



MUTHIANA VOICE
SECTOR DE ESTUDOS E PESQUISA

DESAFIOS E RESILIÊNCIA: A EXPERIÊNCIA DAS MULHERES NO COMÉRCIO INFORMAL NO MERCADO COMPONE.

Elaborado por: Jossefina Langa

2025 - MAPUTO

O comércio informal é uma fundamental alternativa de ocupação, empregabilidade e uma estratégia de sobrevivência de muitas famílias excluídas pela falta de especialização, reduzido mercado de trabalho e políticas pouco claras de desenvolvimento.¹

Este sector de actividade surge como resposta às necessidades básicas decorrentes da crise económica agravada pela guerra civil de 16 anos que Moçambique enfrentou logo após a independência. No final dos anos 80, o país enfrentava uma profunda crise de abastecimento de bens de consumo, o que impulsionou o desenvolvimento de mercados paralelos e o aumento dos preços dos produtos essenciais, especialmente em Maputo.² Este facto leva a entender que houve um encolhimento do estado económico, combinado com um aumento populacional de até 50%, o que resultou em condições de vida significativamente piores.³

Problemas como desemprego, acesso limitado a educação, água potável, transporte e electricidade, juntamente com salários baixos, também forçaram muitas pessoas a recorrer aos mercados informais como única fonte de subsistência. Desta forma, a emergência dos mercados informais está directamente ligada à vulnerabilidade socioeconómica.⁴

O sector informal cresceu significativamente, passando de 22, 8% do emprego total em 1987, para 50, 7% em 2016. Esse crescimento está relacionado ao aumento do desemprego e a escassez de oportunidades no sector formal.⁵

As mulheres dominam o sector informal, a realidade tem demonstrado que a ideia de que o papel das mulheres se circunscreve as tarefas domésticas já está mais do que ultrapassada, elas figuram

¹ COME, Vidal. As relações de género na economia informal em Moçambique-estudo de caso: "Mercado Novo" da cidade da Maxixe-2020 á 2023. 2024.

² ISSUFO, Rossana Sulemangy. Contributo do sector informal para a melhoria da renda familiar: Caso de estudo Mercado da Praça dos Combatentes- 2004 á 2015. Maputo. 2024.

³ SILVA, Teresa Cruz. Determinantes globais e locais na emergência de solidariedades sociais: O caso do sector informal nas áreas periurbanas da cidade de Maputo. Revista crítica de ciências sociais, nº 63, pp. 75-89. 2002.

⁴ SILVA, Teresa Cruz. Determinantes globais e locais na emergência de solidariedades sociais: O caso do sector informal nas áreas periurbanas da cidade de Maputo. Revista crítica de ciências sociais, nº 63, pp. 75-89. 2002.

⁵ INE. Inquérito ao Sector Informal em Moçambique. Maputo: Instituto Nacional de Estatística. 2016.

nas estatísticas oficiais de forma expressa como a população economicamente mais activa, que tanto na zona urbana como na rural. São elas que fomentam a economia e contribuem para o crescimento do país ainda que informalmente ⁶. Esta predominância das mulheres nesse sector de actividade também é uma realidade no mercado Compone, localizado ao longo da Avenida Vladimir Lenine, na cidade de Maputo, e neste artigo nos propomos a narrar um pouco daquilo que são as dinâmicas destas mulheres, suas contribuições na economia doméstica e desenvolvimento familiar, bem como os desafios que elas tem enfrentado neste sector de actividade.

O mercado compone é marcado por uma forte presença feminina, elas vendem verduras, legumes, roupas e sapatos do fardo, produtos de limpeza, carvão, lenha, bolos, pão, produtos de beleza e algumas têm estruturas mais elaboradas, como barracas, onde as vendedoras operam vendendo vários produtos alimentícios e bebidas alcoólicas.

Zilpa Filipe, de 42 anos de idade, mora no bairro das Mahotas com o seu marido e filhos, é vendedeira de verduras no mercado Compone é um exemplo de mulher que há 10 anos busca no sector informal o sustento da sua família.

Ela acorda todos dias as 04 horas da manhã para ir a machamba obter as verduras para vender no mercado compone. Para transportar os seus produtos conta com o apoio de transportadores de mercadorias, nos carros de cabine simples, "caixa aberta", que cobram geralmente 50 há 100 meticais, dependendo da quantidade de mercadoria. Geralmente chega ao mercado as 07 horas da manhã, e as suas actividades de venda no mercado terminam as 17 horas.

Além de verdura, ela vende frutas e legumes da época e vai ao mercado grossista do Zimpeto para obter os seus produtos em maior quantidade, pois não é possível conciliar ir a machamba e ao mercado grossista no mesmo dia. Os produtos que geralmente vende são, verduras (couve, alface e hortaliças) mandioca, batata doce e frutas (bananas, laranjas e mangas).

Além de vendedeira é dona de casa, terminadas as actividades vai para casa da mãe, buscar os seus filhos que ficam sob cuidados da mãe, quando ela vai ao mercado. Em casa ela faz as tarefas

⁶ISSUFO, Rossana Sulemany. Contributo do sector informal para a melhoria da renda familiar: Caso de estudo Mercado da Praça dos Combatentes-2004 á 2015. Maputo. 2024.

de casa, cozinha, faz limpezas e deixa tudo organizado para que não tenha muitos afazeres no dia seguinte, visto que sai às 04 horas da manhã de casa. Ela tem um filho doente, e tem sido difícil para ela deixar o filho sob cuidados da mãe para ir vender, porque há dias que ela sai de casa vendo que o filho não está bem e, por vezes, volta mais cedo que o habitual para dar acompanhamento.

Apesar dos desafios ela conta que é melhor estar no mercado em relação a estar em casa, pois, com os rendimentos das vendas consegue ajudar o marido nas despesas de casa e a comprar a medicação para o filho.

Ela conta que a prática do comércio informal tem lhe proporcionado grandes conquistas como o facto de ajudar o marido na construção e compra da mobília da casa, bem como ajudar o marido a pagar as despesas da escola dos filhos.

Zilpa afirma ter uma boa relação com as colegas vendedeiras, refere que há muito apoio e solidariedade entre elas, quando uma sai, a outra fica a controlar e vender na banca da outra, não deixando o cliente passar. Ela diz sentir-se feliz em vender lá e o desejo dela é que as condições de trabalho melhorem.

Nas palavras dela: " Optei pelo comércio informal, pois vi como uma estratégia de gerar rendimentos e ajudar o meu marido com as despesas de casa. Antes de começar a fazer o meu negócio passava por várias dificuldades financeiras, visto que só o meu marido trabalhava e nós temos um filho doente que precisa de uma medicação que compramos mensalmente, a medicação é cara e o salário do meu marido não cobria todas as despesas básicas de casa", disse Zilpa.

Encontramos também a Ana, de 54 anos de idade que mora no bairro Polana Caniço A, é viúva e tem 2 filhos. Afirma que começou a vender roupas do fardo no mercado Compone há 21 anos, quando o marido perdeu a vida e viu o comércio informal como uma forma de sustentar os filhos. E esta relatou: — Geralmente acordo às 05 horas e 30 minutos para ajudar os meus filhos a fazer as tarefas domésticas, e as 07 horas saio de casa a baixa da cidade ou ao mercado

Xipamanine para obter os fardos de roupa e como meio de transporte uso os transportes semicolectivos de passageiros que deixam-me em frente ao mercado.

— Não vou comprar as roupas todos os dias visto que, um fardo pode levar de 3 à 7 dias para acabar. Às vezes, algumas roupas acabam levando mais tempo e só aumento a mercadoria para poder atrair mais clientes. Quando não vou a procura de mercadoria chego ao mercado às 08 horas, para montar a banca com a ajuda dos jovens que ficam no mercado para prestar esses serviços, saio do mercado às 17 horas e volto para casa, descansar. Geralmente só cozinho aos finais de semana e feriados, pois os meus filhos já estão crescidos e fazem escala de cozinha.

Ela vende roupas de adultos, e o seu público alvo são as mulheres, no Verão vende blusas e vestidos. No Inverno opta por vender blusões e camisolas. Com o rendimento conseguiu construir e mobiliar a sua casa, visto que quando começou a vender vivia numa casa arrendada.

Refere que o marido conseguiu adquirir o espaço para construção da casa, porém, anos antes de começarem a construir no espaço adquirido, este perdeu a vida, deixando Ana como mãe e viúva, forçada pelas circunstâncias a mergulhar no comércio informal para a obtenção de rendimentos que a permitissem custear as despesas de casa e pagar a escola dos filhos.

É preciso manter ter sempre uma forma de ter algum dinheiro para emergência, ela afirma, e ainda diz que para tal tem poupado e como forma de poupança faz uma xitique de 100 meticais diário e outro mensal de 1000 meticais e conta com mais uma xitique familiar mensal de 500 meticais, que tem como objectivo principal a compra de material de construção e mobília.

Ana não tem acesso ao financiamento e as vezes recorre aos agiotas para poder investir e expandir o seu negócio. Considera que é uma mulher empoderada, porque em meio a vários desafios conseguiu reinventar-se e nunca faltou pão na sua mesa para ela e para os seus filhos.

Ana desabafa sobre um dos desafios ligado a sua actividade de subsistência dizendo:

—Gostaria de ter financiamento para expandir o meu negócio, vendendo roupas infantis. "Sou mãe solteira e com a venda de roupas do fardo consigo sustentar os meus filhos e não peço nada a ninguém".

Entre desafios e triunfos

Apesar do crescimento, o sector informal enfrenta desafios como falta de infra-estruturas, acesso limitado a crédito, concorrência desleal (muitas vezes por parte dos vendedores informais que inviabilizam negócios que contribuem para a economia local e possuem bancas fixas). O governo tem implementado políticas para apoiar o sector, mas há ainda muito a ser feito.⁷

As entrevistadas reclamaram da existência de taxas pagas pelas vendedeiras, mesmo em um espaço que não é oficial para a venda, e consideram este facto uma irregularidade na gestão do mercado que não contribui para melhorar as condições de trabalho das vendedeiras.

“Pago taxas diariamente, mas não há segurança no mercado, quando roubam a minha mercadoria os seguranças não assumem a responsabilidade, não temos ninguém que vele por nós em caso de roubo, há dias roubaram a minha banca e agora vendo em péssimas condições. Guardar as mercadorias nas casas e nos armazéns é mais seguro, mas não tenho condições de pagar. A taxa diária do mercado são 10 meticais e a taxa mensal aos donos das casas e armazéns são 300 meticais, por isso deixo a minha mercadoria no mercado e sofro roubos frequentes”,— disse Zilpa, de 42 anos de idade.

Um dos cenários que verificou-se no mercado foi que a falta de clientes e a superlotação de vendedores dentro do mercado leva muitas vendedeiras a optarem por venda na rua, expondo-os a perigos como acidentes de trânsito e acções da polícia municipal.

“Estou a vender roupas do fardo em frente a uma casa ao lado do mercado porque o mercado já está superlotado e pago uma renda mensal de 300 meticais aos donos do espaço e mais 200 meticais mensais aos donos do armazém para guardar a minha mercadoria, havendo possibilidade de alargar o mercado, gostaria de ter uma banca e passar a pagar a taxa diária de 10 meticais,— afirmou Ana, de 54 anos de idade.

As condições precárias e locais de funcionamento desses mercados, muitas vezes nas ruas ou em estruturas improvisadas com matérias simples, testemunham a vulnerabilidade existente.

⁷ INE. Inquérito ao Sector Informal em Moçambique: Instituto Nacional de Estatística. Maputo. 2020.

“Os polícias municipais afirmam que, vendo ao lado do mercado e não posso ter uma banca permanente, sendo assim a minha banca é desmontada todos dias e pago 30 meticais diários aos que prestam esses serviços” — disse Ana de 54 anos de idade.

Disse ainda Zilpa, — “Não temos água no mercado e compramos água nas casas ao lado do mercado, a água ajudaria muito no processo de higienização dos nossos produtos”.

A falta de existência de políticas e regulamentação que equilibrem a necessidade de ordenamento urbano, a perseguição constante da polícia, que as vezes confisca as mercadorias, a falta de apoio financeiro e capacitação das mulheres para formalizar o seu negócio tem sido os seus principais desafios.⁸

“Gostaria que o governo ou alguma organização criasse um projecto de capacitação para mulheres, de modo a ensinar como expandir o negócio e que criasse políticas de formalização do comércio informal”— disse Laura.

Laura, de 61 anos de idade, vende no mercado compone há 25 anos, mora no bairro do Maxaquene, tem 3 filhos e actualmente mora com o seu marido, filho e neta. As outras duas filhas casaram e tem vida própria. Começou a vender no mercado compone por influência da amiga e no princípio só vendia pão. Alguns anos depois, com a ajuda do marido, conseguiu expandir o seu negócio e incluir legumes. Ela sai de casa às 06 horas da manhã para o mercado grossista do Zimpeto para obter os legumes. Geralmente chega ao mercado às 10h e como de transporte para a sua mercadoria do mercado grossista para o ponto de revenda usa os carros de cabine simples ou transportes semicolectivos de passageiros.

Nos dias em que não precisa ir ao mercado Grossista do Zimpeto, chega ao mercado compone às 06 horas e 30 minutos e as suas actividades de venda iniciam às 07 horas da manhã e terminam às 17 horas.

Em relação ao desafio da dualidade vendedeira vs dona de casa Laura desabafa:— “é difícil conciliar as vendas e os trabalhos de casa pois o meu marido e o meu filho trabalham e a minha neta é uma menor de 8 anos de idade, então, mesmo voltando cansada tenho que fazer as tarefas

⁸ ZANDAMELA, Lucrência Lúcia. Análise do contributo do comércio informal no rendimento dos agregados familiares em Moçambique: Caso do Município de Maputo. Maputo. 2024.

de casa sem ajuda de ninguém e fico sobrecarregada. Apesar disso não posso desistir da venda porque com o rendimento consegui pagar a escola dos meus 3 filhos, pago as despesas escolares para a minha neta, consigo custear as despesas de casa e ajudei o meu marido a mobilar a casa, também pude contribuir bastante para a festa do nosso casamento utilizando as minhas poupanças que fiz a partir dos rendimentos do meu negócio”.

Criar fundo para emergências no negócio, ainda que de forma não muito técnica ou científica, é prática entre as mulheres do mercado Compose e todas usam os mesmos métodos, ainda que de forma diferente: Poupança de grupo ou Xitique. Laura utiliza esses dois métodos e ela faz, para além da poupança de grupo, um xitique diário de 100 meticais e uma xitique de 1000 meticais mensal com um grupo de colegas. Nos momentos de aflição recorre às xitiques, poupanças de grupos semanais e já recorreu aos agiotas. Afirma que não tem boas recordações dos agiotas, pois quando levou o valor de 20 mil meticais para investir no seu negócio, não conseguiu pagar devido a fraca saída dos produtos adquiridos com o valor e os seus bens foram penhorados.

Laura diz sentir-se realizada por ver os filhos crescidos e estudados, e afirma que os seus maiores desafios no mercado são: a falta de financiamento e concorrência desleal entre as vendedeiras, porque, segundo ela: “cada um é livre de determinar o preço do produto e algumas vendedeiras fixam preços muito mais baixos em relação as outras e essa acção por vezes lesa as vendedeiras”. —Gostaria de obter um financiamento de modo a expandir o meu negócio e melhorar as minhas condições de trabalho: Acrescentou, Laura.

As vendedeiras informais enfrentam desafios frequentes, mas ainda assim encontram maneiras de melhorar suas vidas através do comércio informal. Para maioria delas, é a principal fonte de renda, permitindo que sustentem suas famílias e atendam as necessidades básicas de subsistência.

"Disse Ana, os ganhos são muitos, quando comecei o negócio de venda de roupas do fardo não tinha casa, consegui construir e mobiliar a minha casa, paguei a escola dos meus filhos porque sou mãe solteira e hoje ajudo a sustentar os meus netos".

Disse ainda Zilpa, "ajudei o meu marido a construir e mobiliar a nossa casa, e a custear as despesas de casa e ainda consigo sustentar a minha mãe, ela é quem fica com os meus filhos quando venho vender".

"Consegui sustentar os meus filhos, e custear os seus estudos. Quando a minha filha perdeu a vida, fiquei com a minha neta e hoje em dia pago a escola dela" disse Laura.

Rita de 42 anos de idade, mora no bairro de Mavalane e tem 5 filhos, o marido trabalha na vizinha África do Sul e é motorista. Ela vende produtos de limpeza no mercado compõe há 10 anos e começou a vender no mercado por influência da mãe. A mãe tinha uma banca e quando perdeu a vida, ela ocupou a banca da mãe.

Geralmente adquire os seus produtos nos armazéns das fábricas de produtos de limpeza na Matola e cidade de Maputo. Ela acorda às 06 horas da manhã, prepara as filhas menores para escola e em seguida vai ao mercado, segundo ela era difícil conciliar as vendas com as tarefas de casa no início do negócio pois a filha mais velha tinha 14 anos e não ajudava muito nos afazeres domésticos e o filho novo tinha 2 anos e ainda precisava de muita atenção. Ela levava os dois mais novos ao mercado, o de 02 anos e o de 5 anos de idade na altura, os outros 3 ficavam em casa e contava com a ajuda da vizinha no controle das crianças. Ela tinha obrigação de deixar tudo pronto antes de ir ao mercado.

Hoje em dia, os filhos cresceram e já não se preocupa em fazer os trabalhos de casa, visto que a mais velha já tem 24 anos e consegue orientar os irmãos mais novos.

Ela vende detergente líquido e em pó, pasta dentífrica, creme de limpeza multiusos e sabonetes. No princípio do negócio, afirma que havia muita aderência por parte dos clientes e com o rendimento conseguiu ajudar o marido a custear as despesas de casa, na construção da casa e obtenção de um espaço para construção da segunda casa.

Segundo ela, o momento mais difícil foi quando o marido perdeu o emprego e teve a responsabilidade de custear as despesas de casa sozinha por um período de 6 meses, ela afirma que apesar de ser desafiante nunca faltou pão na mesa.

Como forma de poupança faz xitique de 50 meticais e mensal de 2000 e um familiar de 1000 custeado pelo marido, o xitique é o único meio que ela usa para poder investir e expandir o seu

negócio, pois não tem acesso ao financiamento. Gostaria de ter financiamento e construir uma mercearia em frente a sua casa e sair do mercado compõe, e os seus maiores desafios são a concorrência desleal e condições precárias, segurança, afirmou que roubaram a sombra dela e no momento vende sem sombra, estando exposta ao calor e chuva.

Sente-se feliz por estar lá, o negócio faz muita diferença na vida dela e é uma mulher independente. Afirma que sonha em ver o mercado mais organizado.

"Com a venda de produtos de limpeza consegui sustentar os meus filhos, nunca faltou pão na mesa, também consegui construir a minha casa e adquirir um espaço para construção da minha segunda casa". Disse Rita de 42 anos.

Financiamento: Um sonho distante

Em relação ao financiamento constatamos uma raridade de fontes oficiais (crédito bancário), pela inexistência de garantias necessárias. As vendedeiras informais sentem-se excluídas do sector bancário. Para reverter o cenário, o governo deveria criar condições para formalizar a actividade, o que pode permitir que suas receitas passem a ser contabilizadas e registadas para a capitalização nos cofres do estado.⁹

Assim sendo as intervenientes do sector informal recorrem a outras fontes de obtenção de dinheiro para iniciar e expandir o seu negócio, como: contribuição monetária familiar, xitiques que é um sistema colectivo de adiamento regulares de montantes em dinheiro, que garantem aos que fazem parte do grupo dispôr, rotativamente, de somas mais avultadas para aquisições pontuais de mercadorias.¹⁰

" Não temos acesso ao financiamento, como forma de poupança para a expansão do negócio fazemos xitiques diários, semanais e mensais. No caso queda do negócio recorreremos ao valor do xitique para obter mercadoria" disse Zilpa.

⁹ ISSUFO, Rossana Sulemangy. Contributo do sector informal para a melhoria da renda familiar: Caso de estudo-Mercado da Praça dos Combatentes-2004 á 2015. Maputo. 2024.

¹⁰ MACHAIEIE, Emília. Mulheres no sector informal: esforço e criatividade na luta pela sobrevivência. O caso do mercado Bazuka, Cidade de Maputo- 1987 á 1996. Maputo. 1997.

Há uma relação existente entre o xitique e a estrutura socioeconómica na criação de redes de solidariedade e no contributo da economia dos grupos domésticos uma vez que os xitiques constituem uma estratégia dos membros em garantir ajuda em momentos de crise financeira em caso de mortes e doenças na construção de casas e compra de imóveis. E os investimentos são de natureza económica vão desde construção de casas, armazém até expansão crescente do negócio.

11

Foi-nos referido que no caso de queda do negócio, as vendedeiras têm a possibilidade de levar os produtos, vender, tirar o seu rendimento e reembolsar o valor definido pelo fornecedor do produto, conforme refere Zilpa: "Hoje não tinha o que vender, fui levar as verduras e no final do dia terei que tirar o meu rendimento e reembolsar o valor para o fornecedor do produto, é assim que consigo sobreviver",

Maria Siteo, de 54 anos de idade mora no bairro Matendene, com o seu marido e tem duas filhas crescidas e casadas. O marido é motorista particular. Começou a vender no mercado compone há 15 anos por influência da cunhada, pois na altura ela era vendedeira ambulante de maçã na baixa da cidade e o mercado veio como refúgio, porque o dia-a-dia dela nas ruas da cidade não era fácil, enfrentava o calor, chuva, frio e as constantes perseguições dos polícias municipais.

Quando chegou ao mercado deu continuidade ao negócio de maçãs, mas devido a fraca adesão teve que mudar de negócio e passou a vender galinhas. Afirmo que nunca teve dinheiro para investir no negócio, e para iniciar o mesmo, contou com a ajuda do fornecedor, que fornece a mercadoria e ela reembolsa o valor quando o produto acaba e trabalham na base de confiança.

Ela acorda as 04 horas e 30 minutos para fazer os afazeres de casa e não conta com a ajuda de ninguém visto que só mora com o marido, e sai de casa às 06 horas da manhã para o mercado. Chega ao mercado às 07 horas 30 minutos e, por vezes, as 08 horas. Nos dias em que vai levar a sua mercadoria no distrito de Marracuene, geralmente não consegue ir ao mercado compone e conta com a ajuda de um jovem que vai fazer as vendas na ausência dela, e tem o salário mensal de 3000 meticais. Com o rendimento, ajudou o marido a custear as despesas de casa, pagar a faculdade das filhas e a comprar medicamentos para ela pois sofre de diabetes.

¹¹ LOFORTE, Ana. M. Género e Poder: Entre os tsonga de Moçambique. Edições promédia. Maputo. 2000.

Como forma de poupança, ela também faz xitique diário de 200 meticais e quinzenal de 1500 meticais e conta com o apoio financeiro do marido e das filhas. Sente-se realizada porque as filhas já estão crescidas e conta com o apoio delas, principalmente em momentos que não consegue vender devido a doença. Afirma que os maiores desafios no mercado são: falta de segurança nos armazéns, o que a obrigam a pagar uma taxa mensal de 500 meticais aos donos de uma casa que está ao lado do mercado para guardar a sua mercadoria e a concorrência desleal. O seu maior desejo é ver o mercado organizado em sectores e que as condições de trabalho melhorem. "Vendo galinhas e não tenho acesso ao financiamento, preciso no mínimo de 50 mil meticais para adquirir a mercadoria e para poder vender, levo a mercadoria e quando acaba reembolso o valor ao fornecedor do produto", disse Maria de 58 anos de idade.

Outro meio usado pelas vendedeiras são os serviços financeiros informais, o caso dos chamados "agiotas", a preferência deve-se a acessibilidade e leveza burocrática no âmbito da requisição do empréstimo. Porém, as vendedeiras vêm desvantagem devido a alta taxa de juros e curto tempo de reembolso, o que as deixa cada vez mais endividadas. "Apesar das taxas elevadas de juros, os agiotas nos ajudam muito porque sempre tem dinheiro disponível para nos emprestar e sem burocracia. Já não operam no mercado Compone e agora dificilmente recebemos propostas de empréstimos, mas gostaria que voltassem a operar, porque nos ajudam nos momentos de crise", disse Zilpa.

" Os agiotas cobram taxas muito elevadas e as vezes pela fraca aderência dos clientes, acabo tendo dificuldades de pagar o valor e isso acaba deixando-me cada vez mais endividada e em apuros. Prefiro usar o valor das poupanças que faço mensalmente para investir no meu negócio e gostaria de ter acesso a um financiamento governamental com juros baixos para expandir o meu negócio" disse Ana.

Temos também como outro meio de criação de fundo emergência para a garantia da continuidade de negócio, as poupanças, que são contribuições feitas em circuitos financeiros informais, e com objectivo de fazer empréstimo para segmento da população que não tem acesso ao tradicional crédito bancário.¹²

¹² NAZARÉ, Domingas. Mercado informal em Angola. Associação académica-África debate. 2006.

“Faço poupança todas as quarta-feira, somos um grupo e definimos uma quantia fixa de dinheiro regularmente e recebemos o montante acumulado em rodadas periódicas. Normalmente escolhemos um líder, na base de confiança, fazemos reuniões semanalmente para realizar actividades de poupança e concessão de empréstimos. Pagamos juros simbólicos, e no final do ciclo, o fundo e os juros arrecadados são distribuídos de acordo com a contribuição de cada membro”, disse Laura de 61 anos de idade.

No geral, conversar com as mulheres vendedoras no mercado de Compone fez-nos perceber que as mulheres no comércio informal são conhecidas pela sua resiliência, diante dos desafios que enfrentam como, o acesso limitado ao financiamento, péssimas infra-estruturas, concorrência desleal, falta de políticas que as defendam e segurança no mercado, e a constante perseguição das autoridades municipais. A resiliência, capacidade de adaptação e reinvenção são as suas características principais, elas conseguem manter os seus negócios e contribuir significativamente para a sustentabilidade dos seus lares e o desenvolvimento da economia local e nacional, e contribuir para redução da pobreza.

O empoderamento da mulher é uma das principais conquistas associadas ao comércio informal, ao se tornarem empreendedoras, as mulheres geram renda, ganham autonomia financeira, o que as permite sustentar as suas famílias e tomar decisões importantes em relação ao seu bem-estar e o da sua família.

Com a implementação dos grupos de poupança, elas criam uma rede de solidariedade, onde compartilham conhecimento e recursos, fortalecendo o tecido social nas comunidades. As mulheres promovem a circulação de dinheiro, a criação de emprego para outros membros da comunidade, inovação e criatividade, desenvolvendo novos produtos e serviços que atendem as necessidades locais.

Com o apoio e recursos adequados, e todas as necessidades atendidas, as mulheres podem continuar a trilhar os seus próprios caminhos e deixar pegadas de passos indelével na sua jornada para o seu desenvolvimento e desenvolvimento da economia do país.

Recomendações

Recomenda-se a criação de programas de capacitação e treinamento, que possam ajudar as mulheres a melhorar as suas habilidades empresariais e gerências, aumentando a sua produtividade e rentabilidade: De acordo com estudo da organização internacional do trabalho (OIT), com a criação de programas de treinamento e capacitação, as mulheres podem desenvolver habilidades empresarias e melhorar a sua produtividade e competitividade no mercado.¹³

Recomenda-se a criação de programas de microfinanças, que as vendedeiras tenham fácil acesso a recursos financeiros de modo que possam investir e expandir os seus negócios: Abreu fundamenta que: *“a criação de programas de microfinanças é fundamental para apoiar as mulheres no comércio informal, por oferecerem acesso a crédito e outros serviços financeiros que podem ajudar as mulheres a investir e expandir os seus negócios.”*¹⁴

Recomenda-se o apoio institucional por parte das organizações governamentais e não governamentais, incluindo a criação de políticas e programas que apoiem as mulheres que trabalham no sector informal: Kabeer fundamenta que: *“as organizações podem ajudar as mulheres trabalhadoras no comércio informal com a criação de políticas e programas que as beneficiam.”*¹⁵

Recomenda-se a melhoria de infra-estruturas, incluído mercados, água, energia e armazéns e a segurança no mercado: Abreu sugere que: *“a melhoria das condições de trabalho pode ajudar na redução da vulnerabilidade dos trabalhadores do comércio informal, aumentar a produtividade, melhorar a qualidade dos seus produtos e ajudá-los a proteger os seus bens.”*¹⁶

¹³ Organização Internacional de trabalho. Microfinanças e Empoderamento das Mulheres. 2014.

¹⁴ ABREU, António. Sector informal, Microfinanças e Empresária do Nacional em Moçambique. Cadernos de Estudos Africanos, 39-54. 2007.

¹⁵ KABEER, N. O papel das organizações não governamentais no apoio as mulheres trabalhadoras informais. Revista de Estudos de Género, 123-142. 2016.

¹⁶ ABREU, António. Sector informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique. Cadernos de Estudos Africanos. 39-54. 2007.

Recomenda-se a criação de um quadro legal favorável que apoie o desenvolvimento do comércio informal e proteja os direitos das vendedeiras nesse sector: Ferreira defende que: *“a formalização traz diversas vantagens, como o acesso a crédito, a possibilidade de participar de programas de capacitação e protecção legal. Além disso a formalização pode ajudar a contribuir para arrecadação de impostos pelo governo, permitindo um melhor investimento em infraestruturas e serviços públicos que beneficiam toda a sociedade.”*¹⁷

Recomenda-se que as vendedeiras busquem apoio de instituições governamentais e não governamentais que ofereçam treinamento e recursos financeiros: De acordo com Kabeer, *“as organizações governamentais e não governamentais podem defesa e promoção dos direitos das mulheres trabalhadoras informais e a criar políticas e programas que as beneficiam.”*¹⁸

Recomenda-se que as vendedeiras promovam e defendam os seus direitos porque, Segundo Chen, as trabalhadoras informais devem ter acesso a serviços de protecção social, de modo que sejam protegidas contra a violência e a discriminação no local de trabalho e na sociedade.¹⁹ Recomenda-se a promoção, a solidariedade e cooperação entre as vendedeiras que trabalham no sector informal: Abreu fundamenta que *através da criação de uma rede de solidariedade e apoio as mulheres podem partilhar os seus conhecimentos e experiências, de modo a ajudar uma as outras a superar os desafios que enfrentam.*²⁰ Recomenda-se a participação das vendedeiras nos processos de tomada de decisão relacionados ao comércio informal: Casimiro defende que o comércio informal constitui uma oportunidade ocupacional e de incremento da renda familiar, permitindo novas relações sociais, valorização social e individual, e a possibilidade de maior protagonismo nas instâncias de tomada de decisão.²¹

¹⁷ FERREIRA, João Fernando. O papel do comércio informal na ocupação da força do trabalho em Moçambique. 2011.

¹⁸ KABEER, N. O papel das organizações não governamentais no apoio as mulheres trabalhadoras informais. Revista de Estudos de Género, 123-142. 2012.

¹⁹ CHEN, Marta. Mulheres no trabalho informal: Desafios e Oportunidades. Revista Brasileira de Estudos da população, 261-276. 2014.

²⁰ ABREU, António. Sector Informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique. Cadernos de Estudos Africanos. 39-54. 2007.

²¹ CASIMIRO, I. Empoderamento Económico da Mulher, Movimento Associativo e Acesso a Fundos de Desenvolvimento local. Maputo : Centro de Estudos Africanos. Universidade Eduardo Mondlane. 2011.

Referências bibliográficas

ABREU, António. Sector informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique. Cadernos de Estudos Africanos. 39-54. 2007.

CASIMIRO, I. Empoderamento Económico da Mulher, Movimento Associado e Acesso a Fundos de Desenvolvimento local. Maputo: Centro de Estudos Africanos. Universidade Eduardo Mondlane. 2011.

CHEN, Marta. Mulheres no trabalho informal: Desafios e Oportunidades. Revista Brasileira de Estudos da População, 261-276. 2014.

COME, Vidal. As relações de género na economia informal em Moçambique-estudo de caso: "Mercado Novo" da cidade da Maxixe-2020 á 2023. 2024.

INE. Inquérito ao Sector Informal em Moçambique. Maputo: Instituto Nacional de Estatística. 2020.

ISSUFO, Rossana Sulemangy. Contributo do sector informal para a melhoria da renda familiar: Caso de estudo-Mercado da Praça dos Combatentes- 2004 à 2015. Maputo. 2024.

FERREIRA, João Fernando. O papel do comércio informal na ocupação da força de trabalho em Moçambique. 2011.

KABEER, N. O papel das organizações não governamentais no apoio as mulheres trabalhadoras informais. Revista de Estudos de Género, 123-142. 2012.

LOFORTE, Ana. M. Género e Poder: Entre os tsonga de Moçambique. Edições promédia. Maputo. 2000.

MACHAIEIE, Emília. Mulheres no sector informal: esforço e criatividade na luta pela sobrevivência. O caso do Mercado Bazuka, Cidade de Maputo, 1987/1996. Maputo. 1997.

NAZARÉ, Domingas. Mercado informal em Angola. Associação académica-África debate. 2006.

SILVA, Teresa Cruz. Determinantes globais e locais na emergência de solidariedades sociais: O caso do sector informal nas áreas periurbanas da cidade de Maputo. Revista crítica de ciências sociais, nº 63, pp. 75-89. 2002.

ZANDAMELA, Lucrência Lúcia. Análise do contributo do comércio informal no rendimento dos agregados familiares em Moçambique: Caso do Município de Maputo. Maputo. 2024.

Muthiana Voice