado	5	Moç	Polana Caniço B	Superior	6 anos	Barbearia
E2	54	Fem	Viúva	9	Moç	Infulene	12ª Classe	10 anos	
E3	27	Fem	Solteira	3	Moç	Ferroviário	10ª Classe	8 anos	
E4	39	Mas	Solteiro	6	Moç	Polana Caniço C	Técnica Médio	9 anos	Serralheira
E5	52	Fem	Casada	17	Moç	Hulene	7ª Classe	7 anos	
E6	20	Fem	Solteira	3	Moç	Laulane	12ª Classe	5 anos	
E7	31	Fem	Viúva	4	Moç	Maxaquene C	Superior	7 ano	
E8	33	Fem	Solteira	4	Moç	Polana Caniço B	4ª Classe	6 anos	
E9	27	Fem	Solteira	5	Moç	Ferroviário	11ª Classe	5 anos	
E10	41	Mas	casado	7	Moç	Polana Caniço A	Técnico Médio	8 anos	Carpinteiro
E11	23	Fem	Solteira	3	Moç	Hulene	12ª Classe	7 ano	
E12	27	Fem	Solteira	4	Moç	Polana Caniço B	10ª Classe	6 anos	Mainata
E13	32	Mas	Solteiro	5	Moç	Maxaquene D	Técnico Médio	6 anos	Mecânica
E14	35	Fem	Casada	4	Moç	Ferroviário	Técnica Médio	9 anos	
E15	21	Fem	Solteiro	2	Moç	Hulene	9ª Classe	5 anos	
E16	29	Mas	Viuva	4	Moç	Polana caniço A	Superior	6 anos	Barbeiro
E17	28	Fem	Solteira	3	Moç	Hulene	11ª Classe	7 anos	
E18	44	Fem	Viuva	5	Moç	Laulane	8ª Classe	12 anos	
E19	23	Fem	Casada	4	Moç	Ferroviário	5ª Classe	5 anos	
E20	37	Fem	Solteira	2	Moç	Infulene	3ª Classe	8 anos	
E21	30	Mas	Casado	4	Moç	Hulene	12ª Classe	6 anos	
E22	32	Fem	Solteira	3	Moç	Ferroviário	12ª Classe	5 anos	
E23	40	Mas	Casado	6	Moç	Laulane	3ª Classe	8 anos	
E24	26	Fem	Solteira	3	Moç	Maxaquene C	Técnica Médio	5 anos	
E25	38	Mac	Viúvo	4	Moç	Laulane	Superior	6 anos	
E26	27	Mas	Casado	3	Moç	Infulene	7ª Classe	7 anos	
E27	39	Fem	Solteiro	3	Moç	Ferroviário	12ª Classe	9 anos	
E28	41	Fem	Viúva	6	Moç	Infulene	9ª Classe	10 anos	
E29	31	Fem	Solteira	3	Moç	Hulene	11ª Classe	7 anos	
E30	25	Fem	Solteira	3	Moç	Laulane	12ª Classe	9 anos	

Fonte: Dados do estudo (2025)

4.2 Factores que influenciam a prática do comércio informal

Esta secção aborda os factores que influenciam a prática do comércio informal, com intuito de compreender as motivações e as causas que sustentam os envolvidos nessa actividade destacando os tipos de produtos que os comerciantes comercializam, as vantagens e desvantagens

do comércio informal, e os mecanismos adoptados pelos comerciantes para superarem os obstáculos da realização da actividade, no Mercado Xiquelene.

Neste âmbito, destacam-se diferentes factores que levam os comerciantes a se inserirem no comércio informal como os factores económicos e sócioculturais. Nisso começou-se por compreender os factores de ordem económica, como demonstram as passagens seguintes:

> "Meu filho eu não quero depender de ninguém, porque tenho uma família por sustentar garantir o pouco para todos eles. Quando penso nisso ganho força em continuar aqui a vender, tendo sempre a ideia que devo dar de comer àqueles que estão ao meu redor como meus filhos e netos." (Entrevistado 2 com 10 anos no comércio informal-22/04/2025).

> "Fiquei desempregada muito cedo e nunca mais consegui outro trabalho. Tentei várias maneiras conseguir um emprego mas ficava um (1) ou dois (2) meses no máximo e voltava a me expulsarem do trabalho. Então pensei em vender qualquer coisa para conseguir comprar comida para casa." (Entrevistado 5 com 7 anos no comércio informal-21/04/2025).

> "Eu não estudei muito e por esse motivo não tinha muita chance em me preocupar em procurar ou concorrer para uma vaga de trabalho. Não tendo muita maneira achei que vender qualquer coisa poderia me ajudar a sair da pobreza." (Entrevistado 8 com 6 anos no comércio informa-22/04/2025).

> "Nem precisamos falar muito para percebermos que há falta de emprego em todo país que até com tua licenciatura parece que ainda tens 7ª classe. Isso parece esta assim: quanto mais estudas mais percebes que o nível do desemprego vai crescendo cada dia." (Entrevistado 7 com 7 anos no comércio informal-23/04/2025).

Para além dos factores de ordem económica, foram também elencados os factores de ordem socioculturais, apontados pelos entrevistados como motivos da inserção, no comércio informal como se pode compreender a seguir:

> "Eu olhei em volta desde na província de Zambézia onde vivi até 2000 até aqui na Cidade de Maputo, vi que muitas pessoas vendiam qualquer coisa mesmo que fosse coisa pequenina ou pouca. E um dia também quis copiar para ver se dava certo ou não. E hoje estou aqui definitivamente" (Entrevistado 10 com 8 anos no comércio informal-21/04/2025).

> "Ganhei expiração com algumas vizinhas num antigo bairro onde vivia que faziam negócios na África do Sul. E também de tanto ver a pessoas a conseguirem qualquer coisa através de negócio pensei em experimentar e de lá para cá nunca consegui parar de correr atrás de um negócio para

> ganhar dinheiro até vir parar aqui no Xiquelene ” (Entrevistado 6 com 5 anos no comércio informal-22/04/2025).
>
> “Por muito tempo pertenço a grupos de negócios *online* apesar de eu não estar a fazer um. Então considero que foi por causa destes grupos que pouco a pouco fui me agarrando ao negócio. Porque minhas amigas já vendiam produtos via grupos de whatsApp, Facebook” (Entrevistado 9 com 5 anos no comércio informal-21/04/2025).

De acordo com as narrações obtidas dos nossos entrevistados sobre as motivações que levaram a aderirem ao comércio informal estão os motivos económicos e os socioculturais como foi referenciado anteriormente. Na categoria económica, destacamos, dois aspectos. Por um lado está o aspecto relacionado com à busca pelo trabalho em resposta a dificuldades que enfrentam em conseguir um emprego no sector formal. Por outro lado, está a busca por uma fonte de rende. Tanto para o primeiro aspecto, assim como para o segundo aspecto, o comércio informal surge como alternativa.

Aos aspectos, acima referidos, são associados ao posicionamento de Maposse (2018a), quando considerou o comércio informal como uma resposta imediata dos indivíduos, face à crise do emprego formal. Ademais Mosca (2022), apontou, o comércio informal, como o sector que possui estratégias, mais flexíveis, para quem busca por um trabalho e uma fonte de renda.

Maposse (2011), e Kenyanzi (2021), em conclusões aproximadas, referiram nos seus estudos que os indivíduos envolvidos na actividade do comércio informal para além de lhes proporcionar ou servir como ocupação profissional, beneficia as famílias e seus membros de rendimentos que lhes permitem responder às necessidades básicas e melhorar as condições de vida.

Entretanto, posicionamento contrário sobre o comércio informal se associar a crise do trabalho formal e como fonte de renda está vinculado a Castel-Branco (2020), ao considerar a prática desta actividade como resultado da crise da estrutura do crescimento económico e da distribuição que é, ao mesmo tempo, uma narrativa política-governativa, que concorre para a propagação das variáveis socioeconómicas *“desigualdade” “dependência”* e *“pobreza*” forçando as sociedades ficar sem escolhas.

Para Castel-Branco (2020), o comércio informal não flexibiliza a produção de renda para uma sociedade pobre, apesar de, aparentemente, ser esse o entendimento. Para Castel-Branco esta

é uma lógica exploratória que reproduz a desigualdade e a dependência. Nessa senda, antes de associar a prática do comércio informal a produção de rendimento e supressão da força de trabalho implica compreender a transformação das relações de produção macroeconómica pelo facto de os grandes projectos politico-governativos de intervenção social beneficiarem de pacotes externos de incentivos que se reproduzem nos vários conflitos de interesse fazendo com que a sociedade perca a legitimidade económica formal.

No aspecto sociocultural arrolado como a segunda categoria de motivos, também, se observou a existência de dois factores ligado à rede das relações. Por um lado está o aspecto do valor dos laços fracos das relações que, posteriormente, contribuem na tomada de decisão por outro lado, está o aspecto relacionado a rede de apoio social. Como se observou, os entrevistados apontaram para as relações sociais que estabeleciam com outros actores que já se dedicavam ao comércio informal e, do outro lado, aqueles que tiveram a relação por meio de grupos e/ou associações ligadas à actividade.

Ligados ao motivo do valor dos laços fracos estão o estudo feitos por Bovo (2022), sobre o papel das relações, na prática das actividades informais. Este estudo determinou que, os indivíduos que praticam o comércio informal, seu universo de influência está medido nas relações que criam com outros indivíduos e, posteriormente, estas relações como considera Castells (1999), aparentemente fracas, tornam-se elementos fundamentais para a tomada de decisões.

Na mesma linha Bovo (2022), refere que pessoas que com laços fracos podem receber informações sobre oportunidades no comércio informal que não estariam disponíveis nos seus círculos mais próximos. Essas informações para Castells (1999), podem incluir tendências de mercado, demanda por produtos ou serviços específicos e dicas sobre como iniciar um negócio.

O posicionamento de Bovo (2022), sobre o valor das redes das relações foi abordado, também, por Granovetter (1994), quando considerou que as conexões, menos próximas (como conhecidos ou colegas), podem ser mais eficazes na disseminação de informações do que laços fortes (amigos íntimos ou familiares). Isso porque os laços fracos, segundo Granovetter (1990), conectam diferentes grupos sociais e o seu universo de influenciar é abrangente.

Nessa senda, no geral se entende que a validação social obtida através de laços fracos pode encorajar indivíduos a experimentarem o comércio informal. Isto porque se muitos indivíduos ou

comunidades, na sua rede, estão praticando a actividade, é porque a pressão social e a percepção de normalidade aumentam.

Entretanto um posicionamento contrário sobre o valor dos laços fracos sobre actividades económicas foi feito por Lin (2000), que critica a ênfase excessiva nos laços fracos, argumentando que todos os tipos de laços sejam eles fracos ou fortes têm o seu valor em diferentes contextos. Na mesma perspectiva Soto, (2017), atesta que, em certos contextos económicos, os laços fracos não podem ser instrumentos para a mobilização de uma massa porque eles podem terminar no seu nível baixo e afogarem-se entre os laços fortes.

Uma conclusão aproximada foi obtida por Putnam (2001), ao argumentar que as actividades informais podem existir e fluí de forma natural, sem necessariamente a presença dos laços fracos. Nessa vertente Quembo (2013), na busca por criar uma compreensão mais mediana aponta que as dinâmicas, dentro das redes, podem ser mais complexas do que a dicotomia entre laços fortes e fracos. O autor considera que as interacções sociais são influenciadas por factores contextuais, como cultura, história e estrutura social, o que pode limitar a aplicabilidade da teoria de laços fracos ou fortes.

Ligado ao aspecto da rede de apoio social Coleman (1990), referiu que a decisão de entrar em qualquer actividade económica informal pode ser influenciada pela presença de um conjunto de rede de apoio social. Nisso, Soto (2017), argumenta que, quando indivíduos vêem outros em sua rede (como amigos ou conhecidos) se envolvendo, com sucesso, em actividades informais, isso pode aumentar a sua confiança em seguir o mesmo caminho. Essa rede de apoio social, segundo Francisco (2022), os indivíduos podem mobilizar recursos, através, das suas conexões sociais. Isso pode incluir acesso ao capital inicial, materiais ou até mesmo, conhecimento, especializado que facilita a entrada no comércio informal.

Segundo Hart (2000), em contextos económicos desafiadores, como crises financeiras ou altos níveis de desemprego, as redes de apoio social tornam-se cruciais para a sobrevivência económica. Assim, de acordo com Mosca (2021), indivíduos podem voltar para o comércio informal, como uma estratégia para complementar a renda, uma linha, que não se distancia da Acemoglu (2012), quando afirma pode promover a colaboração e a troca de informações, essenciais para o crescimento económico.

A percepção de que o comércio formal é inacessível ou, excessivamente, burocrático pode levar as pessoas a buscarem alternativas informais, especialmente, se houver apoio e informações disponíveis, através das suas redes. O envolvimento inicial de algumas pessoas, no comércio informal, pode gerar um efeito em cadeia, onde outros na mesma rede, se sentem encorajados a seguir o exemplo, (Mosca, 2021).

Em todos estas afirmações sobre a rede de apoio social acima arroladas, fica o entendimento de que, as normas e práticas locais desempenham um papel importante. Em comunidades, onde o comércio informal é comum e aceite, as redes de apoio sociais reforçam essa prática, criando um ciclo onde mais pessoas são incentivadas a entrar nesse tipo de actividade.

Entretanto, posicionamento contrário sobre o papel da rede de apoio social na influência sobre a prática do comércio informal, está a crítica de Sen (2009), ao considerar que a ênfase que se dá as redes de apoio social como influencia para as decisões económicas nem sempre são assertivas e praticáveis pela sua dimensão de serem dependentes, inteiramente, do contexto de acessibilidade e liberdade económica.

Outra crítica foi tecida por Ostron (2010) que argumenta que, embora o apoio social possa ser importante nas actividades económicas, as questões estruturais e institucionais, como políticas económicas e direitos sociais, são fundamentais para abordar as causas profundas da desigualdade e interesses em actividades económicas informais. Chem (2016), em suas discussões sobre crescimento económico, sugere que a análise focada em redes de apoio social, pode negligenciar outros determinantes do crescimento, como capital humano e inovação tecnológica. O que, para Maposse (2018a), considera necessária a existência de políticas económicas robustas para o desenvolvimento, independentemente das redes de apoio social.

4.2.1 Investimento para início da prática do comércio informal

Os entrevistados foram confrontados a falar do investimento necessário para começar o seu negócio. Verificou-se que, na sua maioria, começou com valores baixos pela natureza do tipo de negócio que pretendiam investir. Nisso o valor mínimo de investimento foi de 200,00Mt e o valor máximo foi de 5000,00Mt como testemunham os nossos entrevistados.

> “Com 200,00Mt podes começar um negócio. 200,00Mt parece quase nada nas mãos mas pode se multiplicar. Mesmo que seja para começar com um gelinho ou uma água gelada. Eu por exemplo comecei com 550Mt” (Entrevistado 22 com 5 anos no comércio informal-22/04/2025).

> “Eu que nem estava preparado para ser negociante comecei de qualquer maneira. Eu não me recordo mas foi por ai 200,00Mt ou 300Mt e comecei a vender plásticos” (Entrevistado 18 com 11 anos no comércio informal-22/04/2025).

> “Eu tinha um irmão que me ajudou a começar com 1000,00Mt porque queríamos uma coisa grande. Mas qualquer dinheiro nas mãos de Deus é muito e pode crescer. O importante é começar o resto Deus vai acrescentar” (Entrevistado 26 com 7 anos no comércio informal-23/04/2025).

Estes valores baixos suscitam o entendimento sobre o quanto este tipo de actividade é facilmente aderida por pessoas com condições financeira baixas o que possibilita que muitas praticantes sempre que possível, voltem a se reintegrar na actividade, depois de uma falência. Estes valores baixos também estão ligados a dois factores de natureza económica que são: falta de planeamento económico e acesso limitado do capital.

Na perspectiva de falta de planeamento económico, está o posicionamento de Itikawa (2010), que declara que os que praticam o comércio informal são desprovidos de valores altos para o empreendedorismo pois estes indivíduos dependem basicamente dos valores de que dispõem. E segundo o autor em destaque e Kinyanjui (2014), isso acontece porque, na sua maioria, não planeiam realizar esta actividade, somente são movidos pelas circunstâncias ou factores de carácter imediato.

Aqui pode se perceber a narrativa segundo a qual esta actividade tem, como actores, indivíduos com baixa renda que buscam por alternativas. Como descreve Har (2000) e Kinyanjui (2014), ao afirmarem que grande parte das actividades económicas informais começam, de forma tímida, e gradualmente vão ganhando proporcionalidades. Nisso, começar com valores baixos permite que as empreendedoras testem o mercado sem um grande compromisso financeiro. Isso é especialmente importante em ambientes onde a demanda pode ser incerta, (Lima, 2017).

Um posicionamento crítico a esta perspectiva foi feita por Ostron (2019), e Belmiro e Francisco, (2022). Para Ostron, muitas praticantes do comércio informal não têm acesso à educação formal ou treinamento empresarial, o que pode limitar a sua capacidade de planear e

investir quantias maiores. Enquanto que, Belmiro e Francisco (2022) afirmam que, muitas vezes, os comerciantes aprendem a gerir os seus negócios, na prática, e podem começar a ter o contacto com a actividade, ainda adolescentes, até ganharem experiência e confiança, para expandir.

Sobre o acesso limitado do capital, Ostron (2019), justifica que muitos praticantes do comércio informal têm dificuldade em aceder ao crédito formal devido à falta de garantias ou histórico de crédito. Isso leva-os a iniciar os seus negócios com os poucos recursos que possuem. Já para Belmiro e Francisco (2022) muitos comerciantes envolvidos no comércio informal vêem de contextos onde a renda familiar é limitada, o que restringe a quantidade de dinheiro que podem investir no negócio.

Um posicionamento contrário às duas razões acima descritas é apresentado por INE (2019), Maposse (2018a). Para INE, (2019), investimentos menores proporcionam mais flexibilidade para ajustar produtos e preços, conforme necessário, permitindo que comerciantes se adaptem, rapidamente às preferências dos clientes. Maposse (2018a) salienta que a razão está no facto de venderem, em mercados locais, pois permite que os comerciantes alcancem um público amplo, sem grandes despesas iniciais, em aluguer ou infraestruturas, ao mesmo tempo, que permite que iniciem suas actividades, rapidamente, e com um risco financeiro menor.

4.2.2 Produtos comercializados pelos comerciantes informais do Mercado Xiquelene

Quanto ao tipo de produtos comercializados pelos vendedores informais entrevistados, foi possível identificar uma variedade de produtos entre eles: produtos agrícolas e industriais, como se pode ver na tabela 4.

Tabela 2: Tipos de produtos comercializados pelos vendedores informais entrevistados no Mercado Xiquelene.

Tipos de Produtos		
Produtos Agrícolas		Produtos Industriais
1. Tomate	15. Batata-doce	1. Caldo de carne
2. Cebola	16. Batata-reno	2. Fósforo
3. Alho	17. Feijão	3. Sacos Plástico
4. Repolho	18. Quiabo	4. Cigarros
5. Pepino	19. Limão	5. Óleo
6. Pimento	20. Arroz	6. Sabão
7. Banana	21.Coco	7. Sabonete
8. Couve	22. Amendoim	8. Papel higiénico
9. Alface	23. Peixe	9. Bolachas
10. Cenoura		10. Creme de cabelos
11. Piripiri		11. Pente
12. Salsa		12. Corta-unhas
13. Beterraba		13. Refresco
14. Mandioca		14. Pilhas de rádio

Fonte: Dados do estudo (2025)

De acordo com a tabela acima, observa-se que os produtos mais comercializados são os da categoria agrícola em relação aos produtos da categoria industrial. Essa variedade de produtos, no comércio informal, é uma característica marcante e ocorre por várias razões como: adaptação à demanda local, acesso a produtos locais, menos restrições regulatórias, baixo custo de entrada, relações comunitárias, inovação e criatividade, sazonalidade e concorrência local, como relatam os entrevistados.

> " Eu vendo mais produtos da machamba. Vender couve ou verduras me facilita muito porque todos os dias há clientes querendo comprar. Eu, tento vender também cenoura, alho e pimento mas arisco mais em verduras" (Entrevistado 30 com 9 anos no comércio informal-21/04/2025).

> "Para eu vender piripiri, feijão-verde, alface, beterraba, repolho tomate não preciso pagar muito porque é só ir buscar no Hulene ou viajar ate Boane. Então com 1000,00Mt eu volto com bons produtos para encher aqui sem bater muita cabeça" (Entrevistado 13 com 6 anos no comércio informal-22/04/2025).

> "Muitos de nós aqui temos contactos com tias que fazem machambas. Apesar de eu vender essas mercadorias da loja como sabão, óleo, caldo, sabonete, papel de higiene, sinto mais lucro quando

> vendo salsa, batata-doce, mandioca, repolho porque custam menos e as pessoas procuram esses produtos" (Entrevistado 24 com 5 anos no comércio informal-22/04/2025).

Concernente adaptação à demanda local como razão que justifica o número elevados de vendas de produtos agrícolas Maposse (2018a), considera que os vendedores informais têm a flexibilidade de ajustar, rapidamente, sua oferta, com base nas preferências e necessidades dos consumidores locais, observando o que está vendendo da melhor forma e adaptar seus estoques em tempo real. Na mesma linha Mosca (2022), refere que muitos vendedores informais se concentram em produtos agrícolas locais, que podem ser mais frescos e variados do que os produtos disponíveis, em mercados formais. Isso permite que eles ofereçam uma gama diversificada de *itens* que reflectem a cultura e os recursos da região.

Outra razão é o facto de produtos agrícolas geralmente enfrentarem menos regulamentações do que os produtos industrializados, permitindo aos comerciantes informais maior liberdade para experimentar diferentes produtos da categoria agrícola facilitando, nessa senda, a entrada de novos vendedores no mercado, aumentando a variedade (INE, 2023a)

Além disso, observa-se que os comerciantes informais de produtos agrícolas segundo Mapossa (2018a) e Mosca (2022), muitas vezes, têm laços estreitos com suas as comunidades, o que os leva a oferecer produtos que atendem às necessidades específicas dos seus clientes. Essa conexão pode resultar em uma oferta diversificada que reflecte as tradições e preferências locais experimentando novos produtos ou combinações para atrair clientes.

A disponibilidade sazonal de produtos agrícolas segundo Agry e Mosca (2022), e Belarmino e Francisco (2022), é também outra razão que contribui para a diversidade, de produtos agrícolas na qual os vendedores podem mudar a sua oferta com base nas colheitas locais e nas estações do ano oferecendo produtos frescos e variados, ao longo do tempo. Em áreas onde há muitos vendedores informais competindo entre si, pode haver um incentivo para oferecer uma maior variedade de produtos a fim de atrair clientes e se destacar no mercado.

Para além das razões acima descritas, Agry e Mosca (2022), aponta que os produtos agrícolas, geralmente, têm uma vida útil mais curta e podem ser vendidos, rapidamente, para evitar perdas. Em contrapartida, muitos produtos industrializados têm prazos de validade, mais

longos, mas exigem condições específicas de armazenamento e transporte que nem sempre estão disponíveis no comércio informal.

A OMR (2022), argumenta que os consumidores, muitas vezes, buscam por variedade e frescura dos produtos agrícolas, enquanto os produtos industrializados podem ser percebidos como menos essenciais ou como itens que podem ser adquiridos, em maiores quantidades, em supermercados, onde a variedade é maior. Esses produtos, segundo INE (2018), industrializados, geralmente, estão sujeitos a rigorosos padrões de segurança alimentar e regulamentações sanitárias. Isso pode desencorajar a venda informal desses itens, uma vez que pequenos comerciantes podem não ter as licenças necessárias para os vender.

Não obstante, a produção e distribuição de produtos industrializados na visão de INE (2018) e OMR (2020) muitas vezes envolvem custos fixos elevados, o que pode resultar em preços mais altos para o consumidor final. Em contraste, os produtos agrícolas podem ter margens mais flexíveis devido à sua natureza perecível.

Como se pode observar nas imagens 4 e 5, os produtos, tanto agrícolas, como produtos industriais são comercializados em condições higiénicas precárias e, na sua maioria ao relento, no chão sob um saco plástico ou de sisal.





Imagem 4: Produtos agrícolas (autoria própria. 22/04/2025). **Imagem 5:** Produtos agrícolas e industrializados (autoria própria. 22/04/2025)

4.2.6 Financiamento governamental para os comerciantes informais

Os programas governamentais para financiamento de vários projectos incluindo o comércio existem para alavancar os empreendedores pela sua importância económica e social para o país. Entretanto, o comércio informal, apesar da sua importância socioeconómica, frequentemente não se beneficia do financiamento governamental, como afirmam os comerciantes entrevistados:

> "Você acha mesmo que o governo vai olhar para mim? Primeiro não tenho um lugar próprio, segundo nem documentos tenho. Mesmo que eu tivesse documento não me vejo a ter esse benefício " (Entrevistado 16 com 6 anos de experiência-22/04/2025).

> "Eu não tenho conhecimento que o governo oferece apoio para comerciantes. Aqui no Xiquelene poucas vezes as pessoas têm informações. Estamos só a vender de qualquer maneira. Esses só vêem quando querem nos tirar pouco dinheiro que ganhamos" (Entrevistado 7 com 7 anos de experiência-23/04/2025).

> "O nosso governo exigi muito para oferecer qualquer apoio. Já ouvi dizer que existem programas mas você sabe como funciona aqui no pais que inventa-se muita coisa. Cada coisa que exigem você fica sem saber se veio o apoio para ti ou só estão cumprir agenda" (Entrevistado 19 com 5 anos de experiência-21/04/2025).

Segundo as respostas dos entrevistados, acima, pode-se perceber que existem várias razões criam obstáculos ao financiamento podendo ser categorizados em: falta de registo e formalização do comércio, falta de conhecimento e capacitação, critérios rigorosos de elegibilidade.

De acordo com INFOR (2021), um dos principais obstáculos desta actividade é operar fora dos sistemas regulatórios e fiscais estabelecidos. Sem registo formal, esses negócios não são reconhecidos legalmente, o que dificulta a sua elegibilidade, para financiamentos ou subsídios governamentais. A formalização, como considera INE (2022), é um pré-requisito, em muitos casos para aceder a benefícios financeiros.

Outro factor está relacionando com a falta de conhecimentos sobre a existência de projectos governamentais de financiamento. De acordo com Coutinho (2017), muitos empreendedores informais não estão cientes das oportunidades de financiamento disponíveis ou das maneiras de aceder a esses recursos. Além disso, a falta de capacitação, em gestão financeira

e empresarial, pode limitar as suas habilidades para preparar propostas eficazes ou gerenciar, adequadamente, os fundos recebidos (Lima, 2017).

Existe, também, o entendimento de que os programas governamentais, com frequência, estabelecem critérios rigorosos para a concessão de financiamento, que podem incluir requisitos de documentação, comprovantes de receita e conformidade com normas fiscais. Como muitos comerciantes informais não possuem a documentação necessária ou não cumprem esses critérios, eles acabam sendo excluídos do acesso ao financiamento (ASSOTSI, 2019).

Para além destas três razões, existem outros obstáculos como riscos percebidos, no qual o governo, muitas vezes, vê o comércio informal como de alto risco. A falta de garantias e a natureza imprevisível desses negócios podem levar os financiadores a hesitarem em conceder empréstimos ou subsídios. Essa percepção de risco pode ser exacerbada por uma falta de histórico financeiro ou de crédito dos empreendedores informais (Da Silva, 2018).

Para além dos riscos percebidos, há uma desconfiança mútua entre os comerciantes informais e as instituições financeiras governamentais. Os empreendedores podem ver o governo como um ente regulador, que impõe restrições, enquanto as autoridades podem considerar os comerciantes informais como indivíduos que evitam responsabilidades fiscais e legais da Silva (2017). Essa desconfiança dificulta a construção de relações, que poderiam facilitar o acesso ao financiamento.

Kinyanjui (2014), e Grassi (2017), têm um posicionamento contrário sobre a postura do governo. Para estes autores, os governos, muitas vezes, priorizam o apoio a sectores formais da economia, como parte das suas políticas económicas. O foco em grandes empresas ou indústrias específicas pode resultar numa marginalização do comércio informal, nas agendas políticas e financeiras, levando à alocação limitada de recursos para iniciativas que poderiam beneficiar esses empreendedores.

A ausência de redes comunitárias ou organizações que apoiem comerciantes informais na busca por financiamento também é outro factor limitante. Sem essas redes, é difícil, para os empreendedores, obterem informações sobre oportunidades disponíveis ou receber orientação sobre como navegar no processo burocrático, necessário, para acessar a recursos financeiros

4.2.3 Desafios e vantagens da prática do comércio informal

Os entrevistados confrontados a falar sobre os desafios e vantagens da prática do comércio informal compreendeu-se que esta actividade carrega, engloba inúmeros desafios de natureza estrutural e vantagens de natureza imediata.

Em relação às vantagens pode-se compreender que esta actividade possibilita que as famílias diversifiquem a sua renda, sem a necessidade de formalização da actividade ou grandes investimentos iniciais, ao mesmo tempo que serve de estímulo ao empreendedorismo, principalmente em situações de emergência financeira, como atestam os entrevistados:

> "Este negócio facilitou-me muito no tempo de COVID 19. Eu não poderia fazer nada, mas tinha meus clientes e eu lhes fornecia produtos por encomenda. A outra vantagem é que não precisas de um lugar especial basta ser um lugar movimentado. Por exemplo aqui no mercado Xiquelene eu ocupo qualquer esquina e sempre tenho clientes" (Entrevistado 11 com 7 anos no comércio informal-22/04/2025).

> "Quando perdi meu emprego, este negócio me ajudou bastante. Tive que me encaixar querendo como não por causa de estar próximo ao mercado Xiquelene. Porque não tinha muitas possibilidades de conseguir um outro emprego naquela época. Agora também defino meu tempo de acordar e quando ir vender" (Entrevistado 15 com 5 anos no comércio informal-22/04/2025).

> "Você sabe que para vender verduras basta ter 500Mt e ir *guevar* no infulene já podes começar a crescer no negócio. Muitas pessoas acham que vender é difícil mas basta encontrar-se em situações complicadas da vida não pensará duas vezes até porque não precisa de documentos especiais basta tua vontade" (Entrevistado 28 com 10 anos no comércio informal-21/04/2025).

Observa-se, nas descrições acima, que a prática desta actividade, geralmente, exige menos burocracia e custos iniciais, em comparação com negócios formais, que se torna mais acessível para pessoas com poucos recursos financeiros. E no tempo de crises económicas ou períodos de instabilidade, o comércio informal pode oferecer uma rede de segurança, permitindo que as famílias mantenham alguma forma de renda quando as oportunidades formais diminuem (OMR, 2022).

Os indivíduos, nesta actividade têm a liberdade, de definir os seus próprios horários, o que facilita a conciliação entre trabalho e outras responsabilidades familiares, como cuidar dos filhos ou realizar tarefas domésticas ou, ainda, ocupar-se de outras actividades ocasionais.

Verifica-se conjuntamente, nos relatos de Lima (2017), que muitas famílias envolvidas no comércio informal podem diversificar as suas fontes de renda, ao oferecer uma variedade de serviços. Segundo a autora acima citada isso ajuda a mitigar riscos financeiros associados à dependência de uma única fonte de renda. Ademais, o comércio informal, geralmente, se concentra em mercados locais, onde os produtos podem ser vendidos, directamente, aos consumidores. Isso reduz custos com transporte e intermediários (OIT, 2006) e (Sen 2009).

Na mesma senda, infere-se aqui que o envolvimento dos indivíduos, no comércio informal pode incentivar o espírito empreendedor. Pois segundo Nascimento (2016), e Mosca, (2019), permiti que as famílias experimentem diferentes produtos e serviços, desenvolvendo habilidades valiosas para negócios futuros (se considerarmos que o comércio informal, muitas vezes, se baseia em redes locais e relações comunitárias) o que pode gerar um senso de pertencimento e apoio mútuo, entre os comerciantes e clientes.

Entretanto, o comércio informal, embora apresente várias vantagens, também se debate com inúmeros desafios ligadas à falta de segurança jurídica, incerteza de renda, acesso limitado ao crédito, concorrência desleal, baixa qualidade de serviços e produtos, riscos de multas e conflitos legais, exclusão social, como se consta nas narrações dos entrevistados.

> "Meu filho todos os dias tenho que suportar a humilhação dos agentes do Conselho Municipal que vêm e carregam quase tudo. Eles exigem coisas que nem o próprio mercado que eles cuidam não tem. Outra coisa é que não há segurança, porque nós não temos clientes fixos. Hoje tem amanhã não tem. Isso complica muito. Também não sabemos como nos virar em casos de doença porque tudo pára" (Entrevistado 27 com 9 anos no comércio informal-22/04/2025).

> "Os clientes as vezes não me confiam porque acham que vendo produtos fora do prazo e preferem ir as lojas. Isso acontece muito e não me ajuda a ter bons lucros e as vezes preciso reduzir o preço só para agradar o cliente e comprar qualquer coisa" (Entrevistado 3 com 8 anos no comércio informal-23/04/2025).

> "Não aconselho ninguém porque é um negócio humilhante e de muitos riscos. Já fiquei 3 meses sem trabalhar porque tive que ficar no hospital a cuidar meu filho. E nessas situações eu não posso

> fazer empréstimo porque sempre pedem documentos do negócio. Praticamente ficamos com desvantagens para quem esta com documentos todos e faz de forma livre. Nós das ruas, barraquinhas passamos mal" (Entrevistado 14 com 9 anos no comércio informal-21/04/2025).
>
> "Sabe que muitas vezes nós informais entramos sem nenhuma capacitação com o custo dos produtos. Isso deixa-nos muito atrasados em desenvolver mais e crescer mais no negócio. E quem nos vê muitas vezes nos julga e desprezam nossa actividade. Mas *epah* fazer o que, não tendo muitas possibilidades temos que aguentar aqui" (Entrevistado 12 com 6 anos no comércio informal-23/04/2025).

De cordo com os relatos, verifica-se que os comerciantes informais não têm protecção legal, acesso a benefícios sociais, o que significa que não há garantias de direitos trabalhistas, como férias, licença de maternidade ou seguro de desemprego, assistência médica ou aposentadoria, o que pode impactar, negativamente, na qualidade de vida das famílias.

Isso pode deixar as famílias vulneráveis, em caso de problemas. Nesse sentido, a renda gerada pode ser instável e imprevisível, dependendo da demanda do mercado e das condições socioeconómicas dos comerciantes. Essa incerteza pode dificultar o planeamento financeiro familiar (IOF, 2019).

Com o problema, frequente, de acesso ao crédito formal devido à falta de documentação e histórico financeiro limita-lhes a capacidade de expandir os negócios ou investir em melhorias. Alinhado, a esta perspectiva, de acordo com INE (2021), os comerciantes informais, podem competir desigualmente com comerciantes formais que pagam impostos, e seguem regulamentações, o que pode levar à saturação do mercado e à redução da margem de lucro para todos.

Outrossim, para INE (2022), a falta de regulamentação pode resultar em produtos e serviços de qualidade inferior, o que pode afectar a reputação do comerciante e a satisfação do cliente concorrendo, em algumas situações, com que o comerciante esteja sujeito a multas ou fechamento por parte das autoridades locais, o que pode resultar em perda de renda para as famílias envolvidas.

Outro aspecto descrito nas narrações é que, **e**mbora, o comércio informal possa gerar renda, ele, também, pode perpetuar ciclos de pobreza (Mosca, 2022), pois, muitas vezes os

trabalhadores não conseguem sair dessa situação devido à falta de oportunidades para formalizar os seus negócios. Associado à falta de oportunidades, está, também, a razão dos comerciantes informais não receberem treinamento em gestão financeira ou habilidades empresariais, o que pode limitar o seu potencial de crescimento e sucesso no mercado (Ostron, 2018).

Além do limite de crescimento e sucesso no mercado, os desafios incluem as condições precárias de saneamento do mercado, como ilustram as imagens **6** e **7,** que podem implicar em doenças ligadas à higiene.

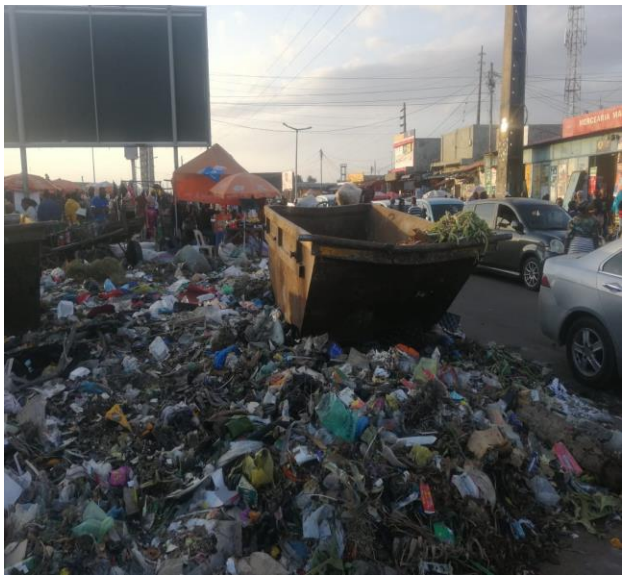




Imagem 6 e 7: Condições de saneamento do Mercado Xiquelene (autoria própria. 22/04/2025)

4.2.4 Estratégias para superar os desafios do comércio informal

Os comerciantes informais, frequentemente, adoptam várias estratégias para superar os desafios acima descritas e garantir a sustentabilidade dos seus negócios, como: criação de redes de colaboração por meio de poupança e *xitiques* (crédito informal) para tempos de crise ou para situações de seguro e licença de maternidade, relacionamento com clientes para assegurar o negócio, gestão financeira eficiente por meio de controlo do custo dos produtos, diversificação do tipo de produtos à vender, como se pode confirmar com as narrações dos entrevistados.

> "Muitas vezes me alisto em poupanças. Isso me ajuda a controlar melhor os meus lucros e não ter que falir por causa de um problema da família. Também deve ser um bom comerciante que é aquele

> que sabe manter na sua barraca como cliente fiel. Isso ajuda para controlar e ter muitos clientes e venderes mais" (Entrevistado 1 com 6 anos no comércio informal-23/04/2025).
>
> "Um comerciante como eu devo sempre procurar animar o cliente com novos produtos. Eu devo ser uma pessoa visionária e vender aquilo que as pessoas mais procuram e ao ir *guevar* devo pedir sempre desconto. Pior quando compro em muita quantidade" (Entrevistado 19 com 5 anos no comércio informal-21/04/2025).
>
> "O *xitique* me ajuda muito. Se for a ver a maior parte aqui no mercado sabem gerir melhor seu negócio quando está no *xitique* ou poupança. Já imaginou uma situação de doença como você poderia gerir teu negócio depois de ficar muito tempo sem vender? Aconselha-se sempre a conversar com pessoas que estão no negócio a muito tempo para se informar como melhorar teu negócio " (Entrevistado 20 com 8 anos no comércio informal- 22/04/2025).

Segundo as narrativas acima transcritas, constata-se que, muitos comerciantes informais, diversificam a sua gama de produtos ou serviços, como havíamos referido, para atrair uma base de clientes mais ampla, para não depender de um único *item*, ao mesmo tempo que ajustam as suas ofertas com base nas necessidades e preferências dos clientes, respondendo, rapidamente, a mudanças no mercado.

Os comerciantes segundo, ASSOTSI (2019), formam redes ou associações com outros comerciantes informais permite compartilhar recursos económicos, conhecimentos e estratégias de melhoramento do negócio, ao mesmo tempo que buscam implementar práticas de controlo financeiro para monitorar gastos e maximizar lucros, e preços de compra a retalho acessíveis. Na mesma linha, os comerciantes, também, criam um fundo de emergência ou poupança para enfrentar um período de baixa demanda, para além de gerirem parte dos lucros do negócio em *xitiques*.

Ademais, ficou descrito que oferecer um atendimento ao cliente excepcional pode fidelizar consumidores e gerar recomendações boca a boca. Isso, permite que os clientes sejam os próprios promotores dos produtos, ao mesmo tempo que se tornam clientes assíduos. Também ficou prescrito que, estabelecer boas relações com fornecedores pode resultar em melhores preços, prazos de pagamento mais flexíveis ou condições especiais. Também, unir-se a outros comerciantes para comprar em maior quantidade pode reduzir custos.

Para Lima (2017), a melhor forma de superar dificuldades na actividade ligada ao comércio informal seria **c**riar programas que ofereçam incentivos fiscais e menos burocráticos para que os comerciantes informais possam se formalizar, sem custos excessivos. Simplificar os processos de registo e licenciamento para tornar a formalização mais acessível.

Seria necessário, também, segundo Quembo (2013), implementar cursos de capacitação em gestão financeira, marketing, atendimento ao cliente e habilidades técnicas, que ajudem os trabalhadores informais a melhorarem os seus negócios, para além de criarem redes de mentoria onde empreendedores experientes possam orientar aqueles que estão começando no comércio.

Castel-Branco (2021), indica que deve-se estabelecer instituições financeiras que ofereçam microcréditos com condições favoráveis para comerciantes informais, permitindo que eles ampliem os seus negócios. Ao mesmo, se deve incentivar a formação de cooperativas onde os trabalhadores informais possam obter empréstimos colectivos com taxas de juros mais baixas ou desenvolver programas de seguro acessíveis para trabalhadores informais, garantindo protecção em caso de acidentes ou doenças. ASSOTSI, (2019), argumentam que se devem promover políticas que integrem trabalhadores informais nos sistemas de saúde pública, oferecendo atendimento médico básico.

A outra estratégia, como considera Maposse (2018a), seria organizar feiras e mercados onde comerciantes informais possam vender os seus produtos num ambiente seguro e com visibilidade. Realizar campanhas para valorizar o comércio informal, como parte importante da economia local, incentivando a comunidade a apoiar esses empreendedores, para além de fomentar a criação de associações para trabalhadores informais, permitindo que eles se unam para defenderem os seus interesses e compartilhar recursos. Dever-se-ia, ainda incentivar a catalisação da tecnologia para criar plataformas onde comerciantes informais se possam conectar com clientes, facilitando vendas *online* e expandindo o seu alcance (ASSOTSI, 2019).

Enquanto isso, OIT (2006), e INE (2021), sugerem a implementação de leis que protejam os direitos dos trabalhadores informais e garantam condições justas de trabalho apoiando iniciativas que incentivem a inovação, no sector informal, ajudando os comerciantes a se adaptarem às mudanças do mercado.

4.3 Compreensão do contributo das receitas do comércio informal nas famílias e da melhoria da qualidade de vida.

A presente secção discute sobre o contributo das receitas do comércio informal nas famílias e da melhoria da qualidade de vida. O tópico é o sustentado pelos seguintes subtópicos: ganhos diários advindos do comércio e como esses ganhos ajudam nas despesas da família; os aspectos da vida familiar alcançados com os ganhos; os serviços ou bens adquiridos após ingressar no comércio e por fim a possibilidade das receitas comércio informal contribuir para melhoria da qualidade de vida.

4.3.1 Ganhos diários obtidos pelos comerciantes e sua aplicação na família

Os entrevistados confrontados a falarem dos ganhos diários, na sua maioria, não manifestaram disponibilidade em revela-los. Os que aceitaram, limitaram-se, somente, a falar dos ganhos, médios em dias de mais ou menos procura e venda já que os ganhos variam em função da demanda. Nesse caso, os ganhos, são referentes à renda líquida conhecidos, vulgarmente como lucros.

Ademais de acordo com os entrevistados, os ganhos médios diários variam de acordo com a procura ou clientela. Em dias de menos procura a média é de cento e cinquenta meticais (150,00 Mt), em dias de mais procura a média é de trezentos e cinquenta meticais (350,00Mt).

Estes ganhos, embora não sejam exorbitantes, desempenham um papel crucial na supressão de necessidades diárias dos indivíduos, concomitantemente na sobrevivência económica de muitas famílias como testemunham os entrevistados:

> "Se para eu comer na minha casa, dependo deste negócio. Também eu não estaria aqui sem me render nada. Eu consigo ter pouco, com esses ganhos, comer, vestir os meus filhos até passear com família. Sabe que comprei tereno com esse pouco. Hoje vivo na minha casa graças a este negócio" (Entrevistado 12 com 6 anos de experiência-23/04/2025).

> "Não é grande coisa mas consigo alguma coisa para minha família, para mim também como comprar roupa. Por exemplo meus filhos estão a estudar e cadernos dependem de mim, comida para meus filhos. Organizar a casa, comprar energia, água. O que sei é que não podemos desprezar este negócio. Quem ti vê de longe pode-te achar de maluco mas estamos a viver assim mesmo enquanto não temos emprego" (Entrevistado 16 com 6 anos de experiência-22/04/2025).

> “Como eu disse eu sou viúva e tenho uma grande família que todos dependem de mim. Então já sabe como estar aqui é importante. Tenho assuntos da escola, comida, vestir os meus filhos. Então esse pouco que parece nada mas ajuda” (Entrevistado 21 com 6 anos de experiência-21/04/2025).

> “ Eu ainda vivo na renda, se não fazer coisa desse tipo onde vou dormir. A vida cada dia está subir. Aqui só posso dizer que consigo fechar coisa pequena. Pagar casa, comprar comida. Também eu tenho uma criança que anda com problemas de saúde e dependo desse ganho para comprar medicação dela pior que tenho que ir comprar na farmácia privada” (Entrevistado 26 com 6 anos de experiência-23/04/2025).

De acordo com as entrevistas acima, é possível observar alguns efeitos que se podem alcançar com os ganhos que advém da prática do comércio informal como: alimentação, habitação, saúde, educação, transporte.

De acordo com PMA (2017), garantir a alimentação é uma prioridade de todas as famílias. Entretanto torna-se mais prioritário para aqueles famílias que vivem dependentes da prática do comércio informal sendo uma luta constante e espécie de um motor que os leva a aderirem a actividade.

Para IOF (2019), a alimentação é uma das necessidades básicas e urgentes com a qual as famílias debatem-se o que, muitas vezes, levou o governo a adoptar mecanismo para fazer face a este problema como: Iniciativa de Segurança Alimentar e Nutricional (2015), que faz parte do compromisso do governo com os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), Programa de Emergência de Alimentos (2016), apesar de ser introduzido em resposta a crises específicas como secas severas e inundações que afectaram o país, e o projecto (SUSTENTA, 2016).

Apesar de existirem diversos programas, como descrito acima, a questão da alimentação continua a constituir-se como um problema, nas famílias moçambicanas. Os comerciantes informais, na sua maioria, fazem, uso dos seus ganhos tendo como foco a alimentação. Isto porque, segundo OMR (2023), os vários projectos, ligados à área da alimentação muitas vezes, não têm alcançado os objectos, o que leva a perpetuação da falta de alimentação para as famílias, de forma generalizada, afectando, especificamente, aquelas famílias vulneráveis.

Assim como a alimentação, a educação, também, constituiu uma prioridade do governo o que fez com que se implementassem uma série de programas e políticas que visam garantir o acesso à educação para todos entre eles: Programa Primário Universal (PPU). Além disso, ao

longo de vários anos, o governo tem implantado vários programas de educação gratuita visando garantir que todas as crianças tenham acesso à educação básica, sem custos directo, como: Programa Primário Gratuito (1994), Programa de Melhoria da Qualidade da Educação (PMQE) (2008) Programa Nacional de Alimentação Escolar (2008), Educação Secundária Gratuita (2016).

Entretanto, apesar dos avanços governamentais, as famílias carenciadas ainda se debatem com outros aspectos ligados à educação e os ganhos que vêm do comércio informal, muitas vezes, são aplicados na educação de modo particular na compra do material escolar (livros cadernos, canetas), uniforme (para o que estão no ensino primário, e secundário), mobilidade para a escola, pagar taxas escolares ou contribuir com mensalidades, em instituições educacionais.

O outro aspecto que se observou quanto à supressão das necessidades com os ganhos advindos do comércio informal está ligado à saúde. Por meio das entrevistas, compreende-se que as famílias, se debatem com os problemas de acesso a serviços de saúde pública de qualidade, recorrendo, em alguns casos, a serviços de saúde privados, o que torna a actividade do comércio informal, para estes indivíduos, uma necessidade.

Não obstante, sabe-se que o governo de Moçambique tem implementado diversos programas e políticas de saúde com o objectivo de garantir o acesso à saúde para toda a população como: o Sistema Nacional de Saúde (SNS), estrutura básica que visa garantir serviços de saúde acessíveis, equitativos e de qualidade para todos os cidadãos, (PQG, 2025-2019).

Segundo IOF (2021), apesar dos esforços do Serviço Nacional de Saúde (SNS), as famílias debatem-se com uma série de desafios significativos como: acesso limitado a Serviços de Saúde, infraestruturas inadequadas, falta de profissionais de Saúde, falta de Informação e Educação em Saúde.

Esses problemas na visão de IOF (2021), reflectem a complexidade do sistema de saúde e a necessidade contínua de investimento em infraestruturas, formação profissional, educação em saúde e políticas sociais que abordem as causas subjacentes da má saúde, nas comunidades. Isso permitiria um maior acesso a serviços de saúde, para todos o que reduziria o desgaste de muitas famílias impossibilitadas de recorrer a serviços públicos.

Nesse caso, como referenciam os entrevistados, o lucro, obtido pela prática de comércio informal permite que as famílias comprem medicamentos e suprimentos médicos, necessários

para a saúde da família mesmo que algumas vezes, tenham que recorrer a serviços privados, como já referenciamos.

Esta gestão dos ganhos apresentados pelos comerciantes informais, indicadas para a supressão de necessidades básicas, os torna mais engajados e mais motivados nas suas actividades diárias isto porque a saúde tornou-se prioridade para muitas famílias moçambicanas (IOF, 2021).

O outro aspecto que os comerciantes informais têm tido acesso com os ganhos está relacionado com a habitação. Sabe-se, entretanto, que a cidade de Maputo, como muitas capitais africanas, em rápido crescimento, enfrenta uma grave crise habitacional que afecta de forma desproporcional, as famílias mais vulneráveis. Também se sabe que até 2010, Moçambique não possuía uma política nacional de habitação formalizada somente a partir 2011, o governo começou a formalizar políticas que visavam melhorar as condições habitacionais como: Desenvolvimento da Política Nacional de Habitação, (2011), Programa Nacional de Habitação Social, Planos Urbanos.

Estes programas, apesar de serem eficazes, continuam a não serem soluções para muitas famílias. Assim, embora o comércio informal não forneça directamente moradia, ele ajuda as famílias a cobrir custos relacionados à habitação como pagar aluguer ou outras despesas habitacionais, como contas de água e luz, investir em melhorias na habitação, como reparos e manutenção, compra de mobiliário.

Para além da habitação, as famílias, na cidade de Maputo, debatem-se com os problemas dos transportes que OMR (2021), chamou de “crónico prolema de transporte urbano” que se arraste na cidade de Maputo, desde 1936.

No entanto, apesar de existirem esforços para mitigar o problema de transportes urbanos, na cidade Maputo, como a Empresa Municipal de Transporte Rodoviário de Maputo (EMTPM), como a entidade responsável pela oferta de transporte colectivo realizado por autocarros, na região da capital moçambicana; o Plano Estratégico do Município de Maputo (PEEM), (2010); a Associação dos Transportes Rodoviários de Maputo (ATROMAP) (2017), e a Federação Moçambicana dos Transportadores Rodoviários (FEMATRO) (2022), o problema prevalece.

De entre os problemas de transportes públicos e privados urbanos, frisa-se a inadequação e escassez dos mesmos, inacessibilidade nos horários, taxas elevadas às vezes extorquidores nas

horas de muita procura como o caso da hora da ponta, dificultando, desta feita, o acesso ao trabalho, escolas e serviços essenciais. Nessa senda os ganhos, advindos do comércio, as famílias aplicam para contornar e suprir as necessidades de transporte anteriormente referidos.

Isso significa que as famílias, dependentes do comércio informal, integram o custo do transporte público no seu orçamento diário ou semanal, priorizando-o como um serviço essencial. Eles buscam as opções mais económicas e, muitas vezes, ajustam outras despesas para garantir que a mobilidade seja possível, pois ela é fundamental para o acesso a outros serviços básicos.

4.3.2 Impactos das receitas do comércio na aquisição de serviços e bens nas famílias

O comércio informal, como refere Castel-Branco (2021), Belarmino e Francisco, (2022), desempenha um papel significativo na economia de muitos países, especialmente em economias em desenvolvimento. Entretanto, discutir o seu contributo socioecónomico para a renda familiar é complexo. Assim sendo, é possível compreender o comércio informal como fonte de renda dividida em duas abordagens a saber: fonte de renda transitória e fonte de renda permanente. Estas duas abordagens enquadram-se na teoria da economia informal de Portes (1980), com base no diagrama do fluxo dos determinantes básicos da geração de renda de Friedman (2013).

A abordagem, que trata o comércio informal, como fonte de renda transitória é justificada quando os praticantes consideram esta actividade como uma alternativa temporária, provisória ou momentânea, como indicam as declarações abaixo.

> "Estar aqui a vender considero como uma saída enquanto espero por uma oportunidade melhor dos lugares onde tentei concorrer. Porque parar sem fazer nada pode não ser solução enquanto tenho mãos, pés e outros membros" (Entrevistado 19 com 5 anos de experiência-21/04/2025).

> "Eu não tenho muito dinheiro porque meu bolso oscila às vezes tenho outras vezes não tenho. Mesmo assim não se pode parar de fazer qualquer coisa Deus só ajuda quando também fazes qualquer coisa mesmo que a coisa pareça humilhante como estar aqui a queimar com o sol. Por que sei que Ele um dia vai abrir porta melhor para me tirar daqui" (Entrevistado 30 com 9 anos de experiência-21/04/2025).

> "Eu ainda não formalizei esta actividade que é meu sonho porque estou cansado de ser expulso de um lugar para outro com a Polícia Municipal. Então enquanto não temos Cão vamos caçar com gato. As oportunidades melhores elas virão e me encontrarão aqui. Isso é a coisa madura a fazer" (Entrevistado 25 com 6 anos de experiência-22/04/2025).

> “ Quando perdi emprego não poderia ficar de mãos cruzadas, por causa dos meus filhos. Vim aqui do momento para ganhar esse pouco enquanto espero por uma ocasião de melhores condições de emprego” (Entrevistado 21 com 6 anos de experiência-21/04/2025).

De acordo com as declarações, acima descritas observa-se, que os entrevistados mencionam diferentes razões que tornam esta actividade temporária ou provisoria quando os indivíduos a consideram como: meio de transição para o sector formal, falta de formalização, insegurança financeira e crises económicas.

A ausência de registo formal e regulamentação, constitui-se como sendo um dos principais motivos pelos quais o comércio informal é considerado temporário. De acordo com INE, (2021), Belarmino e Francisco (2022), muitos trabalhadores informais não possuem licenças ou registos fiscais, o que os torna vulneráveis a interrupções nas suas actividades, como multas ou fechamento por parte das autoridades. Essa falta de segurança jurídica leva à ideia de que essas actividades são transitórias.

O outro motivo é que os comerciantes informais, frequentemente, enfrentam renda instável e imprevisível. A falta de acesso a financiamento e crédito formal, para Mosca (2019), limita a sua capacidade de expandir os negócios ou enfrentar crises financeiras. Essa insegurança financeira contribui para a percepção de que, muitos desses empreendimentos, são apenas soluções temporárias para problemas económicos imediatos.

Para além da insegurança financeira muitos trabalhadores informais, inicialmente, entram no comércio informal como uma forma de sobrevivência, Harth (2000), e Maposse (2018a), muitas vezes em resposta ao desemprego ou à falta de oportunidades, no sector formal. Essa condição transitória é reforçada pela expectativa de que, eventualmente, eles possam conseguir um emprego formal ou formalizar o seu próprio negócio, (Quembo, 2021). Assim, o comércio informal é visto como um passo temporário antes de uma transição para uma situação mais estável.

Nessa senda, segundo Portes (1980), e Mosca (2023), durante períodos de crise económica, muitos recorrem ao comércio informal como uma solução imediata para problemas financeiros, como perda de emprego ou redução da renda familiar. Nesses casos, o comércio informal é visto como um meio provisório até que as condições económicas melhorem e novas oportunidades surjam.

Posicionamento contrário, as perspectivas acima descritas, sobre as razões que tornam o comércio informal temporário foram feitas por Ostron, Belarmino e Francisco. Para estes autores existem outras razões como a vulnerabilidade ao mercado, condições de trabalho precário e estigmatização social.

Para Ostron (2019), os negócios informais geralmente estão mais expostos às flutuações do mercado e às mudanças nas preferências dos consumidores e não somente na falta de formalização como dizia Belarmino e Francisco (2022). Os autores acrescentam dizendo que as demandas sobre o comércio podem mudar, rapidamente, devido a factores sazonais ou concorrência. Essa vulnerabilidade aumenta a percepção de que as actividades informais são efémeras.

Na visão de Mosca (2000), não seria somente a insegurança financeira que condicionaria a temporalidade do comércio informal porque, muitas vezes, esta actividade envolve condições de trabalho precárias, como longas jornadas, sem garantias trabalhistas, ou benefícios sociais. Isso pode levar os trabalhadores a encarar as suas actividades como temporárias, na esperança de encontrar uma situação mais estável e segura no futuro.

Já para Stacciarina (2016), e Ostron (2019), em algumas sociedades, o comércio informal pode ser estigmatizado como uma actividade menos digna ou respeitável em comparação com empregos formais ou meio de transição para o sector formal. Essa percepção pode levar tanto os trabalhadores quanto a sociedade a considerarem essas actividades como transitórias, alimentando o ciclo em que os indivíduos buscam alternativas mais aceites socialmente.

Embora o comércio informal seja, frequentemente, visto como uma actividade provisória ou temporária, há uma perspectiva alternativa que a considera permanente e/ou uma forma duradoura, confiável e estável de geração de renda. Essa visão baseia-se em vários factores que destacam a resiliência e a importância do comércio informal, na economia, como indicam as declarações abaixo.

> “Eu estou aqui há bastante tempo ainda não pensei em desistir porque até aqui consigo manter comida na messa da minha casa. Aprendi quando meu esposo perdeu a vida. Não havendo mais muitas maneiras achei este lugar que ate hoje me mantem vivo” (Entrevistado 23 com 8 anos de experiência-23/04/2025).

> “ Me meti aqui e passei a gostar. O pouco que ganho aqui me fazem sentir a vontade. Não quero depender de uma emprego que me chateia só para receber o que consigo fazer aqui em duas semanas” (Entrevistado 16 com 6 anos de experiência-22/04/2025).

> “Quando entrei aqui eu tinha intenção de vender somente tomate porque minha avo produzia em quantidade mas depois me apercebi de outras produtos para vender. Daí foi se aumentando a vontade de encher minha barraca com produtos acho que encontrei uma solução da vida estando aqui ” (Entrevistado 4 com 9 anos no comércio informal-22/04/2025).

De acordo com essas declarações, acima descritas, podem ser compreendidas três razões que tornam esta actividade permanente que são: flexibilidade e adaptabilidade, inovação e criatividade sustentabilidade, em tempos difíceis.

Uma das principais características do comércio informal que concorre e torna uma actividade permanente é pelo facto da sua flexibilidade. Isto porque os comerciantes podem, rapidamente, adaptar os seus produtos ou serviços às necessidades do mercado local, como indica Mosca, (2018). Essa capacidade de resposta, segundo OMR (2022), permite que eles permaneçam relevantes e competitivos, mesmo em condições económicas adversas.

Outro factor, de acordo com Mosca (2018), o comércio informal, frequentemente, estimula a inovação e criatividade e sustentabilidade, já que os empreendedores precisam de encontrar maneiras únicas de se destacarem no mercado competitivo. Esse espírito inovador na perspectiva de Maposse (2011), pode resultar na criação de novos produtos ou serviços que atendem a nichos específicos da população, solidificando, ainda mais, a posição desses negócios, no mercado.

Na mesma linha de definir o comércio informal como uma actividade de renda permanente, Neto, Namr, e Kozovitz (2009), e Nacha (2016), afirmam que, durante as crises económicas ou períodos de desemprego elevado, o comércio informal pode servir como um “amortecedor” para muitas famílias. Isto porque, quando as opções formais se tornam escassas, muitos recorrem ao comércio informal como uma solução viável e sustentável para as suas necessidades financeiras. Isso demonstra a capacidade do sector informal de oferecer segurança, em tempos difíceis.

Um posicionalmente contrário foi apresentado por INE (2017), Osório, Loforte e Vilanculos, (2021). Para estes autores existem outras razões que justificam o comércio informal

enquadrar-se como actividade permanente, como é o caso de: baixo custo de entrada, relações comunitárias e cultura empreendedora.

Na visão do INFOR (2017), o baixo custo de entrada, no comércio informal, torna essa opção atraente para muitos empreendedores e não somente em momentos de crise económica. Não há necessidade de grandes investimentos iniciais, como aluguer de espaço comercial ou contratação de funcionários. Isso permite que indivíduos com poucos recursos financeiros, possam iniciar um negócio, o que pode levar à criação de uma fonte estável de renda, ao longo do tempo, (Osório, Loforte e Vilanculos, 2021).

Na mesma linha, Osório, Loforte, e Vilanculos (2021), não seria somente a sustentabilidade em tempos difíceis, como dizia Mosca, (2018), mas, também, as relações comunitárias. Visto que os comerciantes informais, muitas vezes, operam dentro das suas comunidades, construindo relações sólidas com os clientes locais. Essa conexão pode levar à fidelização dos clientes, resultando num fluxo contínuo de vendas. A confiança e o reconhecimento, dentro da comunidade podem proporcionar uma estabilidade que nem sempre é encontrada em empregos formais.

Por fim, se tem a questão da promoção do empreendedorismo na qual, em muitas culturas, o comércio informal é visto como uma forma legítima e respeitável de sustentar a família e promover o empreendedorismo local e informal, Castel-Branco (2011a). Em alguns países, o empreendedorismo informal é incentivado como parte da cultura económica, levando à formação de redes de apoio, entre os comerciantes informais, que promovem práticas comerciais sustentáveis.

No entanto, para autores como Castel-Branco (2011a), Chang (2015), a percepção de que o comércio informal possa ser uma fonte de renda permanente é equivocada e carece de uma análise, mais aprofundada, das suas características intrínsecas. Isto porque, apesar da sua importância socioeconómica, em alguns casos, apresenta limitações estruturais como: ausência de protecção social e legal, dependência de factores externos, como a demanda sazonal, a concorrência desleal, e a falta de previsibilidade, a falta de qualificação profissional e o baixo nível de capital humano.

Uma das principais fragilidades do comércio informal reside na ausência de protecção social e legal. Como aponta Tokman (1992), Chivangue (2012), e da Silva (2018), a informalidade se caracteriza pela ausência de contractos de trabalho formais, impossibilitando o acesso a direitos dos trabalhadores como férias, décimo terceiro salário, e possível aposentadoria.

Essa precariedade expõe os trabalhadores a riscos significativos, tanto em termos de saúde quanto de segurança financeira, comprometendo a sustentabilidade dos seus rendimentos, a longo prazo. A falta de acesso a crédito formal, outro aspecto crucial, dificulta a expansão dos negócios e a mitigação de eventuais crises, perpetuando um ciclo de vulnerabilidade financeira. Como afirma Chivangue (2012), de Jesus (2019), a ausência de capital e de redes de apoio institucionais limita o potencial de crescimento e a capacidade de adaptação a mudanças económicas.

Além disso, a instabilidade da renda é um traço marcante do comércio informal. A dependência de factores externos como a demanda sazonal, a concorrência desleal e a falta de previsibilidade do mercado impacta, directamente, nos ganhos dos trabalhadores. Este aspecto é corroborado por de Jesus (2019), que destaca a volatilidade dos rendimentos e a dificuldade em garantir um fluxo de caixa estável, comprometendo a capacidade de planeamento financeiro e a segurança económica a longo prazo. A ausência de regulamentação e a exposição a práticas ilegais, também, contribuem para essa instabilidade, gerando incerteza e riscos adicionais para os comerciantes informais.

Por fim, a falta de qualificação profissional e o baixo nível de capital humano também contribuem para a precariedade da renda, no comércio informal. Como argumenta Castells (1999), Mosca, (2019), a globalização e as novas tecnologias exigem, cada vez mais, qualificação e adaptação, o que dificulta a competitividade dos trabalhadores informais que, muitas vezes, não possuem acesso a treinamento e capacitação. Essa falta de investimento em capital humano limita as oportunidades de crescimento e a possibilidade de transição para actividades, mais lucrativas e estáveis.

Nesta senda, categorizar o comércio informal como actividade transitória ou permanente enquadra-se na narrativa teórica, defendida por Portes (1980), que trata o comércio informal como parte integrante da economia ou seja componente essencial e resiliente das economias, em desenvolvimento, pelas seguintes razões: comércio informal, fonte primária de subsistência e emprego, motor de crescimento da actividade económica.

Como fonte de subsistência e emprego, o comércio informal responde à crise do emprego formal ao mesmo tempo que serve de manutenção das dinâmicas sociais de ocupação dos indivíduos; como motor de crescimento de actividade económica e inovador, o comércio informal contribui na transformação e aperfeiçoamento das políticas da economia do desenvolvimento e como potencial ponto de partida para o crescimento (Portes, 1995).

De acordo com os determinantes básicos de geração de renda, na perspectiva de Friedman (2013), o comércio informal torna-se um dos maiores alocadores e mais eficiente recurso de geração de renda para as famílias mais necessitadas, pois, opera com uma mínima intervenção governamental. A ênfase da teoria de Friedman (2013), está em como a liberdade económica e a ausência de restrições governamentais permitem que o fluxo opere de maneira mais eficiente maximizando a geração de renda para a sociedade como um todo.

4.3.3 Comércio informal e possibilidades de melhoria da qualidade de vida das famílias

Quando se fala de qualidade de vida em Moçambique, se deve ter em consideração os seguintes aspectos: acesso a serviços básicos, que proporcionam o bem-estar como a alimentação, saúde, educação, habitação.

Para se ter uma ideia, existe um esforço do governo moçambicano, desde 2015, ao implementar vários programas, focados na melhoria da qualidade de vida das famílias, como a Estratégia Nacional de Desenvolvimento, 2015-2035, um plano abrangente que visa promover o desenvolvimento económico e social; a Estratégia Nacional de Segurança Social Básica, 2016-2024, que tem, como objectivo garantir a melhoria da qualidade de vida das pessoas, em situação de pobreza e vulnerabilidade e, por fim, o PQG 2020-2024, focado na melhoria do bem-estar e da qualidade de vida das famílias, com ênfase na redução da desigualdade social.

Os nossos entrevistados, quando confrontados, se o comércio informal contribuía para a melhoria da qualidade de vida ou não foi possível observar duas correntes em que uns defendem como sendo uma condição possível e exequível e outros defendem, como uma condição, impossível e inexequível.

Começamos por analisar a perspectiva que afirma ser possível melhorar a qualidade de vida com a prática do comércio informal. Essa perspectiva sustenta que, embora o comércio informal apresente limitações, ele oferece oportunidades únicas que podem ser aproveitadas para

beneficiar as famílias, como o facto de ser fonte de geração rápida de renda e ser flexível na sua prática como se pode observar nas entrevistas.

> "Ser comerciantes não é fácil mas também esperar salários mensais nunca é bom, até lá você já acumulou uma divida de quase a metade do seu salário. Enquanto aqui eu consigo fechar coisas básicas como comida, pagar água, energia e ainda guardar um valor para responder as coisas que faltarem" (Entrevistado 23 com 8 anos no comércio informal-23/04/2025).

> "As pessoas que trabalham no governo e dependem de pagamento no final do mês são os que muitos reclamam e tem vida de lamentações. Aqui na minha barraca vem pessoas que trabalham no estado fazer dívidas de produtos de quase 6 mil. Essas pessoas no final do mês com quanto ficam? Eu aqui compro o que quer a qualquer momento porque sempre dinheiro esta a circular" (Entrevistado 10 com 8 anos no comércio informal-22/04/2025).

> "Apesar dos apesar de ser comerciante, mas olha consigo o mínimo como pagar aluguer, da casa, mandar a escola os meus filhos, comprar comida e outras coisas sem me apertar muito" (Entrevistado 9 com 5 anos no comércio informal-23/04/2025).

De acordo com as narrações, acima, não se pode determinar se, de facto, há melhoria da qualidade de vida, como ditam as características da qualidade de vida, segundo a Estratégia Nacional de Segurança Social Básica, 2016-2024, mas pode-se perceber que o comércio informal fornece meios de subsistência básica para as famílias.

Afirma Maposse (2011), e Mosca (2021), que a qualidade de vida das famílias depende bastante das políticas implementados pelo governo para reduzir a pressão nas famílias. Nessa vertente segundo IOF (2019), a qualidade de vida das famílias deve ser medida com os programas governamentais. Isso significa que, enquanto o custo de vida estiver alto, níveis de desemprego alto, saúde precária, educação, sem qualidade entre outros componentes que impactam directamente na vida das famílias, dificilmente se pode alcançar a qualidade de vida esperada, apesar dos esforços das famílias.

Lima (2017), afirma que, em países em vias de desenvolvimento onde a sector informal contribui com 40% para o PIB, as famílias estarão vulneráveis, em todas as circunstâncias. Não importa o quanto se engajam. No caso de Moçambique, de acordo com a Autoridade Tributária de Moçambique (AT), estima-se que, em 2021, 44,7% do (PIB) foi gerado pelo sector informal, e em 2023, foi de 49% dados que comprovam o peso económico significativo das actividades

informais, na economia, ou, por outro, os níveis acentuados da informalidade da economia moçambicana (AT, 2024).

Para Kinyanjui, (2014), o primeiro motivador da qualidade de vida é o governo por meio de políticas assertivas. Isto porque, os ganhos, advindos da prática do comércio informal, serão rendas valiosas se os serviços básicos foram acessíveis.

A vertente que sustenta o comércio informal como sendo ineficiente para a melhoria da qualidade de vida das famílias apontam as seguintes razões: falta de protecção legal, insegurança financeira, limitações no crescimento económico, como afirmam os nossos entrevistados:

> "Este negócio não tem garantia. Muitas vezes não consigo comprar coisas para minha casa. Ganho muito pouco" (Entrevistado 30 com 9 anos no comércio informal-21/04/2025).

> "Eu nem consigo aumentar o meu negócio. A vida está muita cara para gerir os lucros com a vida difícil que vivemos aqui em Moçambique torna-se muito chato. Eu estou aqui mesmo para só não ficar em casa. E quando fico doente tudo pára" (Entrevistado 3 com 8 anos no comércio informal-23/04/2025).

De acordo com OIT (2006), e da Silva, (2018), os comerciantes informais não têm acesso a direitos trabalhistas básicos, como férias remuneradas, seguro de desemprego e assistência médica, jornadas de trabalho extenuantes e a pressão constate em gerar lucros. Assim sendo, a falta de segurança social, deixa as famílias vulneráveis a choques económicos que podem, rapidamente, levá-los à pobreza. A renda gerada pode ser instável e imprevisível, o que dificulta o planeamento financeiro das famílias e pode perpetuar ciclos de pobreza.

Para Castel-Branco (2011), e Francisco (2022), o comércio informal sustenta se pela imprevisibilidade, assim como os seus ganhos se tornam imprevisíveis. Nisso a renda, advinda desta actividade, torna-se insustentável para as famílias.

Assim fica o entendimento que a percepção sobre o comércio informal, para a melhoria da qualidade de vida, varia, amplamente, entre diferentes grupos sociais e económicos. Para muitos, ele representa uma solução prática para questões imediatas de sobrevivência e subsistência. No entanto, outros vêem nele uma armadilha que perpetua a vulnerabilidade económica e social a longo prazo.

Nessa perspectiva, de acordo com a teoria de Portes (1995), as famílias que vivem em situações económicas desfavoráveis adaptam-se às condições económicas adversas e desenvolvem as suas estratégias de renda, para a sobrevivência. Isso acontece por causa da rapidez e a facilidade de acesso à geração de renda que a actividade oferece, ao mesmo tempo que representa uma forma de manter a autonomia e a dignidade dos indivíduos, mesmo sem emprego formal.

Diante da busca de sobrevivência das famílias em condições desfavoráveis, Friedman (2013), sustenta que o comércio informal se torna eficiente em responder às demandas familiares, não atendidas pelos programas e políticas governamentais.

O comércio informal, nesse contexto, é visto como uma consequência negativa de um estado, excessivamente intervencionista, que falha em criar um ambiente propício para a prosperidade de todos como sociedade única.

A teoria da economia informal de Portes (1980), desmistifica o informal como sinónimo de ilegal ao considerar que a informalidade não é uma escolha deliberada pela ilegalidade, mas, muitas vezes, uma estratégia de sobrevivência e de empreendedorismos num ambiente restrito. Dessa forma desafia visões tradicionais que marginalizam o papel do sector informal e estigmatizam os indivíduos que nele trabalham.

Ademais, enquanto as visões tradicionalistas como a de FMI (1944), e Sem, (2009), culpam os indivíduos por estarem no informal, ignorando os factores macroeconómicos e institucionais Portes, (1980), descreve as causas estruturais que levam a informalidade como a falta de emprego formal de qualidade, as políticas económicas que criam desigualdades, a rigidez do mercado formal, a corrupção e a ineficácia das instituições.

Portes, ao desafiar as visões tradicionalistas, busca uma reintegração do fenómeno da informalidade, vendo-o não como um desvio ou um problema a ser eliminado a todo o custo, mas como uma expressão de criatividade humana, da resiliência e da capacidade de adaptação, em face aos sistemas económicos e socias, muitas vezes excludentes.

Dessa forma o autor, muda o foco da culpabilidade individual para a análise das estruturas e propõe soluções que reconheçam e valorizem a contribuição dos trabalhadores informais, como: criação de regimes tributários e regulatórios simplificados, específicos para empreendedores

informais; criação de linhas de crédito específicas, com juros acessíveis e garantias flexíveis, voltadas para micro e pequenos empreendedores informais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou analisar o contributo do comércio informal na renda familiar, actividade realizada por comerciantes, no Mercado Xiquelene, na Cidade de Maputo. No decorrer do trabalho ficou evidente que os indivíduos aderem a esta actividade motivados por factores económicos, como crise do emprego formal renda familiar precária e factores socioculturais como laços fracos e fortes das relações e as redes de apoio social.

Na mesma senda, compreendeu-se que o investimento necessário para o início da actividade é baixo. Estes valores baixos são influenciados por factores de natureza económica, como a falta de planeamento económico e acesso limitado ao capital. Os produtos comercializados variam em agrícolas e industriais sendo os da categoria agrícola os mais comercializados devido à adaptação à demanda local, menos restrições regulatórias, relações comunitárias, sazonalidade.

Ao buscar compreender o contributo do comércio informal, na renda familiar, os resultados do estudo indicaram o comércio informal como sendo pilar fundamental que permite a satisfação das obrigações essenciais, definidas pelos praticantes em duas perspectivas económicas: por um lado, como fonte de renda transitória por causa da insegurança financeira que a actividade oferece e por outro lado, como fonte de renda permanente por causa da sua flexibilidade, adaptabilidade sustentabilidade, em tempos difíceis.

O estudo determinou que os ganhos, embora baixos e variáveis gerados pelo comércio informal no Mercado Xiquelene a nível das famílias envolvidas nessa actividade são canalizados para a satisfação das necessidades básicas das famílias, como investimento na educação, saúde, alimentação, habitação e transporte, permitindo que as famílias elevem o seu rendimento total e melhorando o poder de compra e a capacidade de poupança, ao mesmo tempo, que oferecem uma rede de segurança, especialmente em períodos de instabilidade no emprego formal, ou em situações de desemprego.

Nesse sentido o Mercado Xiquelene, exemplifica a resiliência e a capacidade de adaptação dos vendedores informais face a um contexto socioeconómico desafiador. A diversificação de produtos, a proximidade com os consumidores e a gestão descentralizada das actividades comerciais, realizadas pelas famílias no Mercado Xiquelene, permite que os vendedores informais

gerem fluxos de caixa que impactam, directamente, o orçamento familiar, ao mesmo tempo, que serve como "viveiro" para o desenvolvimento de competências empreendedoras e de gestão, que podem, eventualmente, transitar para o sector formal.

Apesar do comércio informal oferecer oportunidades únicas que podem ser aproveitadas para beneficiar as famílias, não se pode considerar como sendo um mecanismo eficiente para melhorar a qualidade de vida das famílias, na cidade de Maputo devido a imprevisibilidade da renda. Mas, como atestava a nossa hipótese, esta actividade contribui para a renda familiar por causa da rapidez e facilidade de acesso à geração de renda, que a actividade oferece, ao mesmo tempo que representa uma forma de manter a autonomia e a dignidade dos indivíduos, mesmo sem emprego formal.

O estudo considerou também que o comércio informal enfrenta desafios significativos, como a falta de acesso a financiamento formal, a precariedade das condições de trabalho, a instabilidade dos rendimentos e a ausência de protecção social. Estes factores limitam o potencial de crescimento e a sustentabilidade a longo prazo, destas actividades e das famílias que delas dependem.

As políticas públicas futuras devem considerar a integração e o apoio ao sector informal, buscando mecanismos para formalização de maneira que preserve a sua capacidade de geração de rendimento e emprego, ao mesmo tempo que oferece maior segurança e oportunidades de desenvolvimento aos seus praticantes. A compreensão aprofundada destas dinâmicas é essencial para a formulação de estratégias eficazes de desenvolvimento socioeconómico em Moçambique.

A pergunta de partida-"Que contribuições o comércio informal praticado pelas famílias no Mercado Xiquelene oferece para a renda familiar na Cidade de Maputo?"-foi respondida de forma abrangente e fundamentada pelos dados recolhidos e pela análise realizada evidenciando que o comércio informal, exemplificado pela dinâmica do Mercado Xiquelene, não é apenas uma actividade de ocupação da força de trabalho, mas uma base essencial para a subsistência económica das famílias na Cidade de Maputo.

Uma das principais limitações do estudo em compreender a gestão eficiente da renda advinda do comércio informal está relacionada com a não representatividade dos rendimentos por causa da variabilidade sazonal e diária dos rendimentos. Isto porque observou-se que os

rendimentos no comércio informal podem flutuar significativamente dependendo do dia da semana, da estação do ano, de eventos locais ou de factores económicos externos o que fez com que uma única recolha de dados não pudesse ser representativa.

Como mecanismo de solução propõe-se a realização de uma pesquisa paralela no mesmo campo de estudo em que se faça a recolha de dados ao longo de um período prolongado, cobrindo diferentes dias da semana e, se possível, diferentes épocas do ano utilizando métodos de amostragem estratificada para garantir a representatividade de diferentes segmentos de vendedores com intuito de analisar as épocas de maior ou menor rendimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arnaldo, C. (1996). *O comércio informal e ocupação de trabalho no Bairro da Malanga*. (Monografia), Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

Amaral, I. (2005). *Importância do sector informal da economia urbana em países da África Subsariana*. Finisterra. Lisboa.

Acemoglu, D. (2012). *Why Nations Fail: The origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Nairob.

_____. (2019). The Narrow Corridor: States, Societies and the Fate of Liberty. Nairob.

Ali, S. R. (2009). *Níveis e tendências da desigualdade económica e do desenvolvimento humano em Moçambique: 1996-2006.* Maputo.

Agy, R. A.; Mosca, (2022). *COVID-19 e efeitos sobre os rendimentos e as despesas das famílias na cidade de Maputo.* Maputo.

ASSOTSI. (2019). *O papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal*. Maputo.

Batone, F. (2020). Mercado de trabalho em contextos de pobreza urbana: o caso da cidade de Lichinga-Moçambique

Belsky, J. (2013). *The Informal Economy: Studies in Local and Global Context.*

Bardin, L. (2016). *Análise de conteúdo*. Edição revista e ampliada. São Paulo: Edições 70 Brasil.

Banco de Moçambique. (2023). *Conjuntura económica e perspectivas de inflação.* Maputo.

Chitima, F. (2020). A desinformação na sociedade moçambicana: caminhos e desafios. Maputo

Chen, M. (2016). *Rethinkig the informal economy:* Linkages with the Formal Economy and the Formalization Agenda.

Chen, M. (2005). *Women and Informal Economy: A global Perspective.*

Castel-Branco, N. C. (2011). *Educação, crescimento e desenvolvimento económico: notas e reflexões.*

Castells, M.(1999). *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

Castel-Branco, N. C. (2011). *Pobreza, Riqueza, e Dependência em Moçambique*.

Charmes, J., (2000). *Informal Sector, Poverty and Gender: a review of empirical evidence*. Paper commissioned for World Development Report 2000/2001.

Chichava, J. A. C. (1998). *O Sector Informal e as Economias Locais.* Programa de Reforma dos Órgãos Locais. Série: Textos de Discussão. Número 8. Ministério da Administração Estatal, Maputo.

Chivangue, A. A. (2012). *Mukhero em Moçambique: análise das lógicas e práticas do comércio informal*. (Dissertaçao), Universidade Técnica de Lisboa.

Coleman, J. (1990). *Fundations os Social Theory*. Coimbra

Coutinho, R. (2017). A História do Comércio. Disponível em: < http://cultura.culturamix.com/curiosidades/a-historia-do-comercio>. Acessado em: 3 de Maio, 2024.

Chang, H. (2015). *The Economic Theory of The Developmental State.* The Developmental State. Cornell University Press.

Dini, P. N. *et al*. (). *Renda familiar e mercado de trabalho um balanço da década.* Rio de Janeiro.

De Lima, E. J (2017). *Comércio informal*: um estudo sobre possíveis contribuições na Economia e na Renda Familiar. São Paulo.

De Soto. (1994). *O Mistério do capital*. Rio de Janeiro.

Da Silva L. O. (2018). O *impacto da economia informal no processo de desenvolvimento na África subsariana*. Lisboa.

De Jesus, S. R. W. (2019). *Considerações sobre comércio formal e informal no Brasil. São Paulo.*

Do Amaral, I. (2005). *Importância do Sector informal da economia urbana dos países da África Subsariana*. Luanda.

Engels, F. (1887). *A situação da classe trabalhadora em Inglaterra*. Rio de Janeiro.

Friedman, M. (1982). *Capitalismo e Liberdade.* Chicago: University of Chicago Press.

Franciso, A. *et al*. (2018). *Pobreza, desigualdade e vulnerabilidade em Moçambique*. Maputo.

Francisco, S. A.; Paulo, M. (2006). *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, Pobreza e Exclusão: A Dimensão Oculta da Informalidade em Moçambique.* Maputo.

Francisco, A. (2022). *Moçambique*: protecção social no contexto de um estado falido mas não falhado. Im: Protecção social: abordagens, desafios e experiências para Moçambique.

Inquérito para orçamento familiar. (2022). *Receita média mensal por agregado familiar.* Maputo.

Granovetter, M. (1994). *Business groups*. In: SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard (Eds). The handbook of Economic Sociology. Princeton, NJ: Princeton University Press; New York: Russel Sage Foundation, p. 453-475.

_____(1990), *The old and the new Economic Sociology*: a history and an agenda. In: FRIEDLAND, R. & ROBERTSON, A.F. (Eds). Beyond the marketplace: rethinking economy and society. New York: Aldine de Gruyter, p. 89-112.

Geardt, E. T.; Silveira, T. D. (2009). *Método de pesquisa*. Rio grande do Sul.

Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6ª ed, São Paulo: Editora Atlas S.A.

Grassi, M. (2007). *Economia Informal em Rede:* trocas económicas e complexidade social. CEA. Luanda.

Hart, K. (1980). *Informal income opportunities and urban inployment in Ghana*. Acra.

_____(2000). *O dinheiro é como aprendemos a ser humanos.* Acra.

Heckman, J. J. (2011). *The economics of inequality: The value of early childhood education.* London.

Inquérito para orçamento familiar. (2017). *Actividades Económicas dos Chefes de Agregados Familiares.* Maputo.

_____. (2023). *Receitas e despesas dos agregados familiares.* Maputo.

_____. (2015). *Educação e bem-estar social*. Maputo.

Instituto Nacional de Estatística. (2023a). *Dinâmica de População em Moçambique*.

_____. (2023b). *Inquérito Sobre Orçamento Familiar - IOF 2022.*

_____.(2005). *O Sector Informal em Moçambique: Resultados do Primeiro Inquérito Nacional de Moçambique*. Maputo.

_____. (2023c). *Inquérito Integrado à Força de Trabalho*: Relatório Final de Moçambique. Maputo.

_____. (2019). *Estatísticas das famílias e condições de vida - Inquérito Multi-objectivo contínuo, 2019.*

_____. (2023d). *Estatísticas da economia Moçambicana*. Maputo.

_____. (2020). *Estatística do mercado de trabalho 2020.* Moçambique.

Itikawa, L. (2010). *Trabalho informal nos espaços públicos no Centro de São Paulo pensando.* São Paulo.

Jasse, J. M. (2017)**.** *Análise do contributo da educação ambiental na promoção das Condições Sanitárias da comercialização do peixe no Mercado informal de Xiquelene*. (Monografia). UEM. Maputo.

Kinyanjui, N, M. (2014). *Social Relations and Associations in the Informal Sector in Kenya*. Nairobe.

King, K. (1996). *Jua Kali Kenya: Change and development in an informal economy*. London.

Laville C., & Dionne J. A. (1999). *A construção do saber: manual de metodologia da Pesquisa em ciências humanas.* Belo Horizonte: UFMG.

Lin, N. (2001). *A economia de Escassez: época contemporânea. Rio de Janeiro.*

Lima, E. J. D. E. (2017). *Comércio Informal: Um Estudo Sobre Possíveis Contribuições Na Economia E Na Renda Familiar* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal Da Paraíba, João Pessoa.

Maposse, S. H. A. (2011). *O papel do comércio informal na ocupação da força de trabalho em Moçambique.* Dissertação-UEM. Maputo.

Maposse, F. J. (2018a). *Comércio informal de produtos agrícolas e desenvolvimento local - distrito da Manhiça no período de 2015 à 2018*. Dissertação-UEM. Maputo.

Mosca, J. (2019). *Pobreza e Economia "Informal", informalidade e desenvolvimento.* Maputo.

Mosca, J. (2017). *A agricultura familiar em Moçambique: ideologias e políticas*. Revista NERA,

Mosca, J. (2021). *Pobreza, Economia "Informal, Informalidades e Desenvolvimento.* In: Pobreza, desigualdade e vulnerabilidade em Moçambique.

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

Mosca, J. (2006) *"Dinâmicas da Pobreza e Padrões de Acumulação Económica em Moçambique"*. IESE. Maputo.

Dadá A. Y. ; Mosca, J. (2024). *África no caminho de mais subdesenvolvimento*. Maputo.

Neto, K.; Namr, H. J. ; e Kozovits, L. (2009). *Sector e emprego informal no Brasil: análise dos resultados da nova série do sistema de contas nacionais – 2000/07*. Rio de Janeiro.

Nascimento, E. P. (2016). *Trajectória da sustentabilidade*: do ambiental ao social, do social ao económico. *Estudos avançados*.

Nhamirre, D. (2017). *Impacto do desemprego na profissão de jornalistas*.Maputo.

Nhaca, C. M. (2016). *Análise da contribuição do sector informal na redução da pobreza urbana: caso do mercado Canongola-Tete (2012-2014).* (Dissertação), Universidade Católica de Moçambique, Tete.

Organização internacional de Trabalho. (1981). *O perfil dos trabalhadores e trabalhadoras na economia informal*. Lisboa.

Ostron, E. (2010). *Working Togeter*: Collective Action, the Commons, and Multiple Methods in Practice.

Organização internacional de Trabalho. (2006). *Economia informal: aspectos conceituais e teóricos.* Lisboa.

Osório, C. Loforte, A. Vilanculo, S. (2021). *Desigualdades e resistências em tempos de Pandemia: Projecto - Mulheres e direitos humanos no contexto da Covid-19 em Moçambique"*. Maputo.

Quembo, A. (2013). *O papel do comércio informal na absorção da mão-de-obra em Moçambique.* (Dissertação).

Observatório do Meio Rural. (2022). *Programa sustenta: produção, segurança alimentar e rendimento familiar*.

Portes A. (1989). *A economia informal*: Estudos em Países Desenvolvidos e Menos Desenvolvidos. Verona editora. São Paulo.

_____(1995). *Em torno da informalidade*: ensaios sobre teoria e edição da economia da não regulada. Loyola editora. Rio de Janeiro.

Putnam, R. (2000).*Bowling Alone*: The Collapse and revival of American Community. Eso

Programa Mundial de Alimentação. (2017). https://news.un.org/pt/story/2018/09/1638082. 22-09.2024.

Smith, A. (1999). *A Mão invisível do mercado económico.* Rio de Janeiro.

Stacciarini, S. S. H. J.; Da Silva, C. L. (2016). *O mercado informal de Maputo (Moçambique) e a feira de Xipamanine: entre curiosidades e vivências no continente africano*. Maputo.

Sen, A**.** (2009). *O desenvolvimento como expansão das capacitações***.** *Revista de cultura e política*. CEDEC, São Paulo.

_____ .(2011).*O desenvolvimento como liberdade*. Revista de cultura e política, CEDEC. Soa Paulo

Selltiz, C. (1987). *Métodos de pesquisa nas relações sociais*. Editora da Universidade de São Paulo. São Paulo.

Serra, C. (2003). *Em cima da lâmina*, Maputo: Imprensa Universitária.

Tvedten, I.; Paulo M,; Rosário, C. (2010). *Monitoria e Avaliação da Estratégia de Redução da Pobreza (PARPA) de Moçambique 2006-2008:* Uma Sinopse de Três Estudos Qualitativos sobre a Pobreza Rural e Urbana. Maputo.

ANEXOS

Anexo I: Orçamento para pesquisa

Item	Descrição	Custo Estimado
Materiais e Suprimentos	Gravador, bloco de notas, canetas e credencial	**5.000,00** Mt
Comunicação	Internet e recargas de telefone	**6.000,00 Mt**
Despesas de campo	Transporte, Alimentação,	**10.000,00 Mt**
Impressões	Dissertação	**3.000,00 Mt**
Sub Total		**24.000,00 Mt**
Contingências	**5%**	**1.200,00 Mt**
Total		
Vinte e cinco mil e duzentos meticais (25.200,00Mt)		

Nota: Todos os custos da referida pesquisa foram arcados pelo próprio pesquisador.

Anexo II. Guião de entrevista dirigido aos comerciantes informais do Mercado Xiquelene

O presente guião de entrevista surge no âmbito da elaboração da dissertação de mestrado em Sociologia do Desenvolvimento, subordinado ao tema: **Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na cidade de Maputo*:* Estudo de caso do Mercado Xiquelene.**

I. Características sócio-demográficos dos comerciantes informais

a) Idade_____**b)** Género_____ **c)** Estado civil_____

d) Nº de membros da familia_____ **e)** Nacionalidade_____

f) Residência/Bairro_____**g)** Nível de escolaridade_____

h) Tempo no mercado informal_____ **i)** Outra ocupação_____

II. Factores que influenciam a prática do comércio informal

- O que é que o/a levou a ingressar para o comércio
- Quanto investimento foi necessário para começar o seu negócio?
- Desde a sua inserção na actividade já que se beneficiou de algum apoio do governo? Se não Porquê?
- Quais são as desvantagens e vantagens encontra na prática comércio informal?
- O que tem feito para superar essas desvantagens e continuar a comercializar?
- Que tipo de produtos mais comercializa e porquê?

III. Compreensão do contributo das receitas do comércio informal nas famílias e melhoria da qualidade de vida.

- Quanto diariamente ganha com o comércio
- Como é que esses ganhos ajudam nas despesas da sua casa?
- Que aspecto da vida da sua família consegue alcançar com os ganhos?
- Que serviços e bens passou a ter acesso depois de ter começado o negócio?
- Acha que o comércio informal ajuda a melhorar a qualidade de vida da sua família. Porque?

Anexo III. Termo de consentimento informado

FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS
MESTRADO EM SOCIOLOGIA DO DESENVOLVIMENTO

TEMA

Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na cidade de Maputo*: Estudo de caso do Mercado Xiquelene.*

Investigador principal: André Lucas Xavier

Nome e título do Supervisor: Profª. Doutora Inês Raimundo

Maputo de 2026

Parte I

O meu nome é André Lucas Xavier, sou estudante do curso de Mestrado em Sociologia do Desenvolvimento, na Faculdade de Letras e Ciências Sociais, na Universidade Eduardo Mondlane. Estou, neste momento, a realizar um estudo subordinado ao tema "*Analise do contributo do comércio informa na renda familiar na cidade de Maputo: Estudo de caso do Mercado Xiquelene*". Para a realização deste estudo, seleccionámos este Mercado, por acolher comerciantes informais.

Propósito do estudo

O objectivo deste estudo é de *Analisar o contributo do comércio informa na renda familiar na cidade de Maputo*. Pretendemos, por um lado, descrever a difusão da actividade do comércio informal, por outro lado, entender o contributo desta actividade na renda familiar. A sua participação é de extrema importância para o desenvolvimento deste estudo, pelo que pedimos que, após a leitura deste documento, considere a possibilidade de contribuir para a realização do nosso trabalho. Contudo, a participação é voluntária, se decidir não participar ou desistir da participação em qualquer momento, tem absoluta liberdade em fazê-lo.

Os resultados deste estudo poderão ser publicados, mas o seu nome não será incluído e será mantido o mais rigoroso sigilo através da omissão total de quaisquer informações que possam permitir identificá-lo. O principal benefício desta pesquisa é a contribuição que fará para a áreas das Ciências Sociais para na produção de conhecimento científico. Para realização do estudo, foi solicitada autorização à credencial na Universidade Eduardo Mondlane e a mesma foi apresentada aos órgãos do Mercado e o Conselho no Municipal.

A confidencialidade será garantida pela não inclusão de dados pessoais assim como na apresentação e discussão dos resultados, de qualquer informação que possa conduzir á identificação do participante no estudo. Adicionalmente, os dados recolhidos serão guardados num sistema informático com código de segurança, procurando reduzir a possibilidade do uso para fins indevidos.

Selecção dos participantes

Seleccionámos os comerciantes informais deste estudo por um lado, por realizarem esta actividade e, por outro lado, por demonstrarem abertos a prestar entrevista, facultando a informação requerida. As entrevistas serão realizadas em ambientes indicados pelos próprios entrevistados, respeitando a sua disponibilidade, pelo que, pode ser no Mercado ou em outro lugar qualquer que seja favorável para o participante.

Do mesmo modo, o dia da realização da entrevista poderá ser escolhido pelo participante, bastando que seja dentro do período definido para a realização do trabalho de campo. Cada entrevista poderá ter uma duração de cerca de 30 à 45 minutos. Para o melhor registo da informação, pedimos a sua autorização para o uso de um gravador em princípio o telemóvel. Caso

não se sinta à vontade em usarmos um gravador, fique à vontade, pois poderemos apenas usar um bloco de notas para fazer o registo escrito.

Finalidade do estudo

O presente estudo, assim como os seus resultados, têm a única finalidade de serem apresentados e defendidos como cumprimento do requisito para a conclusão do grau Mestre. Apenas, posteriormente, poderá ser, reconstruído e reproduzido como um artigo a ser publicado. Se for o caso, assegura-se que todos os direitos dos entrevistados estarão salvaguardados.

Riscos, Desconfortos e Inconvenientes

Com relação aos riscos, desconforto e inconveniências, informamos que está pesquisa não apresente nenhum risco pois foi acautelado pelo consentimento livre esclarecido onde os envolvidos foram devidamente informados sobre a pesquisa. Ademais ao longo das entrevistas os envolvidos estavam livre de manifestar o seu descontentamento e abdicar da entrevista.

Meios de comunicação durante e após a realização do estudo

Durante a realização de todo o estudo, estamos abertos para qualquer consulta, para tirar dúvidas ou pedir melhores esclarecimentos a qualquer altura. Caso estejam interessados em estabelecer contacto, podem usar os seguintes meios: André Lucas Xavier. Tel: 849416321/863080837. Email: andreluckhas@gmail.com

Anexo II: Declaração do consentimento informado para os comerciantes

DECLARAÇÃO DO CONSENTIMENTO INFORMADO PARA OS PARTICIPANTES

"Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na cidade de Maputo: caso de estudo cidade de Maputo."

Eu li as informações neste formulario de consentimento ou foi lido para mim em voz alta. Todas as minhas perguntas sobre o estudo e a minha participação nele foram respondidas. Eu entendo o que o meu envolvimento no estudo, e voluntariamente concordo em participar no estudo. Eu entendo que a minha participação é voluntária e que eu posso me recusar a participar a qualquer momento, por qualquer motivo, sem penalidade.

Concorda em participar na entrevista? (Marque a resposta) SIM X NÃO

Aceita que gravemos a conversa? (Marque a resposta) SIM X NÃO

2. Assinaturas:

Nome em maiúsculas do participante ARTIMIZA PEREIRA ALFINETE

Assinatura do participante Artimiza Pereira Alfinete

Data e hora 13 de Agosto de 2025 as 14h:30min

Nome em maiúsculas da pessoa que realizou a explicação do consentimento informado ANDRÉ LUCAS XAVIER

Assinatura do pesquisador que leu o consentimento informado André Lucas Xavier

Data e hora 13 de Agosto de 2025 às 14h:30 Min

Impressão digital do participante que não sabe assinar

Impressão digital do participante que não sabe assinar

Anexo III: Comité de Ética em Investigação da UEM



Comité de Ética em Investigação da UEM (CEI-UEM)

Exmo. dr. André Lucas Xavier
Faculdade de Letras e Ciências Sociais
Universidade Eduardo Mondlane

Ref.0052/CEI-UEM/2025 05 de Novembro de 2025

Assunto: Avaliação do Comité de Ética do Protocolo de estudo intitulado: *"Análise do contributo do comércio informal na renda familiar na cidade de Maputo: Caso de estudo do Mercado Xiquelene"*

O Comité de Ética em Investigação da UEM (CEI-UEM) avaliou o protocolo do estudo supracitado e que se encontra registado no CEI-UEM com o número 0044/CEI-UEM/2025. O estudo tem como objectivo geral estudar o contributo do comércio informal para renda familiar no Mercado Xiquelene na Cidade de Maputo. A população do estudo inclui comerciantes que estejam a realizar a actividade no Mercado Xiquelene.

Na primeira avaliação feita na componente de ética, nos termos das atribuições definidas no Despacho No: 404/RT/2024, datada de 23 de Dezembro de 2024, o CEI-UEM concluiu que o protocolo era considerado **PENDENTE DE REVISÕES MÍNIMAS** que consistia em submeter um parecer científico que avalia o conteúdo do projeco, podendo recorrer-se a acta de defesa do projecto ou o documento que resulta da acta de defesa do projecto ou o documento que resulta do Anexo 16: Modelo de Ficha para a Avaliação de Protocolo/Projecto. Assim, o CEI-UEM confirma a recepção da versão revista pelo investigador e da respectiva documentação solicitada e conclui que a mesma cumpre com o recomendado e, por essa razão, o CEI-UEM **aprova** o protocolo de pesquisa conforme as atribuições definidas no Despacho acima mencionado.

De referir que esta aprovação tem a validade de 12 meses, a contar a partir da data acima indicada. Recomenda-se ainda que, no final do projecto, seja partilhado o Relatório para fins administrativos do CEI-UEM. Para eventuais dúvidas ou esclarecimentos, contacte o Gabinete do CEI-UEM.

O Presidente do CEI-UEM,

Prof. Doutor Mohsin Sidat
(Professor Associado)

Av Julius Nyerere, nº 3453, Gabinete 1, 3º Piso, Campus Principal, C. Postal 257, Email: comité.etica@uem.mz ; Maputo - Moçambique