

Seminário

“Contextos e actores económicos em África”

Área de Estudos Africanos & Centro de Estudos Africanos

ISCTE, 22 de Junho 2001

Aula Magna

**Programa do Seminário
sobre**

**Contextos e actores económicos em
África**

ISCTE, Aula Magna

**organizado pelo Centro de Estudos Africanos e a Área de Estudos
Africanos do ISCTE**

Sexta-feira, 22 de Junho de 2001

9:00 às 10:45

Apresentação e debate das dissertações de doutoramento em Estudos Africanos em curso na área temática do seminário (**Economia, Empresas e Empresários em África**).

Moderador: Rogério Roque Amaro (ISCTE)

NB: As apresentações far-se-ão com base em resumos previamente distribuídos. Seguir-se-á uma intervenção do respectivo orientador, após a qual a discussão será aberta a todos os presentes.

11:00 às 13:00

“Contextos e actores económicos em África”, com a participação de Yves Fauré (U.Bordéus), Manuel Ennes Ferreira (ISEG), Joana Pereira Leite (ISEG), Jochen Oppenheimer (ISEG), Luís F. Carvalho (ISCTE).

Moderador: José Fialho Feliciano (ISCTE)

15:30 às 18:00

“Contextos e actores económicos em África”, com a participação de Yves Fauré (Bordéus), Fernando Jorge Cardoso (U.Moderna / IEEI), Jochen Oppenheimer (ISEG), Anabela Carvalho (ISEG), Marzia Grassi (ISCTE), Ana Célia Calapez Gomes (ISCTE).

Moderador: Ulrich Schiefer (ISCTE)

Participantes

São convidados a inscreverem-se no seminário (no secretariado do CEA) todas as pessoas interessadas, nomeadamente os doutorandos, mestres e mestrandos cujas dissertações incidem/incidiram na área temática do seminário, bem como os sócios do CEA e dos centros de estudos africanos com os quais existem relações de colaboração.

Índice

Seminário 22 de Junho 2001

Painel das 9h00 às 10h45

Apresentação das teses de doutoramento em **Estudos Africanos**, incluídas na área de **Economia, Empresas e Empresários**

Intervenientes:

Doutorando: Guilherme da Fonseca Statter

Orientador: Prof. Dr. F-W. Heimer

Título da tese : **A África do Sul no Contexto do Sistema-Mundo: uma re-avaliação crítica**

Doutorando: José Luís Martinho

Orientador: Prof. Dr. J. Correia Jesuíno

Título da tese : **Contribuição dos Empresários ao processo de desenvolvimento Santomense**

Doutoranda: Cristina Rodrigues

Orientador: Prof. Dr. J. Fialho Feliciano

Título da tese : **Trabalho Assalariado no Sector Formal e Estratégias de Sobrevivência e Reprodução: racionalidades e práticas em contexto urbano angolano**

Doutorando: Carlos Manuel Lopes

Orientador: Prof. Dr. M. Ennes Ferreira

Título da tese : **O Comportamento do Consumidor em Mercados Informais: análise comparada dos mercados Roque Santeiro (Luanda) e Xiquelene (Maputo)**

**A África do Sul no Contexto do Sistema-Mundo
Uma Re-Avaliação Crítica**

Guilherme da Fonseca Statter
Doutorando em Estudos Africanos
Junho de 2001

Neste curto ensaio propomo-nos resumir a substância da nossa dissertação de doutoramento tendo como tema central, tal como sugerido pelo título acima indicado, o posicionamento da África do Sul na actual estruturação do sistema mundial.

Nestas condições propomo-nos resumir a nossa dissertação segundo três grandes eixos:

- Uma re-avaliação crítica das principais ideias ou conceitos e pressupostos da chamada escola do sistema-mundo.
- Em seguida uma discussão sucinta das motivações fundamentais dos principais actores sociais envolvidos, designadamente as empresas. A este respeito importa rever alguma da literatura sobre as motivações das empresas (em termos genéricos a chamada "teoria da empresa") e em particular a problemática do lucro como motivador da acção.
- Neste contexto e tendo em linha de conta o seu impacto sobre o comportamento global do chamado sistema-mundo, não poderemos deixar de discutir a famigerada questão da tendência (decrecente ou não...) da taxa de lucro a qual funcionaria como uma espécie de força de gravidade do sistema social como um todo.
- Finalmente e utilizando o caso particular da África do Sul procuramos estudar o comportamento emergente nos diversos grupos de actores sociais de um país de capacidade intermédia (em particular as empresas nacionais e MNC's), tendo em conta a problemática ou o contexto da chamada globalização.

1. A Escola do Sistema-Mundo

As hipóteses subjacentes ao trabalho aqui apresentado são basicamente as seguintes:

A - O actual sistema-mundo é herdeiro natural da evolução parcial e regionalmente delimitada de diversos subsistemas, dos quais aquele que mais veio a marcar a actual configuração do chamado sistema-mundo foi o subsistema europeu sendo que este, por sua vez é o resultado da acumulação histórica anteriormente verificada a partir do subsistema a que chamamos "império romano", o qual por sua vez herdou parte da acumulação oriunda do Egipto e das civilizações do Médio-Oriente.

Os outros subsistemas existentes no planeta à data da transição do império romano para a Europa medieval (tais como o império chinês ou otomano ou ainda as civilizações mayas, aztecas ou incas, para citar apenas alguns exemplos...) vieram a ser (para mal ou para bem, pior ou melhor...) integrados no actual sistema-mundo por meio de um processo a que hoje se tomou moda chamar de "globalização".

B - Importa esclarecer que se tem do aqui também chamado sistema-mundo uma ideia que pode ser considerada radicalmente distinta do conjunto de ideias normalmente expressas, formuladas ou implícitas nos trabalhos dos autores que se reclamam da chamada escola do sistema-mundo.

A esse respeito devemos começar por reter algumas das ideias mestras que pensamos poder retirar das ideias expressas ou implícitas nos trabalhos desses autores:

- Em primeiro lugar a historicidade fundamental de todas as ciências sociais, incluindo-se aí as chamadas ciências económicas. Em segundo lugar a ênfase no longo e mesmo muito longo prazo como forma ou esquema relevante de análise. Em terceiro lugar o sistema-mundo (enquanto objecto de análise) é perspectivado como organizado segundo três tipos de camadas ou estratos em que se agrupam ou encaixam os diversos estados-nações constituintes do sistema-mundo. Teríamos assim o "Centro" (constituído pela

América do Norte, Europa Ocidental e Japão), a "Semi-Periferia" (onde se encontrariam hoje países como a Coreia do Sul, o Brasil ou a África do Sul) e finalmente a "Periferia" (onde se encontrariam todos os outros países).

- Relativamente à questão do "longo prazo", verifica-se que apesar das afirmações de fé nesse sentido, se pode detectar muitas vezes uma perspectiva meramente de curto prazo, em que a conjuntura é tomada como indicativa de uma tendência de fundo. Tomando uma analogia das ciências naturais, é evidente que um tremor de terra (conjuntura por excelência) é sempre indicativo de movimentos tectónicos profundos (o longo prazo da geologia), mas parece-nos também evidente que não é por acontecer este ou aquele tremor de terra nestas ou naquelas circunstâncias que os geólogos põem em causa a chamada deriva dos continentes. Nas palavras de Richard Lee, *"Prior 'sceptical reassessments' of the idea of progress have been primarily core phenomena occurring in the wake of Kondratieff B-phases, but the structural reversal of expansion and geopolitical change of the present conjuncture make doubts about progress stronger today than previously (pag. 197 in Hopkins and Wallerstein - 1998)*. Segundo este autor da escola do sistema-mundo, o sistema-mundo estaria numa fase de retracção, quando em rigor está apenas numa fase de redução do ritmo de expansão ou, quando muito numa fase de estagnação, como aliás já tem sucedido várias vezes ao longo dos últimos séculos. Por outro lado, a evolução do sistema-mundo ao longo das últimas décadas parecer ser apresentada como se se tratasse de uma peça de teatro em que a acção fosse o resultado de um autor algo caprichoso que faz com que a certa altura os bancos centrais resolvam ter uma maior autonomia face aos seus governos e passarem antes a colocar-se ao serviço de umas tantas MNC's.

- Finalmente, no que diz respeito aos nossos objectivos, os analistas da escola do sistema-mundo parecem dar uma acentuada primazia à análise das relações entre os estados-nações, relegando para uma posição secundária uma análise das entidades elas mesmas (os estados-nações, para começar e, em seguida, as motivações das empresas). Como observação crítica adicional e a desenvolver podemos assinalar desde já que este esquema analítico que atribui um papel preponderante aos actores sociais "Estados" (na medida em que é o Estado quem, acima de tudo, acaba por definir, conformar e determinar a situação dos países constituintes do sistema-mundo), faz com que pareçam ficar fora da análise fenómenos de estruturação do sistema verificados adentro das fronteiras de cada país ou estado-nação. Estamos a pensar em fenómenos como a chamada "brasilianização dos Estados Unidos" ou nos fenómenos de acumulação endógenos a países como o Brasil (a região de São Paulo) ou a China.

Por outro lado, a estruturação analítica em três camadas distintas (o "centro", a "semi-periferia" e a "periferia"), constituídas por países considerados por inteiro, permite elaborar análises segundo as quais "uns países são explorados por outros países", quando em rigor a exploração é uma relação matemática entre dois factores produtivos: o Trabalho "vivo" e o Capital ou "trabalho-armazenado".

Fazendo ironia poder-se-ia antes dizer "Capital humano" e "Trabalho capitalizado" e concluir-se que em rigor é o "trabalho Capitalizado" quem explora o "capital Humano"... Independentemente de a mesmíssima pessoa ou grupo de pessoas serem simultaneamente detentores de "capital Humano" e de "trabalho Capitalizado".

O facto de as empresas (enquanto detentoras de "trabalho Capitalizado") poderem ser associadas (no sentido de se fazer uma associação mental) com alguns países mais do que com outros, não deveria dar origem à confusão analítica aliás já assinalada por diversos autores.

Por outras palavras, ao pretender "afinar" o esquema analítico das Teorias da Dependência (ao introduzir o conceito de "semiperiferia") a escola do sistema-mundo acaba por parecer raciocinar em termos de "classes" e aí de uma forma algo primária: os capitalistas (o centro), as classes médias (a semiperiferia) e os proletários (a periferia). É assim que se fazem estudos e investigações sobre a proletarianização (ou não) da periferia.

À imagem do esquema analítico de Olin Wright, seria antes mais adequado complexificar mais a análise da estrutura do sistema-mundo e pensar talvez em termos dos modelos gravitacionais da Geografia Humana.

Mas as críticas mais fundamentais que temos a fazer às ideias da escola do sistema-mundo (tal como as encontramos expostas até agora na literatura consultada) são de outra natureza. Basicamente parece não haver consciência de que o sistema-mundo é um sistema fechado. A título de ilustração dir-se-á que o planeta Terra não tem ainda transacções mercantis com outros planetas do sistema solar. Em linguagem mais economicista, não é possível exportar as externalidades do sistema económico mundial. Em linguagem da própria escola do sistema-mundo, dir-se-á que desde há cerca de cem anos que deixou de haver "external arena".

Por outro lado, qualquer sistema socio-económico que tenha adoptado como forma principal de produção e distribuição da riqueza um sistema de empresas privadas concorrendo livremente num mercado não regulado, deverá estar preparado para as consequências lógicas inerentes às regras do comportamento social postuladas e verificadas na prática por parte de cada um dos agentes ou actores sociais. Repare-se que os analistas da chamada escola do sistema-mundo parecem por vezes partir do princípio que estamos perante um fenómeno da Natureza (e não de uma construção social) sujeito a leis naturais que se podem considerar, ou não, como conhecidas ou por descobrir. Vide Hopkins & Wallerstein (1998). Uma mais detalhada discussão deste tema ocupará cerca de 30 páginas.

2 - Demonstração da Tendência

Embora haja polémica acerca da demonstrabilidade da chamada tendência decrescente da taxa de lucro (*bibliografia a indicar*), pensamos poder fazer a demonstração matemática dessa tendência e, a partir dessa demonstração, partir para hipóteses explicativas da actual situação do sistema-mundo, assim como da situação das suas diversas componentes, designadamente a África do Sul.

A literatura publicada pela escola do sistema-mundo faz frequentes e normalíssimas referências à queda dos lucros em determinadas fases da evolução do sistema e no contexto da discussão das fases A e B dos ciclos de Kondratieff. Estaremos assim na continuada descida de uma fase B do ciclo e à espera da chegada do ponto de viragem para uma fase A. No entanto um tal fenómeno (a queda ou redução das taxas de lucro) parece ser assumido pela escola do sistema-mundo da mesma maneira que já era no tempo de Adam Smith e J.S.Mill. Como algo que estaria inscrito na natureza das coisas. Só que não são apresentadas explicações sobre as suas causas, a não ser as que resultam de "aglomeração da oferta" ou "diminuição da procura efectiva". Deve dizer-se que a queda tendencial da taxa de lucro está de facto inscrita "na natureza das coisas", se pensarmos em termos de "natureza das coisas sociais e económicas das economias de mercado não reguladas".

Assim sendo, no corpo da nossa dissertação propomos fazer a demonstração do comportamento da taxa de lucro na medida em que entendemos ser esse comportamento a causa primordial da actual situação em que se encontra a África Sub-Sahariana.

Não ocuparemos nisso mais do que umas 20 páginas.

Básicamente temos que o lucro é igual a uma relação entre, por um lado, a taxa de exploração e, por outro lado, a chamada composição orgânica do capital mais um.

$$r = e / k + 1$$

Esta equação é o resultado de uma simplificação algébrica elementar. A taxa de exploração (numerador) resulta de uma relação simples entre o excedente produzido e comercializado em resultado de um qualquer processo produtivo, por um lado, e o chamado salário de subsistência, por outro. A polémica sobre a tendência decrescente (ou não) da taxa de lucro existe porque aparentemente o sentido da fracção acima indicada seria indeterminado pois que a taxa de exploração (no numerador) aumentaria mais ou menos de acordo com os aumentos da "composição orgânica do capital" ou k .

Não é aqui o local adequado para discutir em detalhe toda essa problemática.

A questão básica que se coloca é a do destino a dar (em cada período de tempo) ao excedente económico realizado. Em economias ditas primitivas esse excedente é periodicamente consumido e utilizado no estabelecimento e/ou reforço de capital simbólico. Nas sociedades mercantis, esse excedente ou é consumido em luxo e ostentação pelas classes dirigentes ou reverte para investimentos produtivos. De acordo com uma das iterações do modelo por nós desenvolvido para o estudo do comportamento da taxa de lucro, se assumirmos como média global para o sistema uma taxa de refluxo do excedente económico de 10% aos quais corresponda um acréscimo de 5% anuais na produtividade social, verifica-se então que o ciclo de abrandamento (ou de retracção aparente no subsistema das empresas), seria de sensivelmente de 30 em 30 anos. O que vem a quase coincidir com as ondas longas de Kondratieff...

Outra observação que resulta também do modelo por nós desenvolvido é o surgimento de desemprego a partir de um determinado numero de anos, assim como a necessidade de destruição de estruturas físicas existentes (o tal "trabalho capitalizado") de modo a recriar novas e alargadas fronteiras de expansão.

Considerando a dimensão do acentuar do processo de globalização (iniciado sensivelmente há quinhentos anos) teremos que reconhecer que o comportamento da taxa de lucro tem sido e continua a ser um elemento determinante para o comportamento do sistema como um todo (ou de qualquer uma das suas fracções ou subsistemas quando considerados em relativo isolamento). Isto na medida em que se admita a motivação fundamental das empresas como sendo a maximização do lucro.

Note-se que na literatura sobre economia empresarial (pode dizer-se, de certa forma, uma espécie de micro-economia aplicada) têm sido aventadas diversas hipóteses alternativas. Um pouco como se a hipótese por nós adoptada (a da maximização do lucro com objectivo fundamental das empresas) fosse como que "politicamente incorrecta", pelo que se teria tomado necessário procurar outras explicações alternativas para o comportamento social dos empresários e das empresas em que se inserem ou dirigem.

Nestas condições consideramos que há uma relação directa e imediata entre o comportamento da taxa de lucro (enquanto média agregada do sistema como um todo...) e os seus efeitos visíveis expressos nas chamadas "ondas de Kondratief". Por outras palavras, essas chamadas ondas Kondratief não são mais do que a expressão visível do resultado do funcionamento profundo da taxa de lucro agregada, numa economia de mercado não regulado.

Uma das consequências a que acima nos referimos é a da expansão inerente à lógica intrínseca do sistema. Essa expansão pode basicamente fazer-se em duas direcções: ou uma expansão geográfica, digamos que na horizontal, com a conquista de novos territórios e novas populações, ou uma expansão como que na vertical, por meio do aumento populacional próprio. Como variante deste segundo tipo de expansão, pode ainda considerar-se um aprofundamento ou crescimento das necessidades de consumo das populações existentes. Cada uma das fracções isoladas, até ao início da globalização, é a partir de certa altura sujeita à necessidade de expansão para o exterior.

Pensamos poder demonstrar que essa necessidade de expansão tem resultado lógica e inelutavelmente da busca incessante de oportunidades de lucro por parte das empresas.

3. Os Actores Sociais Envolvidos

Esboçados a traços largos quer o "pano de fundo" quer as "regras do jogo", podemos então avançar para uma discussão dos diversos actores sociais envolvidos na evolução recente da África do Sul, discussão essa em que nos propomos analisar o "guião da peça" (as suas motivações e actuações) tendo em conta diversos parâmetros de análise.

Com a ascensão histórica da classe social a que se convencionou chamar de "burguesia", desde há alguns séculos que o sistema-mundo se tem desenvolvido num ambiente social e político em que tem predominado o "poder do dinheiro". Tendo embora presentes as múltiplas interpretações e análises feitas até agora relativamente às motivações dos actores sociais "Empresas" (*ver bibliografia a indicar*), seria de considerar como um dado consensual que a primeira e principal das motivações das empresas é o lucro. Temos no entanto que reconhecer que também essa posição é alvo de polémica e discordâncias.

Dada a importância assumida pelas empresas e empresários no desenrolar desta "peça" será necessário fazer então uma brevíssima revisão crítica da literatura sobre a Teoria da Empresa.

Desde as Teorias dos Custos de Transacção, Neo-Clássica da Agência e dos Direitos de Propriedade (de autores como Coase e Williamson) até à Abordagem da Teoria Regulacionista (de autores como Aglietta e Coriat), passando pela Abordagem Evolucionista (de autores como Simon).

Não pensamos gastar nisso mais do que umas 20 páginas.

Colocamos como hipótese de trabalho a ideia de que as grandes empresas (designadamente as MNC's) estão a atravessar um período de transformação organizacional em que, utilizando os termos de referência de Mintzberg, estariam a transformar-se gradualmente de "burocracias de forma divisional" em federações ou redes integradas de "burocracias profissionais" e/ou ad-hocracias. A hipótese derivada a investigar no terreno seria então a de que esta transformação organizacional está, por um lado subjacente ao fenómeno da deslocalização e, por outro, pode constituir uma oportunidade de desenvolvimento empresarial em países justamente como a África do Sul.

A motivação que faz mexer um qualquer sistema socio-económico assume múltiplas formas. Consideremos apenas os dois tipos mais importantes ou relevantes para a nossa análise:

- Aquilo a que se convencionou chamar de "o poder do Estado", o qual em termos de História mais recente evoluiu do "poder do Príncipe" para o "poder das burocracias estatais".

- Aquilo a que se convencionou chamar de "o poder do dinheiro", o qual também em termos de História recente tem vindo a evoluir do "poder das guildas e mercadores" para o "poder das burocracias empresariais".

As formas assumidas pelo entrelaçar destes dois tipos de burocracias tem determinado as configurações assumidas pelos subsistemas e pelo sistema-mundo como um todo. Por vezes parece ter predominado "o poder do príncipe", por vezes "o poder do dinheiro".

Enquanto que "o poder do príncipe" tem assumido diversas formas visíveis sob a designação genérica de "Política de Estado", o "poder do dinheiro" tem-se reflectido na promoção do primado da chamada "Economia de Mercado".

Com base nos anteriores pressupostos consideramos como determinantes em qualquer análise do sistema-mundo, os seguintes tipos de actores:

- As burocracias estatais e para-estatais, incluindo-se aqui as instituições de carácter inter-estatal.

- As burocracias empresariais e associativas (do sector empresarial) do aqui chamado "poder do dinheiro".

Serão ainda de considerar, embora com outros cuidados ou perspectivas de análise outros tipos de actores sociais, tais como:

- As organizações representativas dos trabalhadores

- As Igrejas

- As organizações ditas não-governamentais

Um exemplo recente particularmente relevante para a situação da África do Sul permite ilustrar a presença e actuação dos actores acima referenciados. Estamos a referir-nos à luta do estado sul-africano relativamente ao fabrico de genéricos para o combate à sida.

Neste caso concreto é fácil identificar não só os dois principais intervenientes (o Estado e as Empresas Farmacêuticas) mas também as Universidades (aliadas conjunturais do estado sul-africano e que "atacam" as MNC's do ramo farmacêutico por estas terem a pretensão de um predomínio na investigação fundamental), as ONG's (representantes típicos da usualmente chamada sociedade civil, outros estados, designadamente o Brasil e a Índia, organizações internacionais de tipo inter-estatal, em particular a Organização Mundial de Saúde, as Igrejas.

Devemos esclarecer que falamos sistematicamente de "burocracias" (*latu sensu*) estatais e empresariais e não apenas de "estado" e "empresas" por entendermos que cada um destes tipos de organismos sociais acaba por condicionar determinado tipo de comportamento social nos seus membros a

Estamos conscientes do facto de que aqueles dois tipos de burocracias são o que se poderia considerar "ideal types" na medida em que há na realidade observável uma íntima interpenetração e toda uma rede de interligações entre os actores individuais efectivamente constituintes destas burocracias. Em todo caso há que assinalar o reconhecimento consensual de que enquanto as organizações estatais parecem motivadas por culturas de desempenho burocrático (gestão de conformidade com os regulamentos) e as organizações empresariais parecem motivadas por culturas de desempenho financeiro (gestão por objectivos de mercado), em ambos os casos predominam valores como eficiência e eficácia, já as organizações da muitas vezes chamada sociedade civil parecem motivadas por valores de solidariedade, participação e democracia.

Podemos ainda acrescentar que o papel primordial atribuído a estes dois tipos de burocracias não pretende ser aqui uma originalidade. Nas palavras de Derlugian (in Hopkins, Wallerstein et alia, 1998) "*the closely knit web of international and major nation-state burocracies, both scientific and managerial, public and private, may seek to legitimize themselves by assuming the functions of global management and security*".

A evolução recente da África do Sul

1. Tal como indicado por Fine e Rustomjee (1996) foi a acção intervencionista do estado sul-africano (ainda no período da situação de "domínio britânico") que levou à criação do chamado complexo mineiro-industrial do qual veio a resultar o relativo desenvolvimento do país e o seu eventual posicionamento como país intermédio ou da chamada semi-periferia.

2. Nas palavras de Roelofse-Campbell (Unisa 1995) parece um paradoxo que as relações da África do Sul com o resto de África se tenham desenvolvido muito mais tarde do que no caso do Brasil, um outro país a que normalmente se atribui para a respectiva região (a América do Sul) um papel similar ao da África do Sul para a África Austral. Neste paradoxo estão já implícitas algumas das críticas a fazer ao modelo analítico da chamada escola do sistema-mundo. De facto, aquela escola refere-se ao "centro" do sistema como sendo constituído por "Europa, América do Norte e Japão, mais os países de colonização britânica do Sul, designadamente a Austrália e a Nova Zelândia. Ora o posicionamento da África do Sul, até à chegada ao poder do ANC, era muitas vezes visto como equivalente ao daqueles dois outros países do Sul, tendo até a particularidade de ter como que colónias "internas" (os bantustões). Assim sendo, a África do Sul do Partido Nacional (boer/afrikaner) aspirava a, ou presumia-se, "carrément" como fazendo parte do "centro". Só a democratização do país com o governo de maioria e o pleno reconhecimento da "africanidade" da sociedade sul-africana é que se poderia aí falar então de "semi-periferia".

Como assinala ainda Roelofse-Campbell, enquanto que o Brasil (uma potência exterior à região) tinha já em 1995 articulado uma estratégia política, económica e diplomática para com a África Austral, a África do Sul, país integrante e "pivot" de toda a região, ainda o não fizera. Poderá naturalmente argumentar-se que se trata meramente de uma questão de tempo e de prioridades por parte do novos dirigentes sul-africanos.

Para eles, a independência da África do Sul ainda só ocorreu há pouco mais de cinco anos...

Por outro lado, como se sabe, a delonga na obtenção da independência por parte de países como Angola, Moçambique e Zimbábwe, terá certamente contribuído para atrasar a consciencialização da necessidade da formulação de uma estratégia política regional por parte do estado sul-africano.

Como indica Meyer (*in Oosthuizen et alia - The Political Economy of South Africa*) a continuada permanência no poder por parte do Partido Nacional (quase cinquenta anos...) levou a que se estabelecesse entre este partido e o estado sul-africano uma relação intimista que terá distorcido de forma profunda o funcionamento "normal" do sistema social e económico.

3. Finalmente importará discutir a problemática das oportunidades de desenvolvimento empresarial na África do Sul, no contexto global acima delineado.

Tal como esboçado em Mhone (*The Informal Sector in Southern Africa*) haverá então que investigar se de facto existem na África do Sul oportunidades de desenvolvimento empresarial, se essas oportunidades são (ou não) em parte resultantes do processo de transformação organizacional a que acima aludimos e como estarão os empresários sul-africanos a aproveitar (ou não) essas oportunidades.

Principais fontes até agora consultadas

- Fine and Rustomjee: *The Political Economy of South Africa*
- Mhone: *The Informal Sector in Southern Africa*
- Amin: *Capitalism in the Age of Globalization*
- Koelbel - *The Global Economy and Democracy in South Africa*
- Fine: *Social Capital versus Social Theory (Political Economy and Social Science at the turn of the Millennium)*
- Oosthuizen et alia: *The Political Economy of South Africa*
- Coriat et Weinstein: *Les Nouvelles Théories de l'Entreprise*
- Hopkins and Wallerstein: *The Age of Transition (Trajectory of the World-System 1945-2025)*
- "The political economy of South Africa's relations with the International Monetary Fund and the World Bank: Papers presented at a workshop"
- Various UNISA Reports
- Levitsky et alia: *Microenterprises in Developing Countries*

INSTITUTO SUPERIOR DE CIÊNCIAS
DO TRABALHO E DA EMPRESA

Projecto de Tese

***Contribuição dos empresários para o
desenvolvimento de S. Tomé e Príncipe***

SOB A ORIENTAÇÃO DO PROFESSOR DOUTOR JORGE
CORREIA JESUÍNO

***Contribuição dos empresários para o
desenvolvimento de S. Tomé e Príncipe***

JOSÉ LUÍS CONCEIÇÃO MARTINHO

Contribuição dos empresários para o desenvolvimento de S. Tomé e Príncipe

Objecto de Estudo

Introdução

Trabalhos de campo chamam à atenção para a contribuição que as micro e pequenas empresas têm estado a dar para a melhoria das condições económicas dos países em desenvolvimento (Mead and Liedholm, 1998). Sem elas haveria muito mais fome em vários países africanos. Contudo, se trabalhos de investigação muito pertinentes sobre as micro e pequenas empresas em África vêm sendo realizados, esses trabalhos, no entanto, são orientados particularmente por uma perspectiva económica e recentemente (a partir dos anos 90) por uma perspectiva económico-social (variáveis sócio - demográficas, capital humano, etc.) e ecológica.

Em África as empresas com pelo menos (1) empregado/a e ou menos de (10) empregados/as dependem do empresário/a ou proprietário/a para sobreviverem e desenvolverem (M. Frese, 1998). Este aspecto pode ser explicado pelo facto do empresário/a ou proprietário/a concentrar em si todo um conjunto de funções respeitantes à tomada de decisão, à motivação, à comunicação, à orientação, entre outras, e que são variáveis psicológicas. Porém, estudos focalizados numa perspectiva psicológica versando estes mesmos empresários ou proprietários têm sido escassos.

Sendo o empresário/a ou proprietário/a o actor principal, o "pivot" que centra e reencaminha as informações relevantes para a empresa, a identificação das diferentes estratégias que conduzam ou não ao sucesso, e o contexto em que elas são utilizadas assumem particular importância quer do ponto de vista do conhecimento quer de ensino. Deste modo, tem alguma pertinência o estudos das características psicológicas dos empresários ou proprietários das micro e pequenas empresas em África e o contexto em que estas são maximizadas ou minimizadas.

As Micro e Pequenas Empresas e o sector informal

Um facto que actualmente se constata é a proliferação de micro empresas e de pluri-actividades tanto nos Países da África Sub-Sahariana (PASS), como na América Latina e na China. O denominador comum subjacente ao fenómeno tem sido por um lado, alterações rápidas no sistema económico via Programas de Ajustamento Estrutural (PAE) ou via

alterações nos mecanismos reguladores do sistema económico (do plano ao mercado) e, por outro, o processo da globalização com os países do centro mais centralizadores e os países da periferias mais periféricos.

É neste contexto, que vem sendo cada vez mais visível o sector informal conceptualizado e operacionalizado no início dos anos 70 pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) como:

- *l'ensemble des petites entreprises individuelles non capitalistes où se développent les activités créatrices de revenus.*

Têm os seguintes critérios que as diferenciam:

- facilidade de acesso,
- utilização dos recursos locais,
- tecnologias de forte intensidade da mão-de-obra,
- empresas familiar,
- operações de pequena escala,
- mercado de concorrência não regulamentada,
- qualificações adquiridas fora do sistema oficial escolar ou profissional.

O Banco Mundial no seu relatório sobre as perspectivas de desenvolvimento nos PASS questiona "*...le dynamisme dont fait prouve le secteur informel peut il constituer une composante intrinsèque du développement à long terme ou n'est il dû qu'a l'existence de distorsions que se propont précisément d'atténuer ou de supprimer les politique d'ajustement structurel?...*" J.Charmes (1992, 70).

Se inicialmente o sector informal foi associado ao desemprego disfarçado, ao subemprego e a pobreza, a OIT recentemente tem-no visto, também como local de qualificação, bem como "*nicho*" de formação de empresários.

Por outro lado, a dinâmica do sector informal, desenvolvendo-se e prosperando à margem do Estado, entra em contradição - questiona o Estado - mas paradoxalmente o sector informal vem cada vez mais - com os licenciamentos, desemprego sectorial imposto pelo PAE - absorvendo, fornecendo bens e serviços, bem como tem sido fonte de rendimento dos assalariados e não só, cujo poder de compra tem caído.

De referir, também, que o sector informal possibilita emprego aos elementos - quadros - da "*classe-estado*" que deixam o sector estatal para criarem as suas micro empresas.

O sector informal surge, deste modo, como estratégia de alocação da força de trabalho no contexto do processo produtivo (onde se enquadram os trabalhos de Ph. Hugon, J. Charmes, M. Penouil, entre outros), mas também, como estratégia de reprodução da força de trabalho, que a população activa nos PASS dispõe para enfrentar as graves crises com que se confronta: crise da produção alimentar, do abastecimento aos centros urbanos e do endividamento externo.

As Grandes Empresas as Empresas Estatais e o sector formal

A globalização da economia, o desenvolvimento tecnológico e o aparecimento de novos produtos tem tido, entre outras consequências a marginalização por parte de capitais privados internacionais de determinadas zonas de mercado e a orientação para as zonas de mercado com elevado índice de desenvolvimento "...ou para aquelas cujas infraestruturas e ritmos de expansão económica oferecem maiores possibilidades de negócio (caso dos chamados NIC's - New Industrial Countries)..." F. J. Cardoso (1993, 61). Neste contexto tem-se verificado o desinvestimento significativo de capital estrangeiro directo em África. Os capitais privados estrangeiros têm vindo a retirar-se das actividades produtivas e a concentrarem-se nas actividades de comercialização, prestação de serviços técnicos entre outros. O desinvestimento e a perda de posição resulta, em parte, de estratégias de desenvolvimento levadas a prática após a independência pelos governantes africanos.

A revolução colonial (Patrick Chabal, 1994) introduziu alterações significativas, em particular o que decorre do processo de "ocupação efectiva" e, posteriormente, da centralização e extensão do poder e das estruturas do Estado. Alterações que tinham como objectivo, entre outros, realizar a exploração directa das riquezas minerais e agrícolas das colónias. Para tal foram criadas as empresas estatais ⁽¹⁾. Estas empresas foram "herdadas" após a independência pelos governos africanos que, de acordo com os seus modelos de desenvolvimento procuraram geri-las e, em alguns casos, expandi-las através das nacionalizações.

Se as empresas estatais e o Estado aparecem até ao início da década de oitenta como dominantes e a ocuparem o maior espaço no mercado dos PASS, para alguns estudiosos da realidade africana, Copans, Amselle

¹ Para F. J. Cardoso "...são organizações nas quais a propriedade e o controlo pertencem maioritariamente ao Estado, pressupondo que a maior parte das receitas provêm das vendas, que essas empresas têm existência legal como entidades autónomas e que possuem contabilidade própria...". (Obra citada, pág. 77)

⁽²⁾ entre outros sustentam a existência de actividade empresarial africana através duma "rede comercial" articulando o comércio, a produção e o transporte que remonta ao período pré-colonial e que não só subsistiu como se adaptou aos novos contextos. Essa "rede comercial" caracteriza-se através de empresas familiares cuja lógica subjacente é a rentabilidade social. Parte dessa "rede comercial" passa para o controlo das empresas coloniais sediadas nas metrópoles.

Para Hugon, é possível diferenciar quatro tipos de empresas tendo cada uma sua lógica e modelo organizacional:

- *grandes empresas privadas*, essencialmente estrangeiras (filiais de grupos multinacionais e estrangeiros instalados em África). Sendo pouco numerosos os empresários africanos com uma lógica Industrial;
- *empresas públicas e parapúblicas*, são a forma dominante de organização do sector moderno. Geridas pelos quadros da "classe estado" que pretendem ocupar o espaço dos "empresários nacionais", cuja lógica de estado tem como suporte a redistribuição, o clientelismo;
- *pequenas unidades informais* – analisadas quando do sistema informal – têm como lógica as normas de solidariedade, de reciprocidade;
- *pequenas e médias empresas*, encontram-se particularmente no sector terciário cuja lógica comercial visa a rentabilidade a curto prazo e a adaptação ao mercado.

No contexto actual – década de noventa – com a aplicação dos PAE têm sido tomadas medidas que visam a redução do sector público, a privatização das empresas públicas, bem como o incentivar o aparecimento duma classe empresarial inovadora. Paradoxalmente, as pequenas unidades informais tendem a expandir-se e as pequenas e médias empresas crescem a um ritmo mais lento, mas o sector formal e o informal vão-se complementando cada vez mais.

Procuramos apresentar numa breve revisão de literatura, algumas conceptualizações do sector informal e formal, bem como as empresas pertencentes a esses sectores. Porém, para o nosso objecto de estudo iremos apoiar-nos na caracterização feita por Michael Frese (1999, 14), para quem o sector informal é essencialmente de sobrevivência, pobremente gerido e não registado oficialmente (onde não se paga impostos). As micro empresas são empresas com (0-10)

² Ellis, Stephen et Fauré, Yves-A. (1995) *Entreprises et entrepreneurs africains*. Éditions Karthala et Orstom

empregados e as pequenas empresas têm entre (11 a 50) empregados. Por outro lado, procede a uma definição descritiva do empresário: sendo todo aquele que tendo dado início à actividade empresarial gere-a durante um período de tempo relativamente longo.

Orientação Empresarial

Os empresários como grupo social constróem os seus sistemas de conhecimento no decorrer dum processo participativo e de negociação, através da discussão e da comunicação que ocorre num determinado contexto social e cultural (Fran Elejabarrieta, 1994). Este contexto sociocultural é caracterizado por um sistema de valores e normas partilhadas e transmitidas através de gerações, possibilitando aos indivíduos, aos grupo e/ou as instituições definirem as suas posições, as suas legitimidades, e/ou as suas identidades. Com este conjunto de referências conceptuais pretendemos, por um lado, dar uma perspectiva da cultura societal em que os empresários são modelados e modelam as suas cognições e, por outro lado, os sistemas culturais que os empresários constróem, dado que os processos de aprendizagem, de discussão, negociação e de comunicação são semelhantes.

Para GLOBE International Team os sistemas culturais empresariais diferenciam-se de acordo com as seguintes dimensões: "Individualismo versus Colectivismo, Masculinidade versus Feminilidade, Tolerância versus Intolerância da Incerteza, Poder Distante versus Poder Igualitário (Hofstede, 1980), Humanística versus Não Humanística, Capacidade de Realização versus sem Capacidade de Realização e Orientada para Futuro versus não Orientada para Futuro". Se as culturas empresariais se diferenciam nas dimensões acima referidas, elas dispõem, igualmente, de um sistema de práticas que lhes permite adaptarem-se ao contexto externo, bem como realizarem uma integração interna (Michael Frese, 1997). Para alguns estudiosos do comportamento empresarial, o sistema de práticas dos empresários constitui um dos aspectos da orientação empresarial: o que os leva não só a iniciarem a actividade (*complete planning strategy, critical point strategy, opportunistic strategy, reactive strategy*), como gerarem e satisfazerem com êxito as necessidades do mercado (*autonomy, innovativeness, risk orientation, competitive aggressiveness, emotional stability and learning orientation, achievement orientation, integrity, and traditionalism vs modernism*) num processo competitivo e de risco (Lumpkin, G. T. and Dess, G. G., 1996).

A orientação empresarial é moderada e mediada pelas percepções de auto-eficácia (3) que subsistindo ao nível do empresário e/ou da empresa enquanto grupo e/ou instituição, leva-o a ter a expectativa da realização com êxito de um conjunto de intervenções.

As hipóteses que têm sido colocadas - no seguimento dos trabalhos de Bandura (A. Bandura, 1986) - são de que as percepções que os empresários possuem da sua auto-eficácia condicionará as suas tomadas de decisão, as suas estratégias e a persistência das mesmas, as perspectivas de futuro, o seu desempenho, entre outros aspectos da orientação empresarial.

Deste modo, a percepção de auto-eficácia dos empresários terá uma significativa pertinência no inter-relacionamento das suas práticas empresariais e o contexto da cultura societal onde intervêm. O que tem sido esquematizada de acordo com o modelo:



Se a tomada de decisão de investir, iniciar e ou diversificar a actividade constitui uma das dimensões significativas do comportamento empresarial, a persistência e a implementação da actividade, a sua perspectivação no futuro, o responder aos desafios colocados pela competição com inovação e criatividade, entre outros comportamentos, definem a orientação empresarial. Convém, no entanto, referir que das (8) variáveis mais importantes na operacionalização da orientação empresarial, a personalidade não é mencionada, embora alguns estudos façam dela referência. Para M. Frese ..."*orientations are more specific, more proximal causes of behavior and more concrete*"...(Frese, 1999, 32). O estudo da multidimensional faceta do comportamento empresarial constitui objectivo do trabalho que nos propomos realizar junto dos empresários santomenses. Quais as dimensões da orientação empresarial dos empresários santomenses? Quais as dimensões da orientação empresarial que contribuem para o sucesso ou o não êxito da

³ Para Bandura as percepções de auto-eficácia referem-se as expectativas que os sujeitos têm de realizarem com sucesso um determinado comportamento (Bandura, A. ,1986)

actividade empresarial? Pode-se perguntar se estas dimensões contribuem para o sucesso empresarial em não importa que contexto?.

Contexto da intervenção empresarial

O contexto significa algo mais que o lugar (localização: rural versus urbano), o ambiente (tecnologia, situação económica e política, a competição intensiva ou fraca, o controlo com nível baixo ou alto, etc.) e o sistema cultural de onde o empresário realiza a sua actividade. As diferentes conceptualizações do contexto estão de acordo em diferencia-lo em: liberal versus hostil, dinâmico versus de natureza estática, e complexo versus pouco diferenciado (M. Frese, 1999). Estudos realizados com uma amostra de empresários⁽⁴⁾ da África do Sul, de Uganda, da Zâmbia, do Zimbabwe chamam a atenção para a relação entre os contextos em que os empresários realizam as suas actividades e determinada dimensão da orientação empresarial que poderá conduzir ao sucesso ou ao não êxito.

Objectivo Global

Copans, Amselle⁽⁵⁾ entre outros sustentam a existência de actividade empresarial africana através duma "rede comercial" articulando o Comércio, a Produção e o Transporte remontando ao período pré-colonial e que não só subsistiu como se adaptou aos novos contextos do pós-colonial. Essa "rede comercial" caracteriza-se por serem empresas familiares cuja lógica subjacente é a rentabilidade social. No entanto, com a colonização parte dessa "rede comercial" passa para o controlo das empresas coloniais sedeada nas metrópoles.

A preocupação redistributiva ou o "investimento social" ou seja a relevância atribuída às solidariedades comunitárias e étnicas que caracteriza a prática empresarial de um número significativo de empresários africanos, leva a que alguns investigadores questionem o sistema empresarial africano, enquanto outros vêem-nas como comportamentos de adaptação ao sistema de mercado pouco diferenciado, imperfeito e com elevado nível de incerteza. Para Mário Murteira "...é de supor que as "culturas empresariais" de raiz local ou nacional (ou étnica) determinem modelos ou padrões de comportamento

⁴ o empresário é definido como todo aquele que tendo dado início de actividade empresarial gere-a durante um período de tempo relativamente longo

⁵ Ellis, Stephen et Fauré, Yves-A. (1995) *Entreprises et entrepreneurs africains*. Éditions Karthala et Orstom

do empresário mais ou menos próximos de estereótipos como: empresário especulador versus empresário criativo ou inovador, empresário oportunista, empresário rentista, etc..." (1996, 20). Ainda de acordo com Mário Murteira esses "tipos empresariais" serão formas elementares ou "indeterminação cultural" de mercado na fase de "transição", de onde "...o empresário "moderno" emerge em múltiplas formas ou redes de relacionamento entre o formal e o informal, o legal e o clandestino..." (Mário Murteira, 1996, 22).

Retomando as incertezas de Mário Murteira no que respeita às "culturas empresariais" de raiz local ou nacional nos países africanos lusófonos, neste período de "transição", Correia Jesuíno verifica ser possível "...identificar diferentes "culturas empresariais" associadas por um lado a pertenças nacionais e por outro a tipos de actividade económica e definidas em termos de motivações, percepções da envolvente bem como das atitudes e valores..." (1996, 17).

Na sequência dos trabalhos realizados por João Viegas respeitante às motivações dos empresários santomenses, as "culturas empresariais" santomenses caracterizar-se-iam pela procura de segurança e oportunidade, mas de forma precária e reactiva e uma percepção particularmente desfavorável da envolvente. No que se refere à segurança ela diz respeito ao bem estar dos familiares e da comunidade.

Do trabalho que realizamos com uma amostra de empresários santomenses, ressaltou a caracterização da classe empresarial actual, em função de dois sistemas identitários:

- **os sistemas identitários ancorados nos valores do "passado"** - são os empresários que se caracterizam a si próprios como sendo profissionalmente competentes, tendo tido uma formação e educação baseada nos valores "humanistas", são honestos, sérios, dinâmicos, têm garra, visão e sabem investir. Consideram que a visão e saber investir advêm do facto de possuírem capacidades particulares como seja o "dom". Estes empresários para além de atribuírem muita importância, valorizarem e apoiarem-se nos seus sistemas familiares, privilegiam a procura do bem-estar da colectividade.
- **os sistemas identitários ancorados nos valores do "presente"** - são os empresários que se considera não terem competência profissional, serem irresponsáveis "malabaristas", "furões", candongueiros ⁽⁶⁾. Estes empresários para além de

⁶ Os candongueiros são os empresários não "legalizados" ou seja pertencem ao sistema informal da economia de mercado.

serem individualistas e oportunistas, procuram gratificações materiais imediatas. Eles utilizam os seus familiares e amigos como instrumentos para realizarem os seus objectivos.

O **Estado**, por seu lado, é actualmente representado como parceiro impotente e frágil de quem os empresários não esperam apoio.

Para os investigadores da África Sub-Sahariana o traço mais salientes do sistema empresarial africano é o investimento que estes empresários fazem nos seus sistemas familiares e/ou comunitário e a fragilidade do Estado. Por seu lado, os estados ilhéus tendem a construir "nichos" socioculturais com características específicas que se diferenciam dos sistemas socioculturais continentais. Nesta fase de transição para a economia do mercado, caracterizada pela emergência empresarial e em que nas ilhas – Taiwan, Maurícias, Cabo Verde – o processo se consolida, procuramos as especificidades da orientação empresarial santomense. Quais as dimensões da orientação empresarial que caracterizam os empresários santomenses e que contribuem para o sucesso ou não êxito das suas actividades?

Objectivo Específico

Nos anos 90 tem-se verificado um emergir da actividade empresarial caracterizado por um lado, pela diversificação e alargamento da actividade dos empresários e por outro, dos ex-quadros técnicos e ou ex-gestores do estado que se instalam em vários sectores de actividade: dos serviços à agricultura, pescas, etc. Verifica-se, igualmente, o aparecimento desordenado e descontrolado da actividade empresarial informal, bem como a entrada em cena de algumas mulheres em actividades como o comercio informal regional – S. Tomé e Príncipe e Angola , S. Tomé e Príncipe e Gabão- entre outras áreas.

Se considerarmos como pertinente a caracterização da classe empresarial santomense em dois sistemas identitários:

- **os empresários cujos sistemas identitários estão ancorados nos valores do "passado";**
- **os empresários cujos sistemas identitários estão ancorados nos valores do "presente".**

As alterações que decorrem fundamentalmente da adopção e implementação dos Programas de Ajustamento Estrutural, interligadas com as debilidades do sistema do poder do Estado, têm provocado rupturas e clivagens significativas nas culturas empresariais santomenses. Quais as dimensões da orientação empresarial que caracterizam os

empresários santomenses e que contribuem para o sucesso ou não êxito das suas actividades?

Hipótese

Os empresários santomenses diferenciam-se em relação às percepções de auto-eficácia em: empresários com percepções de auto-eficácia baixas; empresários com percepções de auto-eficácia elevadas.

Sub-hipótese I

Quanto mais elevadas forem as suas percepções de auto-eficácia e a orientação para o futuro:

- a. maior será a correlação com as práticas empresariais como inovação, diversificação das actividades, recurso aos sistemas formais de financiamento;
- b. menor será a correlação com o apoio e investimento nos sistemas familiares e a lógica não será redistributiva;

Sub-hipótese II

Quanto mais baixas forem as suas percepções de auto-eficácia e a orientação para o futuro:

- c. menor será a correlação com as práticas empresariais como inovação, diversificação das actividades, recurso aos sistemas formais de financiamento;
- d. maior será a correlação com o apoio e investimento nos sistemas familiares e a lógica será redistributiva;

Metodologia

A metodologia utilizada neste trabalho pretende cruzar técnicas quantitativas e qualitativas. De referir que a análise qualitativa tem sido o método que se privilegia nos trabalhos de campo nas ciências sociais (Huberman, A. Michael. et Miles, Matthew B.). Esta análise é entendida como um processo que reúne a informação e organiza-a de forma compacta, tornando-a posteriormente acessível, permitindo que tanto se possa tirar conclusões justificadas, como repensar outras formas de intervenção.

Para o presente estudo, numa 1.^a fase propomos aplicar um conjunto de escalas com vista à recolha de informação respeitante à auto-eficácia dos empresários. No entanto, tendo em conta o objecto de estudo que nos propomos realizar, a utilização de uma metodologia meramente quantitativa corre o risco de ser insuficiente, não conseguindo abranger aspectos significativos da nossa problemática. Deste modo, numa 2.^a fase os mesmos sujeitos serão submetidos a uma entrevista focalizada que será posteriormente objecto de análise qualitativa. Esta complementar a análise quantitativa, o que nos permitirá ter acesso a informação de 2.^o nível, ou seja, com maior nível de profundidade na compreensão das variáveis em estudo.

Dada as características das Ilhas de S. Tomé e Príncipe, em particular a sua densidade populacional – aproximadamente 130000 habitantes para 988 km² – propomo-nos trabalhar uma amostra que será representativa dos empresários ou proprietários santomenses. Todavia, iremos apenas trabalhar com empresários ou proprietários das micro e pequenas empresas que tenham pelo menos (1) empregado/a e que tendo dado início de actividade empresarial gere-a a 10 anos ou mais de forma ininterrupta. Não estabelecemos limite superior em relação ao número de empregados da empresa, por considerarmos diferente, na sequência de trabalhos realizados por M. Frese (1999), a percepção de ter um empregado/a, da percepção de não ter. Por outro lado, dado que o nosso objecto de estudo são as variáveis psicológicas, trabalharemos com empresários ou proprietários tanto do sector informal como do formal.

Apresentamos em (**Anexo I**) o instrumento – questionário – para recolha de informação quantitativa.

Grelha Teórica

Pretendemos efectuar a análise e enquadramento teórico de alguns conceitos que julgamos pertinentes para a problemática em estudo como

seja: representação social (RS), cognição social, cultura empresarial (EC), cultura societal (SC), orientação empresarial (OE), auto-eficácia, complete planning strategy, critical point strategy, opportunistic strategy, reactive strategy, autonomy, innovativeness, risk orientation, competitive aggressiveness, emotional stability, learning orientation, achievement orientation, integrity, traditionalism, modernism, identidade social, sistema empresarial, sistema empresarial africano, desenvolvimento, programas de ajustamento estrutural, sistema económico, culturas empresariais, etc.

Seminário

“Contextos e actores económicos em África”

Área de Estudos Africanos & Centro de Estudos Africanos

ISCTE, 22 de Junho 2001

Aula Magna

Seminário Contextos e Actores Económicos em África

Economia, Empresas e Empresários em África

ISCTE, 22 de Junho de 2001

Apresentação das linhas gerais da tese de doutoramento em preparação com o título "Trabalho Assalariado no Sector Formal e Estratégias de Sobrevivência e Reprodução: racionalidades e práticas em contexto urbano angolano"

Cristina Udelsmann Rodrigues – CEA - ISCTE

A análise da realidade empresarial angolana tem sido alvo de uma muito reduzida atenção, facto corroborado pela reduzida produção de textos relativos a esta temática¹. Menos explorado ainda é o campo das relações laborais e dos trabalhadores das empresas angolanas, o que não acontece em relação a outros países africanos² e ainda menos no que se refere às empresas de países industrializados³.

Muito embora outras questões pareçam mais pertinentes no que respeita às ciências sociais em Angola, como sejam a situação política, as condições e desenvolvimento económicos, a pobreza ou o crescimento urbano, não nos parece que as questões relativas às empresas e ao trabalho deva ser posta de lado. Se por outro lado a análise económica se tem centrado essencialmente nos fenómenos relativos ao sector informal, não será esforço desnecessário tentar compreender as práticas e racionalidades relativas ao sector formal, ao trabalho assalariado e às empresas, que aliás envolve um grande número de pessoas em meio urbano (SOUSA, 1997).

A investigação em curso e aqui apresentada é de carácter fundamentalmente antropológico, privilegiando metodologias ligadas à entrevista e observação e servindo-se das bases fornecidas pela antropologia das organizações. O trabalho de terreno envolve pesquisa em empresas em Luanda de vários

¹ Saliente-se alguma produção recente directamente relacionada com as empresas e empresários (CALADO, 1998; RODRIGUES, 1997) e outras mais abrangentes relativas à indústria em Angola (FERREIRA, 1999; ROCHA, 1997)

² a bibliografia referente à África francófona e à anglófona é abundante e atravessa os mais variados temas desde a influência dos aspectos ligados ao tradicional (DESJEUX:1987; AGIER:1987; DUBRESSON:1987; MORICE:1995; COPANS: 1987; HENRY:1988,1992; D'IRIBARNE:1991; DENIEUIL:1992; LAUTIER:1995), as influências do político (FAURÉ:1994), do religioso (DZAKA&MILANDOU:1994), do género (CABANES: 1995), da origem étnica e da linhagem (AGIER:1987), do informal (LE BRIS et all.:1987) nas empresas

³ Desde os anos 30 que se tem vindo a desenvolver investigação tanto no campo da Sociologia como no da Antropologia relativa a estas temáticas

sectores, nacionais e estrangeiras, por forma a recolher informação junto de trabalhadores do sector formal.

Os eixos principais da investigação centram-se nas racionalidades e práticas referentes à actividade assalariada tanto por parte dos trabalhadores como ao nível do enquadramento legal e institucional do sector empresarial.

Os principais pressupostos são apresentados seguidamente.

1. O trabalho assalariado não ocupa um lugar central no conjunto das relações laborais

Apesar de constituir uma relação central nas sociedades modernas actuais, o trabalho assalariado não é a relação económica fundamental que encontramos noutros contextos, como por exemplo o africano. Muito embora exista desde há uns anos a esta parte uma gradual aproximação às normas, valores e práticas dos países industrializados fruto da globalização, esta não deixa de ser incompleta.

Este facto não teria importância de maior e poderia até constituir um último refúgio do sistema mundializante do desenvolvimento, uma salvaguarda dos valores e sociedades tradicionais, não fosse existirem projectos de desenvolvimento para estes contextos, investimentos financeiros, industriais que têm como base uma concepção moderna do trabalho, dos recursos humanos e das instituições com os quais existem interacções múltiplas.

Apesar de recente, a centralidade da relação assalariada nas sociedades modernas é evidente e condiciona e modela grande parte das relações sociais e económicas.

Em meio urbano africano, mesmo aqui, o trabalho assalariado não tem este papel central. A sua introdução, a princípio substituindo o trabalho compulsivo e posteriormente sendo adoptado a nível nacional, configurou as realidades actuais.

Em Angola as transformações relativas à transição duma situação de trabalho compulsivo durante a escravatura ocorrem apenas nos finais do século XIX/início do século XX (com a regulamentação do trabalho indígena) e apenas nos anos 60/70 se começam a introduzir alterações relativas à salarização. Mais tarde com a orientação socialista é introduzido um novo tipo de contrato de trabalho e as ideologias e práticas relativas ao trabalho e às relações laborais é sustentada por novos pressupostos.

Nos últimos anos, a adopção da economia de mercado como sistema económico regulador faz-se não sem algumas dificuldades neste âmbito. As relações laborais e as ideologias e práticas dos trabalhadores encerram em próprios muitos aspectos, por um lado ligados

- à manutenção de uma matriz cultural tradicional que, à falta de outro modelo que a substitua, se mantém com um certo vigor
- à adaptação das novas relações laborais introduzidas pela modernidade a essa matriz tradicional, por um lado, e às necessidades específicas e contextos socioeconómicos onde os trabalhadores estão inseridos.

No caso das empresas e dos trabalhadores em Luanda, as lógicas e práticas mantêm-se ligadas à matriz tradicional, na medida em que o trabalho assalariado é uma das actividades integradas nas estratégias de sobrevivência das famílias que se baseiam numa dispersão de recursos e numa concentração dos mesmos no grupo familiar.

Por outro lado, o trabalho assalariado adquire configurações próprias e específicas modeladas pelas condições socioeconómicas, pela guerra, pelo crescimento urbano.

2. O trabalho assalariado é um das formas possíveis de obtenção de recursos com vista a assegurar a sobrevivência e a reprodução dos grupos familiares

As “estratégias de sobrevivência” são aqui entendidas como um conjunto de formulações que engendram práticas e cujo sentido final não é a simples sobrevivência (este é o modo como as estratégias seriam entendidas no senso comum) mas sim um conjunto articulado de práticas que estabelecem como objectivo a promoção social e económica dos grupos, a sua reprodução. Inscrevem-se num princípio de aumento e melhoria das condições existentes tendo em vista a reprodução.

As estratégias de sobrevivência em África e as actividades económicas a elas ligadas variam de acordo com as condições específicas, especialmente com as condições económicas mantendo, no entanto alguns aspectos fundamentais:

- o grupo familiar encarrega-se da concepção e gestão das estratégias de sobrevivência⁴, concentrando os recursos e distribuindo-os (aumentando assim as possibilidades disponíveis)
- as estratégias de sobrevivência implicam uma dispersão dos membros por variadas actividades geradoras de recursos e uma dispersão dos membros por actividades geradoras de recursos variados

A dispersão envolve um conjunto de práticas que integram actividades económicas, solidariedades e outras formas de captação de recursos e serviços, potencializando as possibilidades.

O estabelecimento de solidariedades como exercício de dispersão não é arbitrária e as possibilidades que oferecem são factor de escolha e investimento que tem como base essencialmente capital do tipo social

A concepção de uma estratégia pressupõe a inventariação dos meios disponíveis, uma clarificação dos objectivos e uma adaptação entre uns e outros (LAUTIER, 1995) mesmo que não seja possível identificar à partida um sentido estratégico ou uma intencionalidade.

⁴ O que não implica que não existam interesses diferentes relativos a cada um dos indivíduos baseados no seu estatuto, género ou geração (ROBERTS, 1994:6)

Incluídas nas estratégias de sobrevivência em África aparecem práticas ligadas:

- ao aumento das actividades no sector informal
- à pequena produção agrícola
- à criação de novas formas de acesso a serviços ou a adaptação à falta ou inexistência dos mesmos
- reforço e adaptação das relações urbanas-rurais (POTTS, 1997)

Em Luanda e nos anos que se seguem à independência funcionam essencialmente práticas ligadas às trocas institucionais e individuais, ao mercado paralelo, ao apoio familiar, à solidariedade individual e aos esquemas (RELA, 1992). Nos anos recentes predominam as actividades do sector informal, a intensificação das pequenas actividades agrícolas, ao aumento das prestações de serviços, a diversificação das actividades das famílias, a diversificação das solidariedades, a migração e a proliferação de todo um conjunto de actividades consideradas ilegais (ADRA, 1993).

3. A importância do trabalho assalariado nestes contextos é distinta da relação assalariada clássica e esta importância é evidenciada nas práticas e racionalidades específicas

A maioria das famílias em Luanda não consegue sobreviver apenas contando com os salários provenientes da actividade no sector formal.

O trabalho assalariado em Luanda constitui em muitos casos:

- uma actividade subsidiária/complementar (enquadrada nas estratégias dispersivas das famílias, a actividade assalariada constitui apenas mais uma das possibilidades de obtenção de recursos e pressupõe que outros membros das famílias contribuam ou com outros salários ou com outros salários e outros rendimentos das mais variadas origens)
- uma actividade articulada com outras formas de obtenção de recursos (grande parte das vezes, a articulação faz-se quer recorrendo às possibilidades em termos de redes ou em termos de equipamentos/instrumentos ou em termos de recursos que a actividade assalariada possibilita e que podem ser utilizados no desenvolvimento de outras actividades ligadas ou não à actividade formal)
- uma forma de acesso a outras redes/fontes de recursos (tanto em termos das possibilidades de acesso a redes e recursos que a actividade oferece como em termos de garantia que pode ser utilizada para a realização de outras actividades que requerem a participação de elementos com um certo crédito

No entanto, é evidente a importância atribuída ao trabalho assalariado no sector formal, mau grado os montantes irrisórios que este possibilita⁵. Esta importância refere-se não só à concepção do trabalho assalariado numa empresa como factor de prestígio mas também ao facto de ele permitir:

- uma certa regularidade num capital que pode (e é) investido noutras actividades económicas.
- O acesso a redes e circuitos de bens e serviços através das empresas
- A articulação com outras actividades formais ou informais de outros membros do grupo familiar

Ao nível das lógicas, o trabalho assalariado constitui uma actividade valorizada em termos do prestígio e das garantias que são atribuídas ao trabalhador assalariado. No caso dos chefes de família ele é ainda mais valorizado já que é atribuída especial importância ao facto de se exercer uma actividade assalariada. Esta ideologia pode ser resultado de várias transformações ocorridas a nível social e cultural em Angola, ligadas à modernização ou à urbanização.

O facto de se exercer uma actividade assalariada tem especial importância também no que se refere à segurança (em termos de saúde, possibilidade de acesso a empréstimos em caso de dificuldades, acesso a redes e serviços variados) que eventualmente possibilita aos trabalhadores.

Bibliografia citada

- ADRA (1993) *Pobreza e Crise Social em Angola*, relatório final, Workshop da Acção para o Desenvolvimento Rural e Ambiente (ADRA), Banco Mundial e Secretaria do Estado do Planeamento, Luanda: ADRA
- CALADO, J.C. (1998) *A Emergência do Empresariado em Angola: motivações e expectativas*, Luanda: Luanda Editora, 200p.
- FERREIRA, M. E. (1999) *A Indústria em Tempo de Guerra – Angola, 1975-1991*, Lisboa: Cosmos/Instituto de Defesa Nacional, 582p.
- LAUTIER, Bruno (1995) "Cycles de vie, trajectoires professionnelles et stratégies familiales" in: CABANES et al (orgs.) *Salariés et entreprises dans les pays du sud: Contributions a une anthropologie politique*, Paris: Karthala-ORSTOM, pp.335-358
- POTTS, Deborah (1997) "Urban Lives: adopting new strategies and adapting rural links", in: RAKODI, C. (org.) *The Urban Challenge in Africa: growth and management of its large cities*, Tokyo, etc.: United Nations University Press, pp.447-494
- RELA, J.M. Zenha (1992) *Angola: entre o presente e o futuro*, Lisboa: Escher
- ROBERTS, B. (1994) "Informal Economy and Family Strategies", *Journal of Urban and regional Research*, Vol.18, nº1, pp.6-23
- ROCHA, A. (1997) *Economia e Sociedade em Angola*, Luanda: LAC, 240p.
- RODRIGUES, C. (1997) *Empresa e Reprodução: contributos de um caso angolano*, Tese de Mestrado, ISCTE
- SOUSA, M. A. (1997) *Contribuição Para O Conhecimento Do Sector Informal*, Luanda: Développement des Investigations sur Ajustement à long Terme

⁵ esta evidência é fundamentada na pesquisa empirica realizada em Luanda em 1995, 1999 e 2001 e cujos dados obtidos através de inquéritos e entrevistas a trabalhadores assalariados e a famílias revela a importância pelo menos ao nível ideal atribuída à actividade assalariada

Instituição: **ISCTE**

Domínio Científico: **Estudos Africanos**

Título: **O comportamento do consumidor em mercados informais – análise comparada dos mercados Roque Santeiro (Luanda) e Xiquelene (Maputo)**

Orientador: **Prof. Dr. Manuel Ennes Ferreira**

Doutorando: **Carlos Manuel Mira Godinho Fernandes Lopes**

Justificação do tema

A compreensão dos mecanismos que determinam o comportamento e as decisões dos consumidores assume cada vez maior importância no contexto de sociedades cada vez mais orientadas para a satisfação das necessidades do consumidor.

Não apenas na medida em que as *nuances* do seu comportamento determinam e condicionam as decisões e as práticas dos outros agentes económicos, mas na perspectiva mais ampla, do ponto de vista da teoria e política económica, que permite relacionar o modelo de organização económica de uma determinada sociedade com o bem estar dos seus membros.

A compreensão dos mecanismos que envolvem o comportamento e a tomada de decisões pelo consumidor adquire ainda maior acuidade, pelas questões que permite suscitar, quando se pensa em sociedades organizadas, em termos sócio-económicos, de forma muito peculiar e que funcionam no quadro de ambientes institucionais também particulares, como é o caso da generalidade dos países em desenvolvimento e, mais particularmente, dos países que se situam na África ao sul do Sara.

Será que em sociedades onde a maioria dos consumidores enfrenta inúmeros e crescentes constrangimentos para auferir rendimentos, o seu comportamento se aproxima do que caracteriza as sociedades mais desenvolvidas?

Quais serão os determinantes do comportamento do consumidor em circunstâncias em que a sobrevivência imediata se coloca como finalidade nuclear e em que as proposições relativas ao modelo tradicional do comportamento do consumidor se não verificam?

Que factores explicarão o comportamento dos consumidores em sociedades com níveis de informalização elevados e que se organizam economicamente em contextos sócio-culturais diferenciados?

Que proximidade ou que diferenças relativamente aos modelos propostos pela teoria económica tradicional (teoria do comportamento do consumidor) ou pelas recentes evoluções da teoria das escolhas racionais?

Questões que fazem pleno sentido em sociedades como a angolana e a moçambicana e que serão objecto de atenção detalhada neste projecto de investigação.

Luanda e Maputo, as capitais de Angola e Moçambique, poderão constituir um excelente laboratório para a observação dos diversos aspectos relacionados com as questões cuja resposta constitui o objectivo desta investigação: trata-se de centros urbanos com um peso sócio-económico muito expressivo no contexto de cada um dos países e onde as actividades informais apresentam extensão e diversidade significativas; em qualquer das referidas capitais, a componente informal da distribuição retalhista assume a responsabilidade pelo abastecimento de uma ampla maioria dos seus habitantes; quer em Luanda quer em Maputo, os consumidores que frequentam os mercados informais têm que se confrontar com mercados em que a informação é incompleta e em que se verificam elevados padrões de incerteza, em que os pressupostos da concorrência perfeita sofrem condicionamentos variados, em que a exígua diversidade/qualidade da oferta e as vinculações resultantes da envolvente sócio cultural impõem limites efectivos às práticas de negócio/venda e às opções/decisões de compra.

A nossa principal hipótese de trabalho é a de que nestas circunstâncias ambientais, poderão existir outros factores, que não ou para além dos sugeridos pela teoria do consumidor e pela teoria das escolhas racionais, a influenciar o comportamento do consumidor.

Identificar quais, saber como e de que formas se repercutem sobre o comportamento do consumidor são metas assumidas desta investigação.

A opção pela realização de um estudo comparado remete para a assunção de que poderão registar-se diferenças significativas no comportamento do consumidor de Luanda relativamente ao de Maputo, uma vez que se está em presença de realidades sócio-económico-políticas distintas (p. ex., em Luanda a extensão, o peso sócio-económico e o papel estruturante do sector informal são mais expressivos que em Maputo, onde o Estado se revela mais presente e mais estruturado, comparativamente ao angolano) e de contextos sócio-culturais também nitidamente distintos.

A selecção dos mercados Roque Santeiro (Luanda) e Xiquelene (Maputo) como mercados-alvo deste estudo, assenta no cruzamento dos critérios da dimensão e da respectiva importância no contexto de redes de distribuição

urbana em que pontificam os mercados informais: trata-se dos maiores e mais importantes mercados informais de cada uma das capitais.

Duas notas finais relativamente à escolha do tema: por um lado, pretende-se dar continuidade aos estudos iniciados no mestrado nos domínios da economia do desenvolvimento e da economia urbana e, mais concretamente, do sector informal dos países da África subshareana; por outro lado, é nossa intenção abordar a problemática do informal de um ponto de vista – o do lado da procura – raramente focalizado na literatura que sobre ele se debruça e que se concentra quase exclusivamente no lado da oferta (extensão e peso sócio-económico de sector, análise de fileiras de produção/comercialização, análise de subsectores específicos, etc).

Objectivos

- Identificar os factores que determinam o comportamento do consumidor no mercado Roque Santeiro e no mercado Xiquelene
- Identificar as formas e intensidade com que os factores observados influenciam o comportamento do consumidor
- Identificar as causas que justificam a presença dos referidos factores
- Avaliar em que medida o comportamento dos consumidores nos referidos mercados se aproxima ou se distingue do que é proposto pelas teorias do consumidor e pela teoria das escolhas racionais
- Comparar o comportamento dos consumidores no mercado Roque Santeiro com o dos consumidores do mercado Xiquelene

Hipóteses de trabalho

- O comportamento do consumidor nos mercados Roque Santeiro e Xiquelene é determinado por factores distintos dos que resultam da abordagem proposta pelos modelos teóricos tradicionais da teoria económica
- Alguns dos factores que influenciam o comportamento do consumidor no mercado Roque Santeiro não estão presentes no caso do consumidor do mercado Xiquelene (e vice-versa), como reflexo da influência de diferentes contextos sócio-económico-culturais

Metodologia

A concretização do projecto de investigação, que terá como suporte essencial a pesquisa no terreno, impõe recurso a diversos métodos de procedimento (amostragem empírica, análise comparativa e análise estatística), em conjugação com as técnicas de recolha de dados adequadas, quer de natureza directa (observação directa, entrevistas semi-estruturadas e questionários de administração indirecta) quer de natureza indirecta (pesquisa bibliográfica, fontes estatísticas e outras fontes primárias).

Os questionários de administração indirecta terão como público-alvo os consumidores dos mercados Roque Santeiro e Xiquelene e visarão permitir a observação de diferentes variáveis – razões da opção por aquele mercado, frequência de acto de compra, conhecimento das características do produto (preço, qualidade, etc), razões que justificam a opção por determinados vendedores, validade do efeito-substituição e do efeito-rendimento, diversificação/especialização das opções de consumo, finalidade de utilização dos produtos adquiridos, etc – em relação a diferentes tipos de produtos (produtos de primeira necessidade/produtos supérfluos, produtos alimentares/produtos de utilização doméstica/vestuário, bens de consumo duradouro/bens de consumo não duradouro), enquanto que as entrevistas semi-estruturadas serão efectuadas a especialistas residentes em Portugal, Luanda e Maputo e a outros informantes que possam prestar informação relevante relativamente à temática da tese (investigadores, economistas, sociólogos, antropólogos, responsáveis governamentais, provinciais e municipais, membros da administração dos mercados, comerciantes de diferentes tipos de produtos, etc). A observação directa desempenhará um papel igualmente importante na recolha de dados relevantes, nomeadamente a observação do comportamento dos consumidores em contexto de processo de negociação (regateio), que será observada de modo sistemático em relação a determinados vendedores seleccionados em função de determinados critérios - tipo de produto(s) comercializado(s), dimensão do negócio, pertença a redes de comercialização, pertença étnica, etc.

As informações resultantes dos dados a recolher no terreno serão posteriormente cruzadas, com a análise e discussão com especialistas e confrontadas com a grelha teórico-temática, elaborada com base na recensão da literatura existente e disponível e que constitui o enquadramento global do projecto de investigação.

Índice Provisório

Introdução

Parte I – Enquadramento Teórico-Temático

- I.1 – Teoria do comportamento do consumidor
- I.2 – Teoria da escolhas racionais
- I.3 – As actividades informais: enquadramento geral
- I.4 – O sector informal na África ao Sul do Sara
- I.5 – O comércio informal

Parte II – Sector e Comércio Informal no contexto angolano

- II.1 – Introdução: Angola – caracterização geral
- II.2 – Evolução da economia angolana no pós-independência
- II.3 – O sistema económico angolano
- II.4 – Origens e desenvolvimento do sector informal de Luanda
- II.5 – O contexto institucional em que opera o sector informal em Luanda

II.6 – O comércio a retalho em Luanda

II.7 – Caracterização do comércio e do retalho informal em Luanda

Parte III – Sector e Comércio Informal no contexto moçambicano

- III.1 – Introdução: Moçambique – caracterização geral
- III.2 – Evolução da economia moçambicana no pós-independência
- III.3 – O sistema económico moçambicano
- III.4 – Origens e desenvolvimento do sector informal de Maputo
- III.5 – O contexto institucional em que opera o sector informal em Maputo

III.6 – O comércio a retalho em Maputo

III.7 – Caracterização do comércio e do retalho informal em Maputo

Parte IV – Abordagem metodológica

- IV.1 – Introdução
- IV.2 – Memória descritiva do processo de investigação
- IV.3 – Limites e limitações da abordagem proposta

Parte V – Pesquisa e análise comparativa de resultados

- V.1 – Introdução
- V.2 – O mercado Roque Santeiro
- V.3 – O mercado Xiquelene
- V.4 – Apresentação e análise comparativa dos dados recolhidos

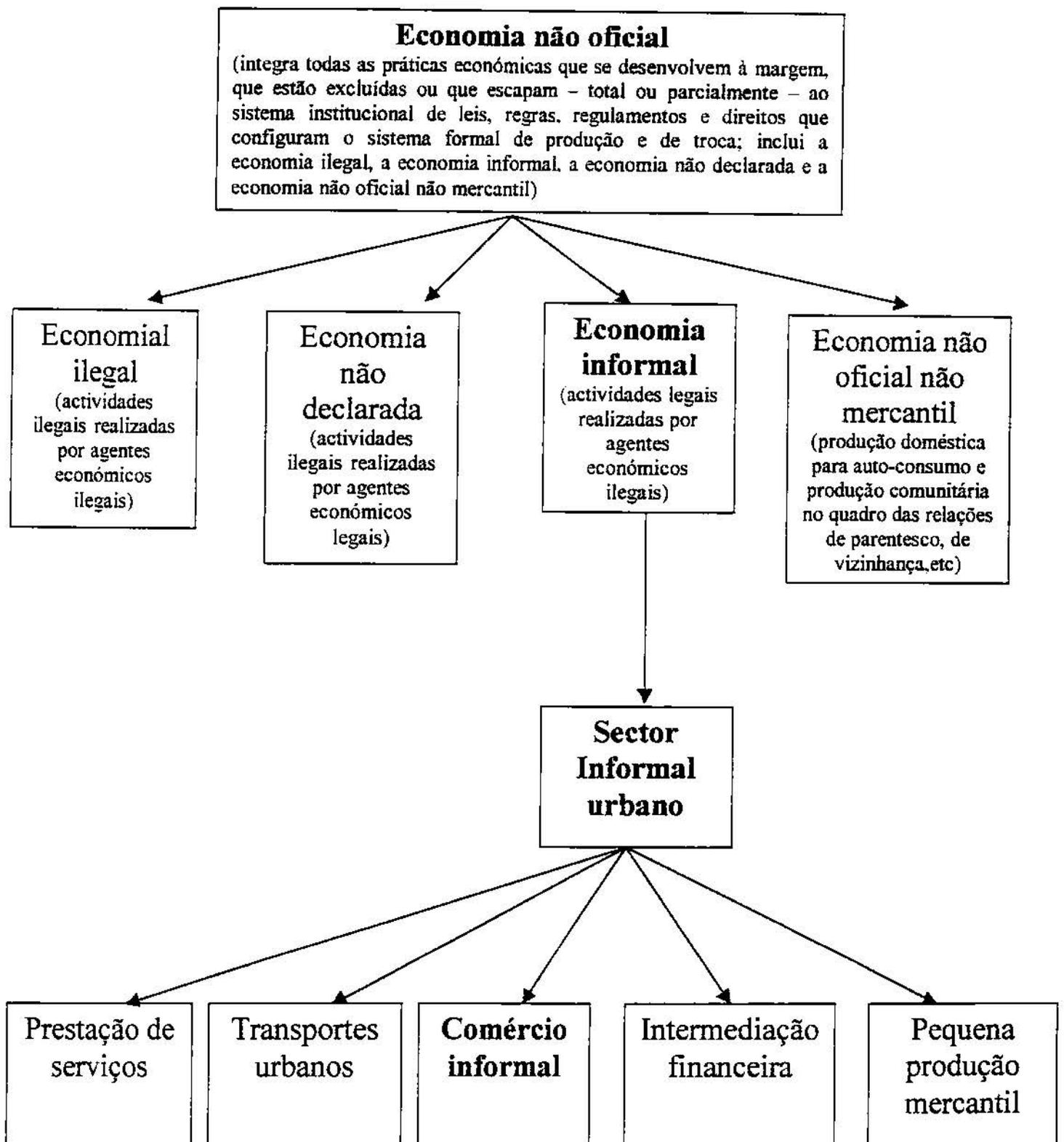
Parte VI – Conclusões

- VI.1 – Confirmação/infirmação das hipótese de trabalho
- VI.2 – Relação factos constatados/enquadramento teórico-temático
- VI.3 – Limitações/recomendações/sugestões

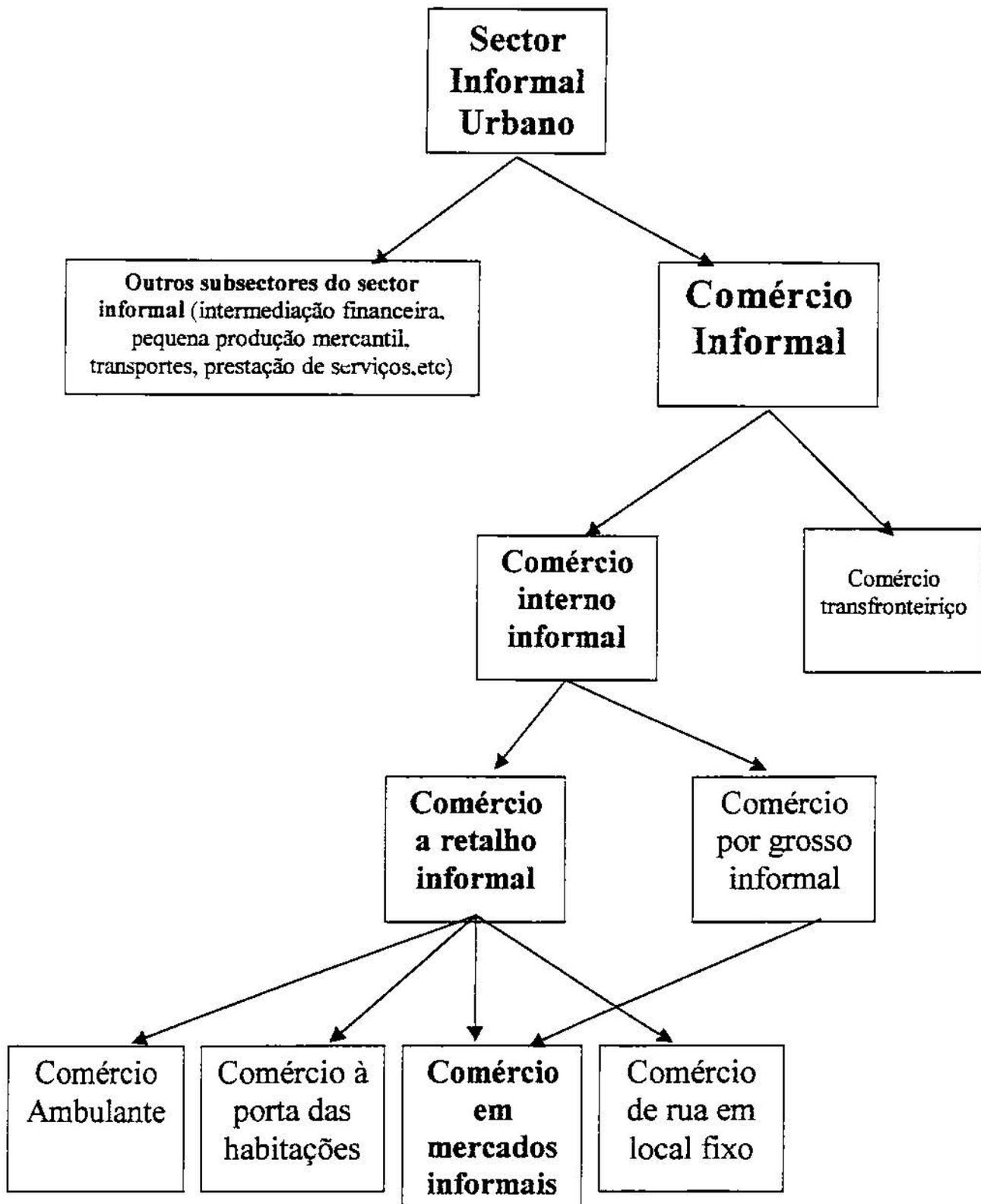
Anexos

Bibliografia

ENVOLVENTE TEMÁTICA I



ENVOLVENTE TEMÁTICA II



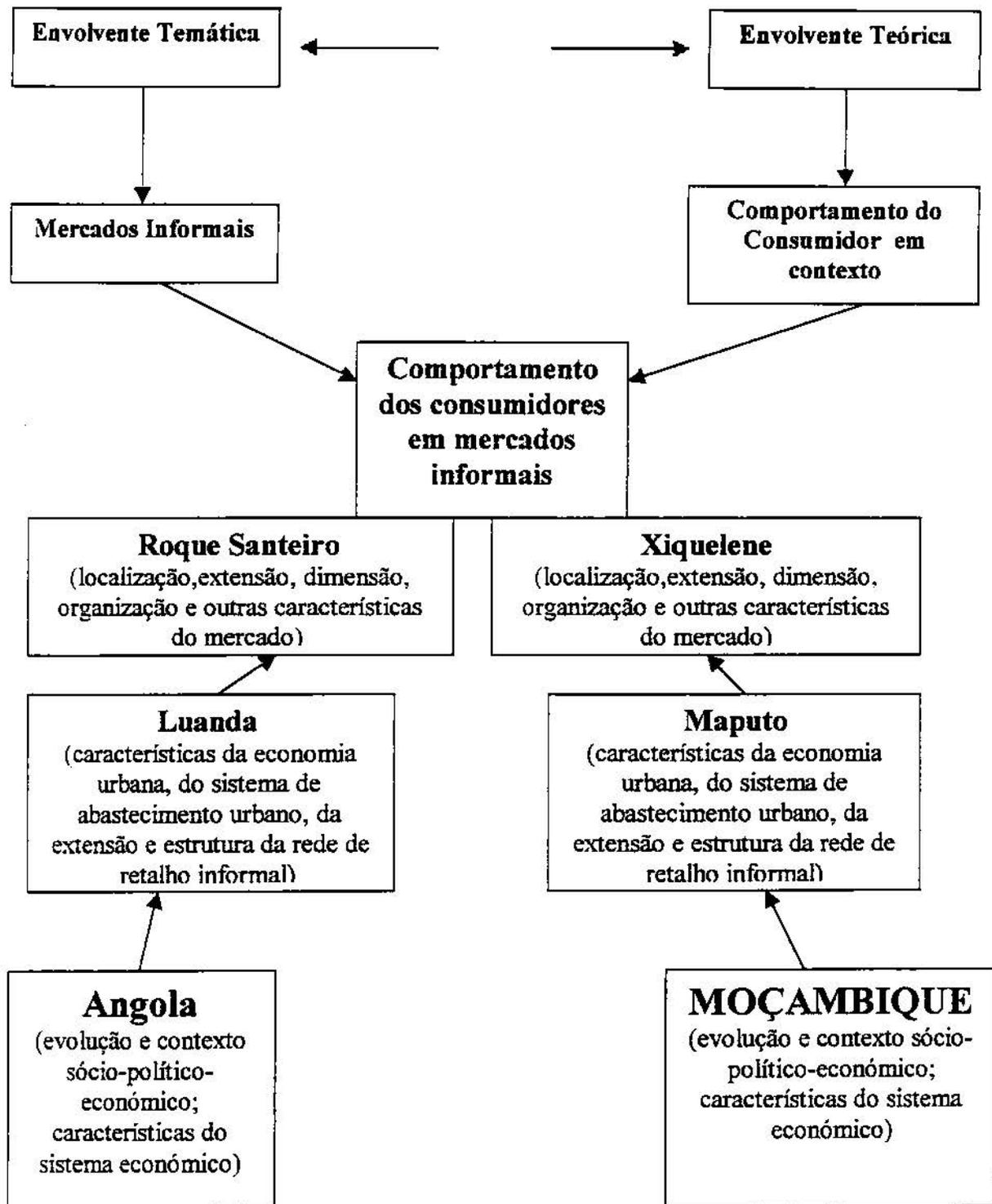
ANÁLISE COMPARATIVA I

ANGOLA <i>versus</i> MOÇAMBIQUE	
SEMELHANÇAS	DIFERENÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - ex-colónias portuguesas, com economias extrovertidas e dependentes, estruturadas em função dos interesses da metrópole colonizadora, fornecedoras de matérias primas coloniais a baixos preços e constituindo-se como mercados cativos para o escoamento da produção metropolitana - processo de transição para a independência marcado pelo abandono do país pela grande maioria da população de origem europeia (1974-1975) - economias afectadas pelo abandono massivo dos detentores dos meios de produção, de competências técnicas e de gestão e por actos de sabotagem económica - adopção de modelos de economia centralizada e dirigida administrativamente, no quadro de regimes políticos de partido único (final da década de 70) - guerra civil prolongada - crescimento acelerado dos centros urbanos e da população urbana - processos de transição para a economia de mercado, no quadro de regimes políticos multipartidários (a partir de meados da década de 80) - terceirização da economia e peso relativo cada vez menor do sector secundário - o sistema produtivo é, em qualquer dos casos, fortemente dependente das importações - degradação progressiva das condições de vida da maioria da população e manutenção das tendências para o aumento dos níveis de pobreza rural e urbana - informalização crescente da actividade económica e das práticas de carácter delituoso 	<ul style="list-style-type: none"> - a continuidade da guerra civil em Angola determina a existência de descontinuidades no espaço económico nacional, o que não sucede em Moçambique em que o espaço económico nacional é, actualmente, um todo integrado - a ausência e a ineficácia do Estado, aos diferentes níveis da administração, é mais expressiva no caso angolano - em Moçambique a transição para a economia de mercado estruturou-se num processo de liberalização baseado num Programa de Ajustamento Estrutural, o que não se verificou em Angola onde as políticas económicas visando a estabilização económica se têm caracterizado pela incoerência, hesitações e retrocessos - tratando-se em ambos os casos de economias fortemente dependentes do exterior, no caso da Angola – em que se combinam características de uma economia petrolífera com as de uma economia de guerra - o eixo central da dependência estabelece-se em relação à variação dos preços do petróleo no mercado internacional e às estratégias de aprovisionamento das multinacionais petrolíferas, enquanto que relativamente a Moçambique, que é essencialmente uma economia estruturada sobre o trânsito de mercadorias e a prestação de serviços, essa dependência se estabelece fundamentalmente em relação à ajuda pública internacional - a manutenção de mecanismos facilitadores da apropriação de rendas, de natureza política e burocrática, bem como as práticas que lhes surgem associadas (comissões, corrupção, etc) surgem com maior visibilidade na economia/sociedade angolana comparativamente à economia/sociedade moçambicana

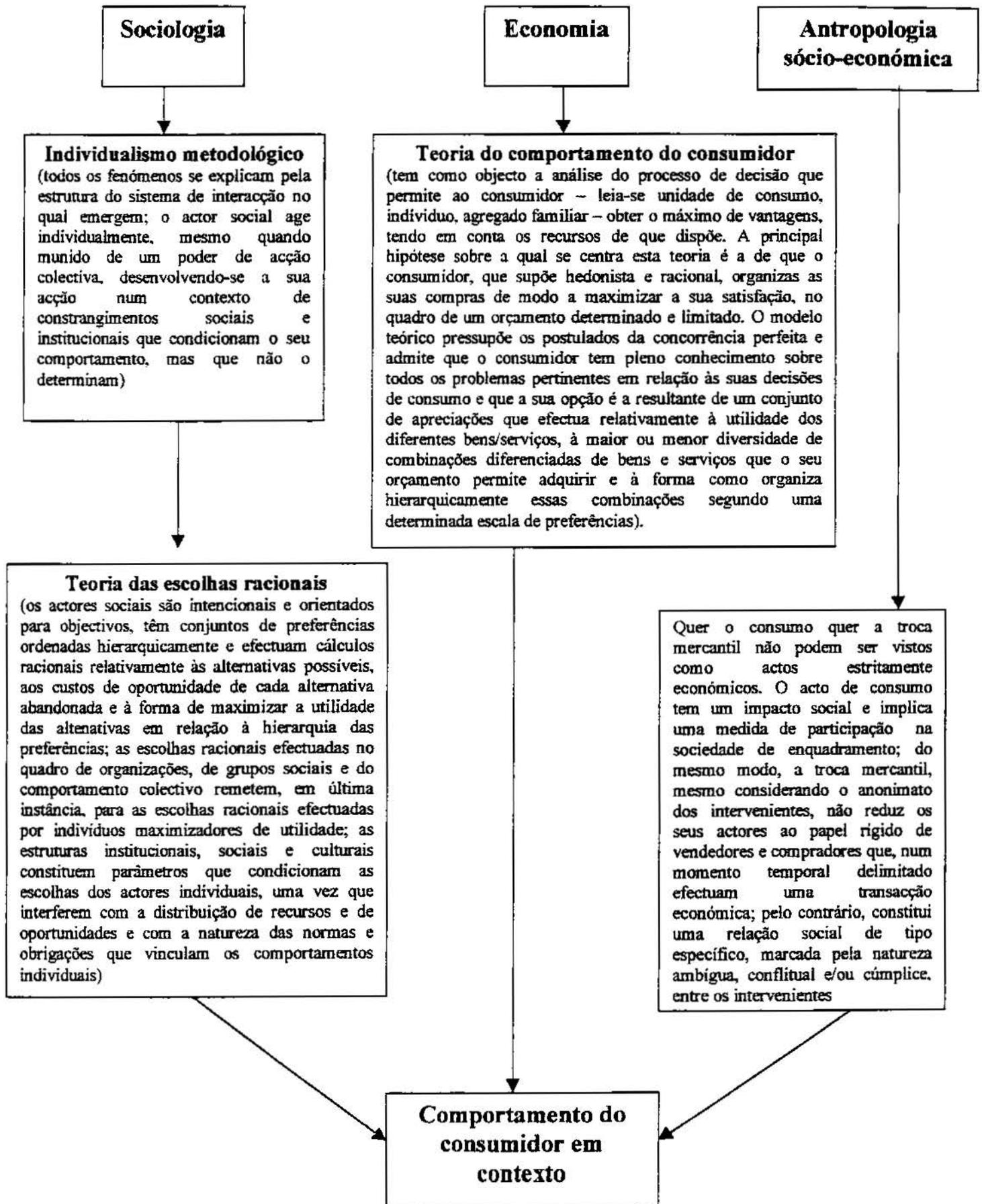
ANÁLISE COMPARATIVA II

Luanda versus Maputo	
SEMELHANÇAS	DIFERENÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - as décadas de 80 e 90 são marcadas por um crescimento acelerado da população das capitais angolana e moçambicana - a guerra civil e elevadas taxas de crescimento natural da população são dois dos factores que estão na origem desse processo de crescimento - o crescimento populacional reflecte-se na estrutura espacial de ambas as cidades, através de um crescimento exponencial das áreas de habitação informal, ocupadas sem o suporte de qualquer processo de planificação - verificam-se modificações significativas ao nível da composição étnica da população, da sua estrutura em termos de género e de escalões etários e do respectivo nível de alfabetização e qualificação profissional, daí resultando distorções e estrangulamentos potenciais ao nível do mercado de trabalho - o sector formal, quer estatal quer privado, vê decrescer significativamente a sua capacidade de gerar empregos, com consequências sensíveis ao nível do aumento dos níveis de desemprego e subemprego e dos níveis de informalização das actividades económicas - a sobreutilização, o desinvestimento e falta de manutenção reflectem-se numa diminuição da capacidade de acesso da maioria da população aos serviços, equipamentos e infraestruturas sociais - proliferação dos fenómenos associados à exclusão social, nomeadamente a proliferação dos meninos de rua, da prostituição infantil, etc 	<ul style="list-style-type: none"> - a capital angolana tem cerca de 3 vezes mais população que a capital moçambicana (em Maputo residem, de acordo com o censo de 1997, 966.800 indivíduos; um relatório patrocinado pelo Banco Mundial publicado em 1999 e citando como fonte o Governo Provincial de Luanda, estima para 1998 a população da capital angolana em 3.413.555 habitantes) - a continuidade da guerra civil e da insegurança nas áreas rurais continua a produzir um fluxo migratório permanente em direcção à capital angolana - a presença e capacidade de intervenção do Estado é mais perceptível em Maputo do que em Luanda, onde se registam maiores níveis de anarquia na ocupação dos assentamentos informais e uma mais acentuada deterioração dos sistemas de fornecimento dos serviços básicos (saneamento, abastecimento de água e energia) - apesar do maior grau de terceirização da economia urbana de Maputo, uma vez que em Luanda se concentram cerca de três quartos das unidades industriais angolanas ainda activas em Angola, os padrões de informalização das actividades económicas parecem ser mais significativos em Luanda (p.ex., a nível do sector financeiro informal, verifica-se a presença de um omnipresente e pujante sector de actividade cambial, emblematicamente representado pelas <i>Kinguilas</i> o que não se constata na capital moçambicana) - do mesmo modo, a componente marginal e ilegal associada às práticas do sector informal parece ter em Luanda uma expressão que em Maputo surge mais matizada ou menos visível

ESQUEMA CONCEPTUAL DO PROJECTO DE INVESTIGAÇÃO



ENVOLVENTE TEÓRICA



Notas sobre o Retalho Informal em Luanda e Maputo

Antigas colónias portuguesas, envolvidas em delicados processos de transição para a independência em meados da década de 70, Angola e Moçambique (e, conseqüentemente, as respectivas capitais, Luanda e Maputo) apresentam, para lá das especificidades que as caracterizam, trajectórias político-económico-sociais com características semelhantes. Para além da quase paralisia do sector produtivo e das disfuncionalidades geradas a nível do sector dos transportes e dos circuitos comerciais resultantes do abandono dos novos países pela grande maioria da sua população de origem portuguesa (efeitos sentidos com maior intensidade em Angola do que em Moçambique), as circunstâncias em que se verificou o acesso à independência determinaram profundas alterações nos modelos organizativos político-económicos de Angola e Moçambique com a adopção de sistemas de economia centralizada e administrativamente dirigida no quadro de regimes de partido único de orientação socialista, que se traduziram, no que respeita ao comércio interno, pela instauração de monopólios de Estado, o qual passou a garantir o abastecimento das populações através de empresas estatais de comércio grossista e retalhista. Às empresas estatais competia a responsabilidade da gestão dos supermercados e das lojas (lojas do povo, cooperativas de consumo e lojas especiais para militares, membros do partido e cooperantes) onde se tinha acesso a bens através de cartões de abastecimento (o cabaz dependia em quantidade/qualidade do tipo de loja e do estatuto sócio-político-profissional de cada sujeito). A escassez de produtos, o seu racionamento e distribuição centralizada, associados ao esvaziamento progressivo do poder de compra dos salários, reflectiram-se rapidamente na procura desses bens ou da obtenção de rendimentos adicionais nos mercados paralelos, em particular nos mercados que começavam a surgir nos bairros periféricos de Luanda e Maputo para responder à procura de crescentes camadas da população (população que em Luanda e Maputo, para além de elevadas taxas de crescimento natural e do potencial de atracção que a capital normalmente constitui, cresceu a ritmos acelerados e durante períodos prolongados¹ como consequência das guerras civis que afectaram ambos os países – factor de crescimento ainda muito significativo no caso de Luanda).

A uma fase de reacção repressiva por parte das autoridades (confisco de mercadorias, destruição de bancas, aprisionamento de comerciantes) e à medida que se acentuava a crise económica-social e se configuravam os elementos potenciais de uma explosão social de consequências imprevisíveis (continuado afluxo de migrantes e escassez crescente de bens e serviços), impôs-se a necessidade - como resultado das importantes funções sócio-económicas que rapidamente passou a assegurar - de ter em conta o fenómeno informal e de o tentar conter ou, pelo menos, de não o hostilizar.

Os processos de liberalização política e económica em Angola e Moçambique, encetados a partir de meados da década de 80 e aprofundados com a desregulamentação e destatização do comércio interno (supressão das lojas do povo, das lojas especiais e das empresas estatais de comercialização, abertura da actividade comercial grossista e retalhista à iniciativa privada, redução dos controlos dos preços, no caso de Angola - processo que se iniciou com o Programa de Saneamento Económico e Financeiro em 1987 - e a supressão do controlo dos preços no comércio de frutos e vegetais (1985), a implementação de um Programa de Ajustamento Estrutural em 1987² e o abrandamento das restrições à actividade dos comerciantes nos mercados informais (1989) no caso de Moçambique) induziram alterações nos quadros jurídicos

¹ De acordo com o recenseamento de 1997 a população de Maputo situa-se na ordem do milhão de habitantes, enquanto que para Luanda os estudos mais recentes apontam para uma população entre os 3 e 4 milhões: o Relatório final sobre a pobreza urbana em Harare, Joanesburgo e Luanda, publicado pelo Banco Mundial em 1999, refere uma estimativa de 3.413.555 habitantes, dados fornecidos pelo Governo Provincial da cidade, relativos a 1998.

² Segundo Vletter, F.(1996), em Moçambique a explosão do sector informal é uma das mais significativas características da transição económica. Na sua perspectiva, a liberalização económica induziu duas tendências mais visíveis: o crescimento do comércio informal a um ritmo provavelmente sem paralelo noutros países africanos e a progressiva informalização da economia formal, como resultado dos efeitos combinados e cumulativos da fuga pelos operadores económicos a altas taxas aduaneiras e a níveis salariais elevados, com a apropriação por parte dos detentores dos cargos públicos das oportunidades de obtenção de rendas adicionais, geradas por via da exploração dos labirintos burocráticos, pela apropriação e/ou gestão com fins privados dos bens/serviços públicos e por formas mais ou menos matizadas de corrupção.

regulamentadores da actividade comercial que tiveram como efeito o crescimento acelerado e a institucionalização de um carácter de semi-legalidade do comércio realizado nos mercados e nas ruas.

Em termos de comércio interno, coexistem em Luanda (e em Angola) e em Maputo (e em Moçambique) duas grandes formas de exercício da actividade comercial: o comércio formal e o comércio informal, quer a nível do comércio grossista quer também no plano da distribuição retalhista³. Especificamente no que respeita ao comércio a retalho, a sua componente informal (mercados, vendedores de rua com local fixo, vendedores à porta das habitações e vendedores itinerantes) é claramente dominante relativamente à componente formal (supermercados, minimercados e estabelecimentos locais de comercialização dos diferentes ramos da actividade comercial). Trata-se de duas realidades que não são estanques, que estabelecem entre si relações de concorrência e/ou complementaridade, surgindo inclusivamente situações híbridas, de estabelecimentos formais que funcionam como meros agentes transitórios das mercadorias entre os importadores/grossistas (formais ou informais) e o retalho informal.

Um relatório do PNUD sobre a evolução da economia angolana em 1998 (PNUD, 1999a) sublinha a importância do sector informal⁴ como fonte alternativa de emprego e estima em 20 a 30 % o seu contributo para o PNB não-petrolífero. O referido relatório destaca o expressivo peso das actividades comerciais (87%) no contexto do sector informal e destaca também o papel deste subsector como recurso de sobrevivência das populações urbanas, em particular para as mais recentemente deslocadas para as áreas urbanas. De acordo com Adata de Sousa⁵, as actividades ligadas ao comércio geram 50% dos rendimentos das famílias luandenses do sector informal contra apenas 24% no sector formal. Ainda segundo o mesmo estudo, o comércio a retalho ocupa 32% dos chefes de agregado familiar, sendo muito elevada a participação das mulheres, 83% das quais dedicadas a esta actividade. Igualmente significativo é o peso relativo crescente que o comércio a retalho tem vindo a adquirir na distribuição das actividades informais por ramo de actividade, por se tratar da actividade de mais fácil acesso (exige reduzido investimento inicial e não requer qualificações profissionais específicas) para a massa crescente de deserdados do mercado de trabalho oficial (desempregados, deslocados de guerra, desmobilizados).

Pier Ardeni⁶ refere estudos recentes realizados sobre o sector informal em Moçambique⁷ que

³ O comércio informal por grosso e retalhista operam a diferentes níveis, tratando-se de sectores atractivos, caracterizados por uma relativa facilidade de entrada na actividade. O comércio por grosso é geralmente desenvolvido por operadores com maiores recursos em termos de capital e o seu desenvolvimento surge associado ao crescimento do retalho informal e à satisfação das respectivas necessidades. Frequentemente, o comércio por grosso informal surge estreitamente associado aos grossistas (armazenistas) e retalhistas formais (lojas).

⁴ Por sector informal entende-se, na linha da concepção da ONU (1996) e de Queiroz (1999), todo um vasto leque de comportamentos económicos, socialmente admissíveis, realizados fundamentalmente com finalidades de sobrevivência e que escapam quase totalmente ou, pelo menos, parcialmente ao controlo dos órgãos de poder público local/regional/nacional em matéria fiscal, laboral, comercial, sanitária ou de registo estatístico. Trata-se de actividades económicas legais realizadas por agentes económicos ilegais, não cabendo portanto neste campo as designadas actividades ilícitas (contrabando, tráficos, furto, etc), englobando geralmente a pequena produção mercantil (artesanal-industrial: indústria alimentar, confecções, mobiliário, etc), os transportes, o pequeno comércio (grossista e retalhista), os mercados informais, a prestação de serviços e as actividades de intermediação financeira. Segundo Queiroz (1999), em Angola, e particularmente em Luanda, a economia informal abrange o comércio retalhista (realizado em locais fixos - à porta das habitações, nas ruas, em estabelecimentos improvisados, em praças e nos mercados - ou pelo sistema ambulante), a prestação de serviços variados (reparação/manutenção de automóveis, de electrodomésticos, serviços de carpintaria/electricidade, serviços domésticos, etc), o mercado de emprego, a construção, os transportes e um sistema cambial e financeiro que suporta toda a estrutura da economia informal angolana.

⁵ Sousa, M.A. (1998).

⁶ Ardeni, P. (1997).

⁷ O Plano Económico e Social de 1998 do Governo de Moçambique, considera que o sector informal abrange os agentes económicos não registados e não recenseados pelo sistema de recolha de estatísticas económicas e inclui o sector de agricultura familiar, pesca e indústria artesanal e de pequena escala, comerciantes de pequena escala e serviços de transporte semi-colectivos. Santos, D. (1994), inclui na designada economia informal, as actividades tradicionais, a produção para auto-consumo, e a produção artesanal para o mercado realizada por unidades económicas não registadas, nomeadamente pelos empregados por conta própria e por microempresas que funcionam numa base essencialmente familiar, sem personalidade jurídica e que fazem escasso recurso ao trabalho assalariado. Vletter, F. (1996) recorre à concepção promovida pelo ILO, e define o sector informal como integrando a maioria

situam a sua dimensão na ordem de valores situados entre os 36% e os 51% do PNB. Vletter, F. (1996), num estudo sobre o sector informal realizado em Maputo e Sofala, sublinha que o Departamento Nacional de Estatística estima em cerca de 43% o contributo do sector informal para o rendimento urbano em Moçambique, com o contributo principal proveniente do comércio informal, adiantando ainda que cerca de metade das mulheres que trabalham em Maputo desenvolvem actividade no retalho informal e, em particular, nos *dumba nengues*⁸.

O retalho informal em Luanda e Maputo

Em 1999 podiam identificar-se na Luanda peri-urbana 29 mercados⁹ (locais fixos, de extensão variável, onde se realiza diariamente a comercialização de bens de consumo) que envolvem mais de três centenas de operadores. Para além destes, existem inúmeras outras pequenas praças que envolvem número mais reduzido de vendedores. A dimensão dos mercados varia em função da sua localização, dos núcleos populacionais que servem, da sua antiguidade, da sua especialização ou da diversidade/qualidade da oferta. Os mercados¹⁰ dispersam-se ao longo de Luanda, constituindo uma verdadeira rede de retalho e de abastecimento da cidade. Do mesmo modo, em Maputo¹¹, 39 mercados de bairro asseguram o fornecimento de géneros e artigos aos habitantes da cidade. A sua distribuição não é homogénea, dependendo a sua maior ou menor concentração de factores como a densidade populacional (regra geral há mais mercados nos

das microempresas (incluindo o auto-emprego), não registadas ou registadas que empreguem até 5 trabalhadores. De acordo com este autor, ao mais baixo nível, a generalidade das actividades informais actua à revelia de quaisquer controlos legislativos e fiscais. No entanto, a maior parte das actividades informais que se efectuam em locais fixos é sujeita a diversos tipos de fiscalização e de obrigações fiscais, o que significa que o grau de informalização nunca é absoluto.

⁸ Expressão que identifica os mercados informais moçambicanos e que significa “confia nos pés”. De acordo com a versão preliminar do Plano de Estrutura da área Metropolitana de Maputo (1999), 30% do emprego informal em Maputo – estimado para 1997 em cerca de 240.000 pessoas ocupadas em actividades não formais não vinculadas à agricultura – desenvolve a sua actividade em mercados, que podem ser divididos em três categorias principais: grandes áreas de compras, semi-toleradas e que têm sido progressivamente trazidas para o controlo da Direcção dos Serviços Urbanos; os mercados informais que constituem uma extensão dos mercados municipais; os mercados de geração espontânea, que adquiriram uma dimensão significativa e um carácter permanente.

⁹ A observação realizada em Luanda e em Maputo permitiu elaborar o seguinte esboço de tipologia: **mercados informais** - são mercados de criação recente (a partir da década de 80), que funcionam enquadrados por infraestruturas mínimas (bancas, etc) de carácter artesanal. Apresentam níveis significativos de organização, nomeadamente no que se refere à distribuição espacial dos operadores (por tipo de produto) e à segurança e vigilância internas. Em alguns casos os operadores pagam uma taxa pelo aluguer/utilização do espaço a entidades (comité de bairro, responsáveis pelo mercado) que nada têm a ver com as autoridades oficiais/formais, directamente responsáveis pela supervisão/fiscalização da actividade comercial; **mercados informalizados** - são mercados que se desenvolveram a partir das infraestruturas herdadas dos antigos mercados oficiais. Nestes mercados coexistem os operadores formais (que têm a sua banca dentro da estrutura do antigo mercado oficial, que possuem licença para o exercício da actividade e que pagam uma taxa pela utilização do espaço e para suportar as despesas de limpeza quotidiana) com os operadores informais que ocupam todos os espaços disponíveis no interior dos mercados e vastas áreas circunvizinhas. Nestes mercados, o número de operadores informais é geralmente bastante superior ao dos operadores formais. Outra característica significativa é a da perda crescente de eficácia da componente formal do mercado, relativamente a aspectos como a higiene, a conservação e a organização da distribuição espacial dos operadores. São, em geral, mercados que propõem uma oferta diversificada de bens de consumo; **mercados quase formais** (em processo de informalização) - nestes mercados, que funcionam, geralmente, nas estruturas herdadas dos antigos mercados oficiais, a componente formal - quer no que respeita aos aspectos organizativos como no que remete para as questões relativas à legalização dos comerciantes ou às condições sanitárias - é ainda claramente dominante. No entanto, já é constatável nas franjas destes mercados, a presença de operadores informais que asseguram a oferta exclusiva de bens importados que complementam a oferta de produção nacional, normalmente dominada pelos operadores formais (Lopes, C.M., 1999b).

¹⁰ Dados oficiais, fornecidos pela Direcção de Serviços de Mercados e Feiras do Governo Provincial de Luanda.

¹¹ Dados oficiais, fornecidos pelo Município de Maputo. De acordo com a versão preliminar do relatório do Plano de estrutura da área metropolitana de Maputo (1999), 17 desses mercados são considerados informais, sendo referida a inexistência, em graus variáveis, de controlo da DSU sobre as actividades aí desenvolvidas. Vletter, F. (1996) refere que num estudo realizado em 1993 pela MOA/MSU sobre o sistema de abastecimento alimentar em Maputo, que se debruçou sobre vários itens e, em particular, sobre os circuitos de comercialização do arroz, chegou-se à conclusão que o *Novo Sistema de Abastecimento* foi praticamente substituído pelo sistema informal, verificando-se em alguns subsectores/produtos que o volume de negócios assegurado pelos operadores informais excedia claramente o realizado pelos operadores formais (armazéns/lojas).

municípios mais densamente povoados), a antiguidade, a facilidade de acesso e proximidade de vias de comunicação, e o dinamismo económico local. O crescimento do número de mercados e do número de operadores activos nos diferentes mercados, reflecte o crescimento populacional da cidade e o peso predominante que o sector informal e, em particular, o comércio a retalho informal tem vindo a adquirir em Luanda nos anos 90, tal como sucede também em Maputo. No entanto essa evolução não é necessariamente linear, sujeita que está aos ritmos de avanço da urbanização formal, ao carácter mais ou menos passivo da tolerância das autoridades, à forma como se vão distribuindo espacialmente os migrantes que continuam a afluir à cidade (desmobilizados, refugiados, deslocados de guerra, no caso específico de Luanda) e aos efeitos, mais ou menos sensíveis, da crise económica-social, nomeadamente a perda generalizada do poder de compra, que num contexto de elevados níveis inflacionários, tem afectado os cidadãos dos diferentes padrões de rendimento.

Na maioria dos mercados a oferta é diversificada, sendo comercializada uma grande variedade de bens de consumo. Há, no entanto, em Luanda alguns mercados especializados na oferta de determinados tipos de bens: o mercado do Golfe (peças de automóvel/materiais de construção), o mercado Kicolo (material de construção/metalomecânica), o mercado do Futungo-km 17 (artesanato) e o mercado Trapalhões (confeção de alimentos/comercialização de peixe). Em termos genéricos, constata-se que em Luanda existe um mercado - o mercado Roque Santeiro - que assegura o abastecimento dos operadores activos nos restantes mercados, independentemente das distâncias a que se situam, sendo a circulação das mercadorias realizada com recurso aos candongueiros, expressão angolana que designa os agentes do sistema de transportes informais em Luanda. Situação que não se regista em Maputo onde, apesar de em alguns mercados se desenvolver actividade comercial por grosso¹² e não obstante o facto do mercado Xiquelene ter adquirido uma dimensão (em Julho de 1999, de acordo com a comissão que dirige o mercado, cerca de 4.000 operadores desenvolviam diariamente actividade comercial) que lhe atribui o estatuto de maior e mais importante mercado informal de Maputo, ainda assim não assume o mesmo papel dominante que o Roque Santeiro detém na distribuição retalhista da capital angolana.

Com excepção dos mercados em que o nível de informalização é reduzido, os restantes mercados funcionam em espaços providos de infraestruturas artesanais e provisórias ou por sobre infraestruturas herdadas dos mercados oficiais do período colonial, degradadas e cada vez menos operacionais no que tem a ver com condições sanitárias e com as condições de exposição/conservação/armazenamento dos produtos. Na generalidade dos mercados aparecem associadas actividades informais complementares, nomeadamente a prestação de serviços (lavagem de automóveis, vigilância/segurança, confeção de alimentos, transporte de passageiros/mercadorias, carregadores, etc) e a intermediação financeira (em Luanda é quase impossível ignorar a presença das **Kinguilas**¹³, que controlam o comércio ilegal de divisas¹⁴ e,

¹² Como é o caso dos mercados Fajardo e Malanga, localizados no Distrito Urbano 2, que são os principais mercados de venda por grosso e que abastecem praticamente todos os mercados da área metropolitana de Maputo. Segundo Vletter, F. (1996), a transferência da maioria das actividades grossistas do Mercado Central para o mercado Fajardo foi uma decisão do Conselho Municipal, baseada essencialmente em razões de natureza estética, uma vez que foram completamente descurados os aspectos relacionados com a existência de acessibilidades e infraestruturas e com as questões relativas à higiene e saúde públicas. Para além de pequenos grossistas, a maioria dos clientes do mercado são retalhistas e, em particular, vendedores dos diversos mercados da cidade. Ainda segundo o mesmo autor, têm-se vindo a desenvolver mercados especializados, no sector da comercialização por grosso informal, nomeadamente aqueles em que se transaccionam bens alimentares não perecíveis, como o milho, o açúcar e o arroz.

¹³ Em Luanda, as **Kinguilas** - expressão que em quimbundo significa "as que estão à espera" - estão presentes em praticamente todas as esquinas/ruas da cidade e nas imediações dos mercados.

¹⁴ O mercado paralelo de divisas é uma das manifestações mais importantes das actividades informais. Na sua origem encontram-se geralmente associados, um controlo rígido dos câmbios - através, nomeadamente, da alocação administrativa das divisas destinadas à importação -, a inconvertibilidade e a inflexibilidade das taxas de câmbio das moedas nacionais. O resultado deste *cocktail* é, frequentemente, uma hiperinflação doméstica e uma sobreavaliação das moedas nacionais, que conduzem ao seu esvaziamento e à procura de moedas alternativas de troca generalizada (valores-refúgio), surgindo então mercados de câmbios paralelos, onde as moedas nacionais são fortemente depreciadas. Enquanto que em Luanda este mercado tem uma extensão e um peso económico muito importante, em Maputo assume uma dimensão e uma função claramente subsidiária relativamente ao mercado de câmbios oficial.

em alguns casos, das **Kixiquilas**¹⁵, associações rotativas de poupança que, para além de outras funções, fornecem crédito à actividade comercial dos seus membros e que no caso de Maputo, com a designação de **Xitique**, assumem uma expressão bastante mais significativa¹⁶).

No que se refere à distribuição espacial dos operadores - organizados por áreas de venda de determinados tipos de produtos - constata-se que os mercados informais são os que apresentam um padrão organizativo mais anárquico. De igual forma, a observância de comportamentos e práticas destinadas a garantir o cumprimento das regras mínimas sanitárias, de higiene e de conservação dos produtos expostos é pouco usual nos mercados informalizados e praticamente inexistente nos mercados informais, alguns dos quais coabitam com autênticas lixeiras ou funcionam com esgotos a correr ao ar livre em pleno mercado (p.ex., o mercado Shabba em Luanda).

Na generalidade dos mercados observados foi possível verificar que a oferta é maioritariamente constituída por produtos importados, adquiridos por vias diversas que vão desde a sua aquisição a empresas do sector formal ou a operadores informais, ao contrabando, ao desvio de bens destinados à ajuda humanitária até às práticas de furto/receptação (p.ex., como acontece com parte das peças de automóvel, comercializadas no mercado Golfe em Luanda). Como sublinha Vletter, F. (1996), também em Maputo muito do sucesso dos mercados informais depende da capacidade dos operadores em contornar os impostos alfandegários. Para além do contrabando, em Maputo observa-se a presença de inúmeras práticas de natureza ilegal, nomeadamente um comércio significativo de bens com origem no furto e desvio de mercadorias, perante a aceitação tácita das autoridades. Paralelamente, constata-se um florescente comércio de narcóticos - Maputo é, actualmente um importante entreposto do tráfico de narcóticos, em que operam predominantemente "gangs" que têm as suas bases de operações sediada na Tanzânia - que se encontram disponíveis livremente nos mercados informais ou em zonas específicas e bem conhecidas.

Na generalidade dos mercados, a grande maioria dos operadores informais são mulheres, com excepção dos mercados especializados onde os homens predominam. Relativamente a Luanda, nos mercados de oferta diversificada, as mulheres controlam quase todo o comércio de bens alimentares, enquanto que os homens monopolizam o comércio de produtos de farmácia, de bens de consumo duradouro (electrodomésticos, televisores, etc), e são claramente maioritários nos chamados produtos de bazar (pilhas, lâmpadas, etc) e no comércio de artigos de vestuário. Relativamente à comercialização de bens de higiene pessoal e de bens de utilização doméstica verifica-se a participação quer de mulheres quer de homens.

Quanto às práticas de venda, em termos gerais regista-se uma grande agressividade dos operadores no sentido de angariar clientes. É também frequente e corrente a discriminação dos preços em função das características de cada cliente (cor, nacionalidade, aparência de posicionamento social, etc). De igual forma, é praticamente generalizado o ritual do regateio¹⁷ do preço no acto da compra/venda.

Outro fenómeno constatável é o do crescente fraccionamento das unidades de comercialização (p.ex., óleo de palma a dedal; feijão, arroz e açúcar vendidos avulso, em latas de diferentes medidas; cigarros ou peixe vendidos à unidade, etc). Trata-se de um fenómeno que atinge os diferentes produtos, de forma indiferenciada e generalizada, e que traduz a adaptação da oferta dos operadores aos níveis cada vez mais reduzidos da capacidade aquisitiva dos consumidores.

Mas os operadores dos mercados informais têm ainda que se confrontar com a atitude ora arrogante ora repressiva das autoridades, com a oposição dos comerciantes que operam segundo padrões mais formalizados e que se sentem alvo de concorrência desleal e com a perda permanente de rendimentos destinada a alimentar as cadeias de corrupção constituídas em redor

¹⁵ Andrade, H. ; Ferreira, M: E.,(1998).

¹⁶ A presença do Xitique enquanto estrutura organizada de solidariedade social e enquanto suporte para a mobilização de poupanças geradoras de fundos para o financiamento de microactividades surge referenciada em variados estudos sobre o sector informal moçambicano.

¹⁷ O regateio é uma prática tradicional que aparece associada à produção de actos comerciais. Trata-se de um processo de negociação sobre o preço de uma transacção, em que a partir do preço inicial solicitado pelo vendedor, se sucedem as contrapropostas do cliente e respectivas reacções por parte do vendedor, até à definição de um nível de preço que estabelece o consenso entre os intervenientes no negócio.

da fiscalização municipal e estatal. Para além dos mercados, das ruas e praças da cidade, nos bairros da periferia de Luanda e de Maputo, o comércio informal dos mais variados tipos de bens é realizado à porta das habitações das famílias, constituindo uma forma adicional de obtenção de rendimentos essenciais para a sua sobrevivência.

O mercado Roque Santeiro

O mercado Roque Santeiro¹⁸ está localizado nos arredores da cidade de Luanda, no município do Sambizanga, ocupando uma área de cerca de 2 quilómetros quadrados. Implantado num musseque adjacente a uma zona industrial, cuja população cresceu vertiginosamente nos últimos anos e que é presentemente estimada em mais de 100.000 indivíduos, o mercado Roque Santeiro é um mercado criado pelas autoridades em 1986, onde foram concentrados os vendedores que operavam em alguns mercados informais situados na zona nordeste da área peri-urbana da cidade e onde eram comercializados produtos frescos como o peixe, a carne e vegetais.

Entre 1986 e 1990¹⁹, os vendedores concentrados no Roque Santeiro situavam-se em redor dos 5.000, mas em 1994, com o crescente afluxo populacional gerado pelo recrudescimento da guerra, o seu número era já estimado em 15.000 operadores registados e 40.000 não registados a operar diariamente no mercado. Apesar da aparente desorganização, resultante do frenesim criado pelo elevado congestionamento de vendedores/clientes e das volumosa quantidade de detritos acumulada nas margens da estrada que corre paralela ao mercado, existe uma organização omnipresente, a quem compete atribuir um cartão de identificação aos vendedores permanentes, cobrar as taxas anuais que se destinam à construção das infraestruturas de apoio (armazéns, etc) à actividade comercial e garantir a segurança dos vendedores e consumidores (para colaborar nas questões relacionadas com a segurança foi criada, em 1994, uma associação de vendedores e amigos do Roque Santeiro). Compete-lhe igualmente a cobrança de uma taxa mensal aos comerciantes flutuantes, a quem é também atribuído um cartão de identificação que lhes permite comprar/vender/circular no mercado.

Henda Pinto de Andrade²⁰ sublinha que o controlo da actividade comercial é efectuado com alguma regularidade no que se refere à qualidade dos produtos (a fiscalização das datas de validade de consumo, etc, está a cargo de uma unidade de Inspeção da Polícia) e no que respeita à comercialização de produtos ilegais (matéria do âmbito de intervenção de uma unidade Económica da Polícia).

Os vendedores estão organizados, em termos de distribuição espacial, segundo áreas de venda por tipo de produto. No Roque Santeiro, que é o centro abastecedor dos outros mercados da cidade (e de muitas estabelecimentos comerciais formais, desde supermercados, a farmácias, a lojas de roupa ou de mobiliário) e do país, coexiste o comércio grossista com a venda a retalho, estando os comerciantes grossistas localizados nas proximidades da estrada que corre paralela ao mercado, para que o acesso e remoção das mercadorias seja rápido e fácil, do mesmo modo que existe uma área reservada aos candongueiros, os transportes informais que fazem chegar e sair do mercado os consumidores (estimados em cerca de 1 milhão/dia) e os comerciantes que realizam a revenda nos outros mercados de Luanda. O Roque Santeiro é um gigantesco *cash and carry* onde se vende de tudo: vestuário, perfumes, medicamentos, todo o tipo de bebidas, mobílias, colchões, materiais de construção, ferramentas, todo o tipo de electrodomésticos (frigoríficos, fogões, aparelhos de ar condicionado), televisões, aparelhagens de alta fidelidade, peixe, legumes frescos, armas, divisas, diamantes e até companhias (prostituição). Para o mesmo tipo de produto e para o mesmo tipo de cliente, constata-se um uniformização de preços surpreendente. As grandes fontes de abastecimento do Roque Santeiro são as importações comerciais e a ajuda alimentar (não é raro encontrar à venda no Roque produtos com o logotipo do programa de assistência alimentar da ONU). Com origens variadas (porto de Luanda,

¹⁸ O nome do mercado resulta do título de uma novela brasileira de grande sucesso popular, à época em exibição na televisão angolana.

¹⁹ Andrade, Henda (1994).

²⁰ Andrade, Henda (1994).

armazéns privados, armazéns da secretaria de estado dos Assuntos Sociais, armazéns do Ministério do Comércio Interno, armazéns provinciais, logística do exército, lojas especiais do estado) o desvio de produtos - quer o desvio individual em pequenas quantidades, quer o desvio organizado, o desvio oficial, com carimbo e assinatura, de grandes quantidades²¹ - constituiu (e constitui ainda) o principal canal de abastecimento do Roque Santeiro. A revenda, também com proveniências diversas (revenda efectuada pelos comerciantes que colaboravam com o Estado na distribuição alimentar, pelos utentes das lojas especiais do Estado e privadas, pelos trabalhadores das empresas estatais e das ONGs e, mais recentemente , pelos importadores privados nacionais e estrangeiros), assumiu (e continua a assumir) igualmente um papel significativo no abastecimento do Roque Santeiro, tal como sucede com o comércio transfronteiriço - nomeadamente com o ex-Zaire, a Namíbia e o Gabão -, com os importadores privados (muitas empresas de import-export colocam diariamente a sua mercadoria no Roque) e com os produtores nacionais que vêm de todo o país comercializar os seus produtos neste mercado.

O mercado Xiquelene

O mercado de Xiquelene é, em termos de área e de número de operadores, um dos maiores, senão mesmo o maior mercado informal de Maputo. De acordo com dados da Meda Mozambique²², em 2001, cerca de 5.000 operadores desenvolvem diariamente actividade no Xiquelene, que é o núcleo de um continuum de mercados que se interligam numa das maiores encruzilhadas que asseguram a ligação entre as principais áreas industriais e as áreas peri-urbanas. Também conhecido como mercado da Praça dos Combatentes, o mercado está situado num declive²³ no encontro da Avenida Nyerere e da Avenida da FPML, encontrando-se na área de jurisdição do Distrito Urbano 4. Trata-se de um mercado de oferta diversificada, onde se combina a venda por grosso com a venda a retalho e onde existe uma importante área adjacente relacionada com a venda de materiais de construção diversificados. O mercado encontra-se organizado segundo áreas de venda por tipos de produtos (existe uma área específica onde se comercializam alimentos confeccionados, que inclui pequenos restaurantes, alguns deles especializados) e é dirigido por uma Comissão, responsável pela sua administração, pela limpeza e pela segurança²⁴. Os vendedores pagam uma taxa destinada a cobrir os referidos custos. De acordo com Vletter, F. (1996), o Presidente da Comissão²⁵ age com carta branca, impondo regras muito rígidas aos vendedores e não respeitando os critérios de informação e transparência indispensáveis à boa administração do dinheiro que recebe. No que se refere às regras de limpeza das bancas e do mercado, e para além da instalação de contentores de recolha de lixo, foram impostas multas aos infractores de \$1.5 (15.000 Mt), a quem não esteja presente todos os sábados para dedicar uma hora de trabalho a essas actividades. A comissão lançou recentemente um programa de construção de bancas permanentes (a \$600 cada, ou seja 6 milhões de Mt) e de acesso regular a água e electricidade (Vletter, F.,1996) que permitam a instalação de câmaras frigoríficas para os operadores que comercializam peixe e carne.

²¹ Kimpiaku, M. (1996).

²² A Meda Mozambique é a estrutura nacional de uma Ong de origem canadiana que desenvolve no mercado um programa de microfinanciamento, tendo inclusivamente instalações fixas sedeadas em pleno mercado, onde os empréstimos e os respectivos pagamentos são efectuados, no quadro de um programa de micro crédito designado *Kulane Ka Ntwanano*, envolvendo grupos de comerciantes seleccionados de acordo com a metodologia dos grupos de solidariedade, essencialmente ligados à comercialização de bens alimentares e de outros produtos de primeira necessidade, nomeadamente vestuário e calçado (Ribeiro, M.; Cunha, N. , 2001).

²³ Xiquelene significa "buraco" em changana, uma das línguas nacionais moçambicanas e uma das mais utilizadas pelos falantes que habitam a capital moçambicana.

²⁴ A segurança no mercado Xiquelene é assegurada por agentes privados, que operam sob a jurisdição da Comissão que administra o mercado. De acordo com as informações que nos foram prestadas pelo seu Presidente, já existem outros mercados de Maputo a funcionar nos mesmos moldes , com o apadrinhamento da Associação de Vendedores Informais de Maputo.

²⁵ O presidente da Comissão do mercado Xiquelene é também o Presidente da Associação de Vendedores Informais, na qual em 1999 estavam filiados 16 mercados informais de Maputo.

Bibliografia

Andrade, Henda (1994) - *Women, poverty and the informal sector in Luanda's peri-urban areas*, Development Workshop, Luanda.

Andrade, H. ; Ferreira, M: E: (1998) – “*O financiamento informal e as estratégias de sobrevivência económica das mulheres em Angola: A kixikila no município de Sambizanga (Luanda)*”, comunicação apresentada no V Congresso Luso- Afro- Brasileiro de Ciências Sociais, Maputo.

Ardeni, Pier (1997) – “*The informal economy in Mozambique: an introductory study*” , Comunicação apresentada na Conferência “Informal economy and economic policy in Sub-Saharan Africa”, Bamako.

Assunção, Pedro (1992) – “*Government policies and the urban informal sector in the Sub-Saharan Africa: four case studies*”, mimeo, Konstanz.

Chichava, José (1998) – *O sector informal e as economias locais*, Ministério da Administração Estatal, Maputo.

Dasgupta, Nandini (1992) - “*Linkage, heterogeneity and income determinants in petty trading : the case of Calcuta*”, *World Development*, vol 20, 10 : 1443-1461, Londres.

E.L.U. (1996) - *Angola 1995-1996*, Country Profile, The Economist Intelligence Unit, Londres.

E.L.U. (1988) - *Mozambique 1987-1988*, Country Profile, The Economist Intelligence Unit, Londres.

Evers, H.; Mehmet, O. (1994) - “*The management of risk: informal trade in Indonesia*”, *World Development*, vol 22,1 : 1-9, Londres.

Kimpiaku, M. (1996) – “*Os efeitos sócio-económicos da ajuda alimentar em meio urbano e no contexto da guerra: o caso de Luanda*”, Dissertação de mestrado, ISEG, Lisboa.

Lautier, B. (1994) – *L'économie informelle dans le tiers monde*, Editions L'Harmattan, Paris.

Lopes, C. M. (1998) – “*A formação de preços nos mercados informais de Luanda: estudo comparativo dos mercados Congolezes, Rocha Pinto e Shabba*”, Dissertação de mestrado, ISCTE, Lisboa.

Lopes, C.M. (1999a) – “*Elementos para a compreensão do Sector Informal Urbano nos Países em Desenvolvimento: anotações sobre o retalho informal em Luanda e Maputo*”, Comunicação apresentada ao Colóquio África – Populações, Ambiente e Desenvolvimento, ISCSP, Lisboa.

Lopes, Carlos (1999b) – “*O Sector Informal e o desenvolvimento: estudo de caso em Luanda*”, Comunicação apresentada ao II Congresso de Estudios Africanos en el mundo ibérico: África hacia al siglo XXI, Madrid.

Morice, Alain (1985), “*Commerce parallèle et troc Luanda*”, *Politique Africaine*, n ° 17, Paris.

Nattrass, N.J. (1987) - "*Street trading in Transkei : a struggle against poverty, persecution and prosecution*", World Development, vol 15, 7 : 861-875, Londres.

O.N.U. (1996) - *Développement du secteur informel en Afrique*, Bureau du Coordonnateur spécial pour l'Afrique et les pays les moins avancés, Nations Unies, New York.

Paulais, T. ; Wilhelm, L. ((2000) - *Marchés d'Afrique*, Editions Karthala, Paris.

Ribeiro, M.; Cunha, N. (2001) - "*Efeitos urbanos das Ongs: as experiências da gestão urbana e do micro crédito em Maputo*", Estudos de Desenvolvimento n° 6, CESA,ISEG,Lisboa.

Roubaud, François (1994) - *L'économie informelle au Mexique*, Éditions Karthala-Orstom, Paris.

Santos, D. (1990) - "*The second economy in Angola : esquema e candonga*", in Maria Los (ed.), *The second economy in marxist states*, London.

Santos, D. (1994) - "*Avaliação da actividade económica global e económica não registada*", Revista Informação, separata n°2, Bissau.

Smith II, H.M. ; Luttrell, M. (1994) - "*Cartels in a Nth-Best world : the wholesale foodstuff trade in Ibadan, Nigeria*", World Development, vol 22, 3 : 323-335, Londres.

Soto, Hernando (1994) - *L'autre sentier : la révolution informelle dans le tiers monde*, Éditions La Découverte, Paris.

Sousa, M. A. (1998) - *Contribuição para o conhecimento do sector informal de Luanda*, Développement des investigations sur ajustement à long term, Luanda.

Venâncio, M. (1997) , "*Economia não oficial urbana em Luanda: reflexões (1960-1996)*", Dissertação de mestrado, ISCTE, Lisboa..

Vietter, Fion (1996) - "*Study on the informal sector in Mozambique (Maputo e Sofala)*", Unidade de Alívio à Pobreza, Ministério do Plano e Finanças, Maputo.

Queiroz, F. (1996) - "*O Sector Informal de Economia em Angola (contributos para a sua compreensão e enquadramento jurídico-económico)*", Dissertação de Mestrado em Ciências Jurídico-Económicas, Faculdade de Direito, Lisboa.

Queiroz, F. (1999) - "*A importância da Economia Informal no Alívio da Pobreza em Angola*", Comunicação apresentada às 3^{as} Jornadas Técnico-Científicas da FESA, Luanda.