


# **Ganhando novos espaços: a dinâmica do comércio informal de vestuário e calçados usados no município de Lichinga**

**Agostinho Lima**


Universidade Pedagógica, Moçambique

 <https://orcid.org/0000-0002-3866-4385>

viana.agostinho6@gmail.com

**Joaquim Miranda Maloa**

Universidade Rovuma — Extensão de Niassa, Moçambique

 <https://orcid.org/0000-0002-9277-2133>

joaquimmaloa@gmail.com

## **Introdução**

A actual situação socioeconómica de Moçambique caracterizada pelo aumento do nível de desemprego, a depreciação do metical face às principais moedas internacionais e os significativos “cortes a nível de vários sectores sociais fundamentais” (BRITO; CHIVULELE, 2017, p. 02), em consequência da redução da ajuda externa ao Orçamento do Estado (OE) e do Investimento Directo Estrangeiro (IDE),

faz com que inúmeros moçambicanos, que na impossibilidade de obter um trabalho formal, recorram a certas alternativas de sobrevivência e de obtenção da renda como, por exemplo, o comércio informal. Outrossim, a crise económica que se fez sentir nos últimos anos, afectando directamente o sector formal e não só, contribuiu de forma significativa no crescimento da actividade informal, sobretudo, nas zonas urbanas e periurbanas.

Mosca (2010) e Amaral (2005) são unânimes em afirmar que o comércio informal resulta da incapacidade do estado e do sector formal de darem resposta às necessidades da população, principalmente na geração de emprego. No entanto, a realidade urbana moçambicana revela que o comércio informal é ainda uma actividade excluída dos processos de desenvolvimento, pois embora ela contribua “em mais de 80% para a taxa de emprego no país” (FRY, 2017) como também no “aumento nas condições de vida deste segmento da população” e na “oferta diversificada de produtos no mercado local. Produtos esses que, muitas vezes, não são ofertados no mercado formal local.” (MENDES; CAVEDON, 2014, p. 342).

É por essas razões que Mendes e Cavedon (2014) sustentam que o desenvolvimento local só é possível graças ao envolvimento de diversos atores e práticas múltiplas, que deem sustentação ao processo de melhoria económica, de diminuição na desigualdade social, de aumento na qualidade de vida e de acesso a bens e serviços.

A semelhança dos demais centros urbanos do país, a cidade de Lichinga tem registado, nos últimos anos, uma notável expansão do comércio informal, sobretudo o de calçado e vestuário, nos passeios das principais avenidas e ruas da urbe. Essa actividade, que nos tempos transatos ocorria nos principais mercados periféricos da cidade, hoje ela vem ganhando uma considerável visibilidade ao longo dessa

avenida condicionando, de certa forma, a mobilidade de pessoas e bens como também o saneamento do meio.

É desta forma que o artigo, procurou reflectir sobre o comércio informal de vestuário e calçado na cidade de Lichinga, identificando as principais mudanças que marcaram essa actividade bem como o seu contributo no bem-estar dos munícipes.

## Método

Para a realização do estudo, recorreu-se ao método etnográfico que, na visão de Mattos (2011), estuda preponderantemente os padrões mais previsíveis das percepções e comportamento manifestos em sua rotina diária dos sujeitos estudados. Outrossim, o método etnográfico “possibilita ao pesquisador adentrar no contexto sociocultural de seus informantes e conhecer seus valores, comportamentos, crenças e visões de mundo” (SOUSA; BAROSO, 2008, p. 151).

Desta feita, a adopção desse método permitiu aos pesquisadores captarem, na sua interação com os informantes, as diferentes percepções sobre o comércio informal na cidade de Lichinga e, consecutivamente, compreender os factores que determinam a ocorrência dessa prática. Assim sendo, definiu-se como técnicas de recolha de dados o diário de campo, a observação participante e a entrevista semi-estruturada. O uso do diário de campo urge da necessidade dos pesquisadores registrarem todos os eventos, com destaque para conversas, discussões e negociações de preços, por eles vivenciados. É nesse contexto que a observação participante constituiu uma técnica necessária para que o pesquisador pudesse “entender e validar o significado das ações dos participantes, de forma que este seja o mais representativo possível do significado que as próprias pessoas pesquisadas

dariam a mesma ação, evento ou situação interpretada” (MATTOS, 2011, p. 51).

Quanto às entrevistas, estas foram dirigidas aos comerciantes e clientes. Este exercício consistiu na discussão dos principais pontos de interesse dos pesquisadores dando aos informantes a liberdade de expressarem as suas visões e opiniões sobre o comércio informal da cidade de Lichinga bem como as razões que os levaram a optar por essa actividade. Dessa forma, deu-se seguimento a visão de Gil (2008), segundo a qual, as entrevistas semiestruturadas guiam-se por uma relação de pontos de interesses que o entrevistador vai explorando ao longo do seu curso. Para este autor, o entrevistador deixa o entrevistado falar livremente à medida que se refere aos pontos assinalados.

Para além das técnicas, acima referenciadas, recorreu-se a consulta bibliográfica com vista na familiarização dos pesquisadores com o tema bem como o levantamento de elementos de discussão. Esta perspectiva é alicerçada por Fonseca (2002 *apud* GERHARDT; SILVEIRA, 2009) segundo o qual a pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto.

## **Sector informal e informalidade em Moçambique**

Na discussão sobre a “informalidade”, Abreu (2007) associa o termo a toda actividade desenvolvida à margem da formalidade, por cidadãos de baixo rendimento, fraca formação académica e profissional, e pertencentes a agregados familiares relativamente numerosos.

Igualmente, Mosca (2010) define a informalidade como sendo to-

das as relações de natureza económica, jurídica, social ou burocrática que, não estando reguladas parcial ou totalmente, existem e fazem parte das regras de funcionamento da sociedade e contribuem para que os padrões de reprodução da sociedade e economia persistam.

Nessa perspectiva, assiste-se na economia moçambicana a coexistência dos sectores formal e informal, também designados por mercado de trabalho formal e informal, pese embora este último seja ainda dado uma reduzida atenção. Esta situação resulta, de certa forma, do facto do sector informal agregar “todas as formas de trabalho remunerado que se encontram à margem da legislação social e trabalhista” (BARBOSA, 2009, p. 30).

Nos diversos estudos sobre a temática, é comum a definição do sector informal, segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT, 1991, *apud* NHACA, 2016, p. 23), como sendo o conjunto de unidades de pequena escala que produzem e distribuem bens e serviços e é composto essencialmente por produtores independentes e que operam por conta própria e empregando mão-de-obra familiar e/ou poucos trabalhadores, funcionando com reduzida e baixa produtividade, tendo receitas bastantes irregulares.

Ainda assim, Correia e Lopes (2009) reconhecem a dificuldade de se encontrar um conceito exato sobre o mercado de trabalho informal, dada a variedade de definições utilizadas nos trabalhos existentes. Essa perspectiva é também comungada por Amaral (2005), segundo o qual, há ainda hoje quem conteste a expressão sector informal, sobretudo porque ela abarca um leque muito vasto de actividades.

Nas cidades dos países em desenvolvimento, com manifesta dificuldade do Estado e do sector dito formal darem respostas às necessidades básicas da população, o sector informal supre essas faltas, quer nas áreas da produção (agricultura peri-urbana, artesanato e formas industriais simples), da distribuição (comércio e serviços), da cons-

trução (habitação), dos serviços sociais (educação e saúde) e, sobretudo, do emprego gerador de oportunidades salariais de uma grande parte da população, muitas vezes a maioria dos habitantes de uma aglomeração urbana (AMARAL, 2005, p. 58)

Contudo, Francisco e Paulo (2006) concluem que a actividade informal: i) assegura emprego; ii) é uma fonte de iniciativa criadora com elevado potencial de criação de riqueza; iii) emerge como reacção inevitável à carga fiscal não distribuída equitativamente pela população economicamente activa; iv) proporciona preços baixos e alternativas comerciais competitivas; v) insere os pobres no consumo e melhora seu poder de compra.

Na visão de Soares (2008 *apud* LIMA; COSTA, 2016, p. 311), a crise do capitalismo<sup>1</sup> registada na década de 1970 e a, consequente, dificuldade para a retomada do aumento da taxa de lucro, condicionou a emergência de um novo modo de acumulação, conhecido por trabalho informal, “ampliado drasticamente entre meados dos anos 1980 e toda a década de 1990, foi a alternativa de sobrevivência diante da incapacidade do sistema capitalista de absorver a mão-de-obra ativa existente e da falta de políticas públicas capazes de inserir os trabalhadores no mercado formal” (OLIVEIRA, 2005, *apud* LIMA; COSTA, 2016, p. 311).

No que concerne a Moçambique, a literatura revela que nas déca-

---

<sup>1</sup> Sanches (2008), no seu estudo subordinado ao tema *Os determinantes da economia informal nas principais escolas do pensamento* económico, defende que na década de 70 registou-se nos países mais industrializados um acelerado crescimento económico baseado amplamente na mão-de-obra assalariada e regulamentada pelo Estado. O fim desse ciclo gerou uma crise no modelo de crescimento afectando cada país de forma distinta, principalmente os que se encontravam na periferia e ainda não haviam completado ou iniciado o processo de industrialização. Estes países não conseguiram desenvolver um mercado de trabalho onde o assalariamento houvesse alcançado ampla maioria da sociedade. Portanto, é neste cenário que surgem os primeiros trabalhos estudando o fenómeno da economia informal.

das de 1970 e 90, o país registrou a ocorrência de calamidades naturais e a guerra civil, desencadeada pela RENAMO, que de certa forma impulsionaram a migração massiva de pessoas e bens do campo para os principais centros urbanos agravando, cada vez mais, as condições de vida dos cidadãos e da economia, sobretudo, no aumento da taxa de desemprego. Com vista a reverter este cenário, o governo moçambicano passou a desenvolver significativas acções, com destaque para a criação do Programa de Reabilitação Económica (PRE) em 1987. De acordo com Jairoce (2016), o PRE visava não só essencialmente a liberalização dos preços como também a adoção de políticas macroeconómicas restritivas no que diz respeito às finanças públicas, emprego, salário e preços, moeda e crédito.

Para Chichava (1998, *apud* MAPOSSE, 2011), a implementação desse programa, em 1987, impulsionou, de certa forma, o desenvolvimento de actividades informais no país, pois “permitiu que a economia informal saísse da clandestinidade e do subterrâneo a que estava remetida, isto é, converteu parte da economia nacional reprimida em economia informal consentida, pois, antes dessa evolução, não se distinguia mercado negro (ilícito, criminoso e delituoso) de economia informal consentida” (FRANCISCO; PAULO, 2006, *apud* MAPOSSE, 2011, p. 21).

Esse pensamento é também comungado por Sulemane (2001, *apud* ABREU, 2007) segundo o qual o período de recuperação, que começou em 1987, relacionou-se também com o início das reformas económicas e o florescimento das actividades informais nas zonas urbanas, ao mesmo tempo que o emprego formal, na agricultura e na indústria, decrescia.

Actualmente, a continuidade e expansão do sector informal em Moçambique justifica-se pela “incapacidade, do que se chama de eco-

nomia formal, em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos” (MOSCA, 2010, p. 85), como também da “carga tributária elevada, excesso de burocracia, ineficiência na administração pública, proibição legal de algumas atividades, etc” (ABREU, 2007, p. 46).

Assim sendo, percebe-se nas ideias dos autores, acima aludidos, que o sector informal está associado a um conjunto de actividades, das quais o comércio, desenvolvidas com vista a garantir a sobrevivência de um determinado grupo de indivíduos, com fraca formação académica e profissional.

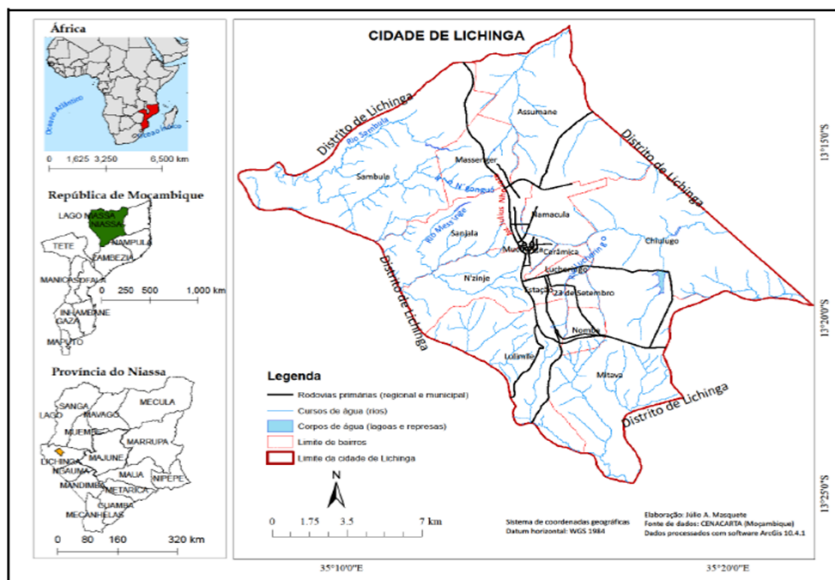
## **Trajetória do comércio informal de calçados e vestuários usados no Município de Lichinga**

A cidade de Lichinga, capital da Província de Niassa, que situa-se ao norte de Moçambique, possui uma superfície de 290 km<sup>2</sup> e uma população global de 213,361 habitantes, distribuídos em 4 Postos Administrativos e estruturados em 15 bairros. A população da cidade de Lichinga, passou de 142,331 para 213,361 habitantes, entre 1997-2017, o que corresponde a um acréscimo de 50% (um aumento absoluto de 71,030 habitantes), e uma taxa média de crescimento anual de 4,13% (MALOA, 2019). Note-se que a grande parte da população, falante da língua *Yao*, tem a actividade agrícola e o comércio informal, sobretudo de bens agrícolas, como a sua fonte de subsistência.

Em termos de limites, a cidade de Lichinga é contornada totalmente pelo distrito de Lichinga, designadamente: a Norte pela localidade de Lussanhando; a Este pelos Postos Administrativos de Lione e Meponda; a Sul e a Este pelo Posto Administrativo de Chimbonila (MUNICÍPIO DE LICHINGA, 2011: 01).

Antes de 2010, a cidade de Lichinga esteve marcada pela fraca





Mapa 1: Cidade de Lichinga

Fonte: Masquete (2017).

existência de lojas ou estabelecimentos comerciais, especialmente de vestuários e calçados. Nessa época, os mercados periféricos de Chiu-aula, Namacula e, em poucas vezes, o de Sanjala e Central eram os principais centros de venda e de atracção de vestuários e calçados usados, importados dos países europeus e da China, comumente designados por “calamidade”<sup>2</sup> ou simplesmente *caundjica*.

Com o passar do tempo, começou a assistir-se uma forte expansão dessa prática comercial nas principais avenidas da urbe, com destaque para a avenida Julius Nyerere, popularmente designada por rua do mercado central. Isto, deveu-se ao facto desta avenida concen-

<sup>2</sup> Em Moçambique, o uso do termo calamidade em referência a todo o bem usado resulta das ajudas humanitárias internacionais que o país registou a partir da década 1980, ligada essencialmente a seca, cheias e a guerra civil. Com o passar do tempo, este termo passou a ser usado para designar todos os bens usados importado e comercializados, na sua maioria, informalmente.

trar um maior número de infraestruturas, administrativa e comerciais e, por conseguinte, registar um maior fluxo de indivíduos, tornando-se um espaço preferencial dos vendedores, inicialmente oriundos das províncias de Nampula e Zambézia.

*Em Nampula, está de população que faz o mesmo negócio e o negócio é diferente de cá, porque quando chegamos aqui em Lichinga, não havia comerciantes de sapato. Fomos nós que iniciamos com a bolada de sapato e roupa, os nativos não tinham iniciativa da tal coisa, por isso o rendimento de cá e lá é diferente, a qui rende mais. (Vendedor B, de calçado, de 23 anos, proveniente de Nampula).*

Outrossim, a medida em que o comércio de vestuário e calçado ia se expandindo — dos mercados periféricos para as ruas e avenidas da urbe, devido a entrada de novos intervenientes (comerciantes) nessa atividade comercial — ocorria simultaneamente a estruturação do seu mercado, em uma cadeia de intervenientes (comerciantes) que parte do formal para o informal, a saber:

1. *Importadores:* a Associação Ajuda de Desenvolvimento de Povo para Povo (ADPP) — Moçambique, que importa e comercializa embalagens de artigos, comumente designado por “fardo”, provenientes dos países europeus, e as lojas e empresas do país vizinho Malawi que importam e comercializam artigos provenientes da China. De acordo com os nossos entrevistados, as embalagens dos artigos (vestuários e calçados) provenientes da europa caracterizam-se por apresentar altos custos de aquisição — que variam de 130 mil a 150 mil meticais em função do peso (que parte de 300kgs a 500kgs) — e uma variedade de peças segundo a idade, o sexo, altura e massa corporal e a utilidade do artigo. Ao passo que, os “fardos” de vestuários e calçados de proveniência Chinesa apresentam baixos custos de

aquisição, com preços que variam de 8 mil a 15 mil meticais devido aos pesos que estes apresentam (que partem de 45kgs a 75kgs) e ao facto das embalagens estarem discriminadas segundo o sexo (masculino e feminino) e a faixa etária (adulto e infantil).

2. *Fornecedores*: particulares ou indivíduos que adquirem as embalagens/fardos a grosso no país vizinho Malawi e revendem localmente para aqueles que têm os mercados e a feira como postos fixos de venda.
3. *Comerciantes informais fixos*: indivíduos responsáveis pela abertura das embalagens/fardos e, posteriormente, venda das peças a retalho em estendais/varais e nos passeios (expostos no chão). Note-se que após a abertura da embalagem, segue o processo de seleção e, simultaneamente, a atribuição de preços aos artigos, de acordo com a faixa etária, o sexo, a qualidade, a condição do artigo (novo ou gasto) e a beleza (estilo/moda). Nessa fase, são notificados os comerciantes ambulantes que para além de auxiliarem na seleção, lhes é reservado o direito de adquirirem as peças de melhor qualidade e beleza, enquanto o público, no geral, procede com a apreciação e compra dos artigos por estes selecionados. Por tratar-se de espaços públicos (ruas), a apreciação ou avaliação das peças, por parte dos clientes, ocorre de duas maneiras: para artigos (como calçados, camisete, camisololas, casacos) que não exigem a remoção da roupa trajada, os clientes tendem a experimentar no local, ao passo que para peças interiores ou que exigem a exposição do corpo, a sua apreciação é feita por meio de observação.
4. *Ambulante*: indivíduos altamente informados das tendências da

moda e dos preços, que adquirem peças de roupa e calçados dos comerciantes informais fixos para revenderem aos potenciais clientes. Geralmente, os comerciantes ambulantes adquirem as peças em função do perfil e pedido dos seus clientes (fixos) que na sua maioria são indivíduos com algum poder aquisitivo.

Note-se que, o ato de compra e venda dos artigos entre os comerciantes fixos e os ambulantes e destes com os clientes é marcado por um processo de negociação dos preços onde, por regra geral, o cliente tende a influenciar o vendedor no intuito de obter o artigo a menor preço possível. Por essa razão, os preços dos artigos são estipulados tendo em conta os custos de aquisição, o lucro e a margem de desconto (valor acrescido).



Foto: Munícipes de Lichinga comprando vestuários na “Feira”.

Fonte: Autores (2018).

No intuito de instaurar a ordem e garantir a postura municipal, o Conselho Autárquico de Lichinga começou por permitir que aqueles desenvolvessem essa actividade, somente aos finais de semana, num espaço<sup>3</sup> que passou a designar-se por “feira”.

Dado o aumento de indivíduos a exercerem essa actividade na Av. Julius Nherere, a autoridade municipal definiu, por tempo indeterminado, a “feira” como o local de venda de calçados e vestuários usados, obrigando os comerciantes a deslocarem-se ao referido espaço. Todavia, observou-se, com o passar do tempo, o retorno destes aos anteriores espaços, visto que a “feira” não possuía capacidade para albergar a todos assim como os impedia de estabelecerem um contacto mais próximo com os clientes e, por conseguinte, tinham um fraco poder de influência no processo de decisão de compra.

Aquí vendemos aleatoriamente, as pessoas compram sapatos sem ter o plano de comparar sapato. Porque quando sai de casa para o mercado ou de passeio e de repente vê um sapato que gostou. Agora se agente for assim na feira, a pessoa deve fazer programa de comparar sapato, porque lá todos os comerciantes estão aglomerados no mesmo sítio. (Vendedor B, de calçado, de 23 anos, proveniente de Nampula).

O município tinha nos dado lugar aqui onde faz feira, então nós íamos lá e outros não tinham lugar, porque o espaço é pequeno e está cheio. (Vendedor F, de roupa, de 30 anos, proveniente de Niassa).

Estes depoimentos, revelam que para além da incapacidade da “feira” em albergar os vendedores, a fraca aderência dos clientes ao local e o consequente rendimento baixo constituíram os principais factores que determinaram o regresso destes aos anteriores espaços de venda.

---

<sup>3</sup> Próximo ao semáforo, no cruzamento entre as avenidas Julius Nyerere e a Samora Machel

A expansão do comércio informal de calçados e vestuários nas ruas da urbe, ocorre em paralelo com o aumento de lojas de venda destes bens, principalmente no interior do mercado central. Não obstante, observa-se uma preferência massiva pelos artigos usados, ou simplesmente da “calamidade”, por seguintes factores: baixo preço, qualidade e exclusividade.

Entre a roupa da calamidade e de loja, eu prefiro calamidade porque os preços são baixos e de qualidade. (Cliente A, de 30 anos, residente em Lichinga).

Na calamidade tu encontras roupas de boa qualidade e exclusivas. Quando compras uma roupa na loja, dia seguinte contras 5 a 6 pessoas com a mesma roupa. (Cliente B, de 28 anos, residente em Lichinga).

Note-se que, ainda que essa atividade atraia indivíduos (clientes) de diferentes estratos sociais, regista-se uma predominância de compradores de baixa e média renda. Por essa razão, constata-se, nos depoimentos dos clientes, que o critério de baixo preço reflecte, de certa forma, a fraca capacidade aquisitiva dos compradores que se fazem à Av. Julius Nherere. Mas também, que esses produtos apresentam-se como sendo únicos e de alta qualidade, o que indica uma forte capacidade de escolha e selecção dos vendedores em função da moda, influenciando a percepção de que com *caundjica* é possível “vestir barato mas vestir bem”.

## **Mudanças no comércio informal: perfil e ganhos dos vendedores de calçados e vestuários usados**

No decorrer da pesquisa, foi possível observar que o comércio informal de calçados e vestuário é desenvolvido por jovens, de sexo

masculino, com idades compreendidas entre 18 a 39 anos, provenientes na sua maioria das províncias de Nampula e Zambézia (para o comércio de calçado) e Niassa (o de vestuário), com níveis de escolaridade que parte de básico ao superior.

Essa realidade, demonstra que o comércio informal em Lichinga, à semelhança dos demais centros urbanos do país, “tem registrado um aumento de pessoas com mais qualificação” (BECK, 2000 *apud* CORREA; LOPES, 2009, p. 03).

Eu venho de Quelimane, na Zambézia, e fiz a licenciatura em ensino de geografia com minor em turismo, e decidi vender roupa porque já tentei de todas as formas concorrer a vagas de emprego mas não consegui. Eles sempre pedem 5 anos de experiência e nós que acabamos de sair como conseguir emprego assim. É por isso que você assiste alguém com 3 empregos só porque tem a experiência. (vendedor A, de roupa, de 25 anos, proveniente de Quelimane).

Tenho a 12<sup>a</sup> classe e tentei de um lado a outro a procura de emprego e nada, então prefiro me manter aqui enquanto fico a batalhar o emprego. (Vendedor D, de calçado, de 39 anos, natural de Nampula).

Esse aumento de indivíduos no comércio informal, com o nível médio e superior, é justificado por Mosca (2010) e Amaral (2005) como sendo o resultado da incapacidade do Estado e do sector formal de darem resposta às necessidades da população, principalmente na geração de emprego. Este posicionamento contrasta com a ideia, defendida por Abreu (2007), de que a informalidade reflecte toda a actividade desenvolvida por cidadãos de baixo rendimento, fraca formação académica e profissional. Esse contraste demonstra uma mudança no perfil dos vendedores informais, uma vez que o estudo de Abreu (2007) faz referência a um período em que a expansão da formação era fraca.

Daí que, assistia-se maior número de vendedores informais com

fraca formação académica e profissional, e baixo rendimento. Todavia, as entrevistas revelaram que o comércio informal de calçado e vestuário em Lichinga possibilita aos vendedores obterem, em certos momentos, altos rendimentos.

Depende do dia de pico, por exemplo, a partir dos dias 17 a dias 5, é normal agente 1.000 meticais diários. Mas quando são dias não de pico, como dia 8 a 16 é normal conseguirmos 200 meticais por dia. (Vendedor A, de roupa, de 25 anos, proveniente de Quelimane, província da Zambézia).

Há dias que agente não vende mas se for a fazer um cálculo mensalmente é normal ganhar uns 6.000 mil e de haver movimento e apanhar uma boa mercadoria posso fazer muito mais que isso aí. (Vendedor B, de calçado, de 23 anos, proveniente de Nampula).

Quando calculado os dias de pico,<sup>4</sup> ou seja, os de maior procura destes bens com o rendimento diário de 1.000 meticais, percebeu-se que os vendedores têm um ganho mensal que varia de 6 a 19 mil meticais, acima do salário mínimo pago nos diversos sectores de actividade formal, de âmbito público e privado. É com base nesta perspectiva, que Hirata e Machado (2007 *apud* CORREA; LOPES, 2009) concluem que os indivíduos podem entrar no mercado informal por diversos motivos sendo um deles a oportunidade de ganhos superiores àqueles dos empregos assalariados de média e baixa qualificação.

Acrescentando, o autor sustenta que estes indivíduos podem entrar na informalidade também por uma estratégia de sobrevivência, ou seja, uma alternativa à falta de melhores oportunidades de emprego, nesta última situação os indivíduos recorrem à informalidade como forma de aliviar ou evitar a pobreza. De facto, os dados revelam que o comércio informal de calçados e vestuários constitui uma estratégia

<sup>4</sup> O período, que vai de dia 15 a 30, em que as instituições públicas e privadas efectuem o pagamento dos salários, caracterizado por uma maior procura destes e outros bens.



de sobrevivência, ou seja, forma de alívio à pobreza, por parte destes vendedores.

Comecei a fazer esta actividade por causa de pobreza, a minha família não tem nada para me ajudar. Epa, eu também fiz biscatos para ganhar um dinheirinho e puxar pouco, pouco. (Vendedor E, de vestuário, de 23 anos, natural de Lichinga, província de Niassa).

É na tentativa de aliviar a pobreza e garantir a sua subsistência, que os vendedores foram desenvolvendo diferentes actividades comerciais que os possibilitou adquirirem uma larga experiência no comércio informal. Schutz (1972, *apud* RICHATE, 2017), esclarece que ao longo da sua biografia os indivíduos vão incorporando as suas vivências do *mundo vida* e os conhecimentos oferecidos pelo seu *estoque de conhecimento*, é este processo que constitui a *experiência*, ou seja, a experiência é fruto das vivências que os indivíduos têm um com outro e com a realidade. E, foi com base nesta experiência, que os vendedores passaram a ver no comércio de calçado e vestuário uma oportunidade de aumentar o seu rendimento, dado o alto nível de procura e ganho, quando comparado aos bens anteriormente comercializados.

Eu vendia sal nos outros mercados, depois passei a fazer o meu negócio de fardo aqui na Movitel, porque aqui na cidade ganha-se um pouco, diferentemente do mercado de Namacula. (Vendedor F de vestuário, de 27 anos, natural de Lichinga, província de Niassa).

Eu vendia sal e ia flechar, vender no copo, e quando tinha 12 anos, vendia sacolas plásticas. Mas mudei porque não rendia muito como este negócio. (Vendedor E, de vestuário, de 23 anos, natural de Lichinga, província de Niassa).

Eu antes vendia crédito ai na praça, no BCI, mas depois decidi vender roupa através do lucro. (Vendedor H, de vestuário, de 27 anos, natural de Lichinga, província de Niassa).

Assim sendo, os vendedores foram unânimes em afirmar que os

ganhos obtidos a partir desta actividade comercial os permitiu prestar uma maior assistência às famílias bem como obter bens de maior valor (terreno, casa e motorizada).

Em casa, estou a conseguir viver e alimentar a minha família e filhos, até para quem me vê diz que este mesmo estou a confiar... (Vendedor H, de vestuário, de 27 anos, natural de Lichinga, província de Niassa).

Com o que consigo ganhar aqui sustento a minha família, já tenho casa... (Vendedor D, de vestuário, de 37 anos, natural de Nampula).

Contudo, observou-se que o comércio de calçados e vestuário em Lichinga é marcado por uma mudança no perfil dos vendedores, isto é, assiste-se um maior número de indivíduos com diferentes níveis de escolaridade, dada a fraca capacidade de geração de emprego ao nível das instituições públicas e privadas. É neste contexto, que o comércio de calçados e vestuários surge como uma das principais estratégias de sobrevivência e alívio a pobreza, por parte destes jovens, visto que os rendimentos dessa actividade, contrariamente à anterior, chegam a ultrapassar os salários pagos nos diversos sectores de actividade formal, tornando-se numa actividade comercial mais atractiva.

## Considerações finais

A pesquisa revelou que o comércio informal de calçado e vestuário na cidade de Lichinga, realizada por jovens, oriundos das províncias de Niassa, Nampula e Zambeze, com diferentes níveis de escolaridade, vem ganhando novos espaços, sobretudo, nas principais avenidas e ruas da urbe, como é o caso da avenida Julius Nyerere. Isto, deve-se ao facto desta avenida concentrar um maior número de infraestruturas, administrativa e comerciais, tornando-se no principal

ponto atractivo para esta actividade, uma vez que verifica-se um fluxo de indivíduos com preferência pelos artigos usados, de baixo preço, qualidade e exclusividade, o que permite aos vendedores obterem um maior rendimento para assistir às suas famílias bem como obter bens de maior valor (terreno e casa).

## Referências

ABREU, António Pinto De. Sector Informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique. *Cadernos de Estudos Africanos*, 2007. Disponível em [journals.openedition.org](http://journals.openedition.org). Acesso em 22 de Setembro de 2019.

AMARAL, Ilídio Do. Importância do sector informal da economia urbana em países da africa subsariana. *Finisterra*, XL, 79: 53-72, 2005. Disponível em [revistas.rcaap.pt](http://revistas.rcaap.pt). Acesso em 22 de Novembro de 2019.

BARBOSA, Alexandre de Freitas. De “setor” para “economia informal”: aventuras e desventuras de um conceito. São Paulo: USP, 2009. Mimeo. Disponível em [centrodametropole.fflch.usp.br](http://centrodametropole.fflch.usp.br). Acesso em 24 de Setembro de 2019.

BRITO, Luís De; CHIVULELE, Fernanda Massarongo. *Economia, Recursos Naturais, Pobreza e Política em Moçambique*. Maputo: IESE, 2017.

CORREA, Rosilda Oliveira; LOPES, Janete Leige. Mercado de trabalho informal: um comparativo entre brasil e paraná numa trajetória de “10” anos. In: IV Encontro de Produção Científica e Tecnológica, 2009.

FRANCISCO, António A. da Silva; PAULO, Margarida. *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, Pobreza e Exclusão: A Dimensão Oculta da Informalidade em Moçambique*. Maputo: Centro de Estudos Africanos — CEA, 2006.

FRY, Adrian. Mais de 7 milhões de agentes económicos em Moçambique são informais. In: *Club of Mozambique*, 2017. Disponível em: [clubofmozambique.com](http://clubofmozambique.com). Acesso em 20 Outubro de 2019.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo (Orgs.). *Métodos de Pesquisa*. 1ª Edição, Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. Disponível em [lume.ufrgs.br](http://lume.ufrgs.br). Acesso em 30 de Setembro 2019.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. São Paulo: Atlas, 2008.

JAIROCE, Jorge Fernando. *A mulher e o comércio informal transfronteiriço vulgo “mukhero” no sul de Moçambique: casos das fronteiras de Namaacha e Ressano Garcia, 1984-2016*. 2016. Tese (Doutoramento em História) — Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.

LIMA, Thales Batista; COSTA, Márcia Silva. Trabalho informal: uma revisão sistemática da literatura brasileira na área de Administração entre 2004 e 2013. *Cadernos EBAPE.BR*, v. 14, nº 2, 2016.

MALOA, Joaquim Miranda. A cidade de Lichinga: tendências demográficas e desafios (1997-2017). 1ª Conferência Internacional: *Educação para o desenvolvimento num mundo em constantes mudanças*. Universidade Rovuma — Extensão do Niassa. Outubro, 2019.

MAPOSSE, Adelina Hercília Sete. *O papel do comércio informal na ocupação da força de trabalho em moçambique*. 2011. Dissertação (Mestrado em População e Desenvolvimento) — Universidade Eduardo Mondlane, Maputo, 2011.

MASQUETE, Júlio Ambrósio. *Expansão urbana no município de Lichinga (Moçambique — África): agentes, processos e políticas*. Tese (Doutoramento em Geografia) — Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Geociências, Campinas, SP, 2017.

MATTOS, Carmem Lúcia Guimarães. A abordagem etnográfica na investigação científica. In: MATTOS, C. L. G.; CASTRO, P. A., (orgs.). *Etnografia e educação: conceitos e usos* [online]. Campina Grande: EDUEPB, 2011. p. 49-83. ISBN 978-85-7879-190-2. Disponível em SciELO Books books.scielo.org. Acesso em 23 de Setembro de 2019.

MENDES, Luciano; CAVEDON, Neusa Rolita. O mercado de camelôs e as contribuições ao desenvolvimento local de uma cidade. *Interações*, v. 15, n. 2, p. 341-352, 2014. Disponível em www.scielo.br. Acesso em 30 de Setembro de 2019.

MOSCA, João. Pobreza, economia informal, informalidades e desenvolvimento. In: Brito, L. et al. (orgs.). *Pobreza, Desigualdades e Vulnerabilidade em Moçambique*. Maputo: IESE, 2010. p. 83-98.

MUNICÍPIO DE LICHINGA. Perfil do Município de Lichinga. 2011. Disponível em www.uclg.org. Acesso em 12 de Abril de 2021.

NHACA, Carlos Mário. *Análise da Contribuição do Sector Informal na Redução da Pobreza Urbana: Caso do Mercado Canongola-Tete (2012 a 2014)*. 2016. Monografia (Licenciatura em Administração Pública) — Universidade Católica de Moçambique, Tete, 2016.

RICHATE, Emanuel Jerace. *Mulher no sector informal e práticas que propiciam a reafirmação do género: caso de mukheristas do Mercado Grossista do Zimpeto*. 2017. Monografia (Licenciatura em Sociologia) — Universidade Eduardo Mondlane, Maputo, 2017.

SANCHES, Omar. *Os determinantes da economia informal nas principais escolas do pensamento econômico*, 2008. Disponível em [www5.pucsp.br](http://www5.pucsp.br). Acesso em 25 de Setembro de 2019.

SOUSA, Leilane Barbosa; BARROSO, Maria Grasiela Teixeira. 2008. Pesquisa etnográfica: evolução e contribuição para a enfermagem. *Esc Anna Nery Rev Enferm*, v. 12, n. 1: 150 — 5, 2017. Disponível em [www.scielo.br](http://www.scielo.br). Acesso em 27 de Setembro de 2019.

**Resumo:**

A situação socioeconómica do país marcada por um acentuado nível de desemprego, a depreciação do metical e os significativos cortes nos sectores da administração pública, faz com que muitos cidadãos vejam no comércio informal a principal fonte de sobrevivência. Por estas razões, assiste-se na cidade de Lichinga o aumento desta actividade comercial, sobretudo o de calçado e vestuário, nos passeios das principais avenidas e ruas da urbe, com destaque para a avenida Julius Nyerere, popularmente conhecida por rua do mercado central. Neste sentido, urge, a partir do estudo, a necessidade de reflectir-se sobre o comércio informal de vestuário e calçado na cidade de Lichinga, com vista a identificar as principais mudanças que marcaram esta actividade bem como o seu contributo no bem-estar destes munícipes. Em termos metodológicos, o estudo centrou-se numa pesquisa qualitativa, de cunho etnográfico, que permitiu aos pesquisadores captarem, por meio da entrevista semiestruturada, as percepções e comportamentos manifestos pelos sujeitos em estudo. Os resultados indicam que os vendedores informais são na sua maioria jovens de sexo masculino, com sólida experiência na venda informal. No entanto, a escolha da venda de calçados e roupas usadas resultou do facto de esta actividade garantir um maior rendimento, pelo facto destes bens serem mais demandados comparativamente aos vendidos no mercado formal, devido ao baixo preço, qualidade e exclusividade. Outrossim, a preferência dos vendedores pelo espaço em estudo resulta do facto de este concentrar um maior número de infraestruturas, administrativa e comerciais, garantindo um maior fluxo de indivíduos. Assim sendo, conclui-se que o comércio informal de calçado e vestuário, contribui significativamente para o bem-estar dos comerciantes, pois constitui a principal fonte de renda.

**Palavras-chave:** Comércio informal; vendedores; calçados e vestuários.

**Abstract:**

The socio-economic situation of the country marked by a sharp level of unemployment, depreciation of the local currency (metical) and the significant cuts in the sectors of public administration means that many citizens see in informal trade the main source of survival. For these reasons, there has been a notable increase in this commercial activity, especially the selling of footwear and used clothing on the sidewalks of the main avenues and streets of the city, especially Julius Nyerere Avenue, popularly known as *a rua do mercado central*. In this sense, the need to reflect on the informal trade in clothing and footwear in the city of Lichinga is urgently needed in order to identify the main changes that marked this activity as well as its contribution to the well-being of these citizens. In methodological terms, the study focused on a qualitative research, of ethnographic nature, which allowed researchers to capture, through semi-structured interviews, the perceptions and behaviors manifested by the subjects under study. The results indicate that informal sellers are mostly young, male, with solid experience in informal trade. However, the choice of the sale of footwear and used clothing resulted from the fact that this activity guaranteed a higher performance, because these goods are on most demand compared to those sold on the formal market, due to the low price, quality and exclusivity. Moreover, the preference of sellers for the space under study results from the fact that this concentrates a greater number of infrastructures, administrative and commercial, ensuring a greater flow of individuals. Consequently, it is concluded that the informal trade in footwear and clothing contributes significantly to the well-being of traders, as it is the main source of income.

**Keywords:** Informal trade; sellers; footwear and clothing.

Recebido para publicação em 02/03/2020.

Aceito em 07/07/2021.

**ACESSO ABERTO**

Copyright: Esta obra está licenciada com uma Licença  
Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional.

