



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

DIVISÃO DE ECONOMIA E GESTÃO

CURSO DE LICENCIATURA EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

**IMPACTO DO COMÉRCIO INFORMAL PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO
DO MUNICÍPIO DE CHÓKWÈ**

Autora: Lurdes Filipe Mauai

Tutor: Castro Forquia

Lionde, Novembro de 2023



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

Monografia de Investigação sobre o Impacto do Comércio Informal para o Desenvolvimento Económico no Município de Chókwè, apresentado ao curso de Administração Pública, na Divisão de Economia e Gestão do Instituto Superior Politécnico de Gaza, como Requisito para obtenção de grau de Licenciatura em Administração Pública.

Monografia defendida e aprovada no dia 31 de Outubro de 2023

Júris
Supervisor Castro Forquija
(dr. Castro Forquija)

Avaliador (1) Acácio Juventino Massingue
(Acácio Juventino Massingue, Msc)

Avaliador (2) Agostinho Ezequias Manhique
(Agostinho Manhique, Msc)

ÍNDICE

Índice de gráficos.....	iv
LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS.....	v
DEDICATÓRIA	vii
AGRADECIMENTO.....	viii
Resumo	ix
ABSTRACT.....	1
2 INTRODUÇÃO.....	2
2.1 Problema de pesquisa.....	3
2.2 Objectivos.....	4
2.2.1 Geral.....	4
2.2.2 Específicos	4
2.3 Justificativa.....	5
CAPÍTULO II.....	6
3 REVISÃO DA LITERATURA	6
3.1 Gênese de comércio	6
3.2 Tipologia de comércio.....	7
3.3 Negócio formal – Sector Público	7
3.4 Negócio formal – Sector Privado	8
3.5 Negócio formal – Sector Misto	8
3.6 Negócio Informal	9
3.7 Comércio Informal	9
3.8 Ambiente do Comércio Informal	10
3.9 Práticas do Comércio Informal	10
3.10 Necessidades do Comércio Informal.....	11
4 CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA DE PESQUISA	12
4.1 Classificação da pesquisa.....	12
4.1.1 Quanto à natureza	12
4.1.2 Quanto ao tipo de pesquisa	12

4.1.3	Quanto ao método de pesquisa	13
4.2	Procedimentos Técnicos de recolha de dados	13
4.3	Análise de dados.....	14
4.4	Amostra	15
5	Capítulo – Resultados e DISCUSSÃO	16
5.1	Quanto Género	16
5.2	Quanto as habilitações literárias da população inquerida	17
5.3	Factores que colocam os comerciantes informais em conflito com as autoridades municipais;	17
	Tabela: Factores que colocam os comerciantes informais em conflito com as autoridades municipais;	18
5.4	Estratégias de acção das autoridades municipais face aos conflitos e melhoria do ambiente da actividade do comércio informal no Município de Chókwè.....	19
5.5	Avaliação do Nível de Planeamento de pagamento da Taxa Municipal como principal Política de Desenvolvimento Económico Municipal.....	22
5.6	Quanto a Satisfação com o Nível de Cobrança da Taxa Municipal.....	23
5.7	Sobre a Noção da Importância de pagamento da Taxa Municipal.....	24
6	CONCLUSÃO.....	26
7	SUGESTÕES.....	29
8	REFERÊNCIAS bibliograficas	30
	Apêndices.....	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Quanto ao Género dos Inqueridos.....	18
Gráfico 2: Quanto ao nível de Formação dos Agentes Económicos.....	19
Gráfico 3: Avaliação do nível de planeamento da Tributação Fiscal.....	20
Gráfico 4: Quanto a Satisfação com o nível de cobrança de tributação.....	21
Gráfico 5: Sobre o ramo da actividade de cada agente económico.....	22
Gráfico 6: Sobre importância de planeamento.....	23

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

INSS	Instituto Nacional de Segurança Social
CMCC	Conselho Municipal da Cidade de Chókwè
INE	Instituto Nacional de Estatística.
IPEME	Instituto para a Promoção das Micro, Pequenas e Médias Empresas
MPME's	Micro, Pequenas e Medias Empresas.
PARPA	Programa Para a Redução da Pobreza Absoluta.
PME's	Pequenas e Medias Empresas.



DECLARAÇÃO

Declaro por minha honra que este Trabalho de Culminação do Curso é resultado da minha investigação pessoal e das orientações do meu tutor, o seu conteúdo é original e todas as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto e na bibliografia final. Declaro ainda que este trabalho não foi apresentado em nenhuma outra instituição para propósito semelhante ou obtenção de qualquer Grau académico.

Lionde, 14 de Novembro de 2023

Lurdes Filipe Mauai

(Lurdes Filipe Mauai)

DEDICATÓRIA

Dedico este Trabalho de Culminação de Curso à toda minha família em especial ao meu Esposo e meus Filhos.

AGRADECIMENTO

Em primeiro lugar, a Deus que fez com que meus objetivos fossem alcançados, durante todos os meus anos de estudos até a realização deste trabalho. Ao meu esposo Venâncio Farão Manhique, ao meu filho Dioclécio Venâncio Manhique, à minha irmã Laila Almeida Chauque e a todos familiares, que me incentivaram nos momentos difíceis e compreenderam a minha ausência enquanto eu me dedicava à realização deste trabalho.

Aos amigos, que sempre estiveram ao meu lado, pela amizade incondicional e pelo apoio demonstrado ao longo de todo o período de tempo em que me dediquei a este trabalho. Ao colega Abdul Tangune e ao Docente Castro Forquia, por terem sido meus orientadores e terem desempenhado tal função com dedicação e amizade e ao Consultor dr. Pedro Dongue, pela orientação durante a elaboração do trabalho.

A todos aqueles que contribuíram, de alguma forma e participaram, direta ou indiretamente na minha formação e para a realização deste trabalho.

RESUMO

A actual conjuntura económica internacional, caracterizada pela globalização que tem implicações na diminuição de barreiras ao livre comércio, aliança entre empresas, fusões, e marcada também em alguns casos pela intensidade do uso da informação, tem causado uma redução das oportunidades de emprego e estas pessoas que se vêm fora dos empregos, têm tendência em criar os seus próprios negócios. O Comércio Informal possui um contributo importante para o funcionamento das economias ainda em construção como é o caso de Moçambique, além disso, ele é um segmento imprescindível para o desenvolvimento económico e social e melhoria das condições de vida da população. Esta monografia analisa o Impacto do Comércio Informal para o desenvolvimento Económico no Município de Chókwè. Desta feita, para atingir os objectivos desta pesquisa, foi realizado estudo de caso, com enfoque na abordagem mista, ou seja, qualitativa e quantitativa, por esta ter-se adequado melhor ao problema de investigação que se buscou investigar. Para a obtenção de dados foi aplicado um questionário composto por questões abertas e fechadas aos agentes económicos formais do Município de Chókwè. Quanto aos procedimentos de análise, foi utilizada a análise documental e a análise de conteúdo. Os principais resultados indicaram que os comerciantes informais em Chókwè enfrentam conflitos devido a regulamentações rígidas, fiscalização arbitrária e falta de comunicação eficaz com as autoridades municipais. Esses desafios são complexos e interconectados, o que está em consonância com a literatura existente que ressalta a importância de políticas equilibradas e do diálogo para mitigar esses conflitos. Além disso, o estudo propôs estratégias de ação das autoridades municipais para lidar com os conflitos e melhorar o ambiente do comércio informal. As estratégias incluem promover o diálogo regular, oferecer treinamento e apoio técnico aos comerciantes informais e criar áreas designadas com infraestrutura adequada. Essas propostas foram bem aceitas pelos participantes do estudo e estão respaldadas pela literatura existente. Quanto à percepção dos comerciantes informais sobre o planeamento fiscal, o estudo revelou que a maioria deles não considera essa prática relevante para o sucesso do negócio. Muitos estão insatisfeitos com a carga tributária, alegando que os custos são elevados. No entanto, o estudo também identificou que comerciantes com diferentes níveis de escolaridade têm noções básicas sobre o planeamento fiscal. Em suma, o estudo destacou os desafios enfrentados pelos comerciantes informais em Chókwè, ressaltou a importância de estratégias municipais específicas e ofereceu insights valiosos para promover um ambiente mais favorável ao comércio informal e ao desenvolvimento económico na região. Além disso, apontou a necessidade de uma abordagem mais eficaz ao planeamento fiscal e à redução da carga tributária para os comerciantes informais.

Palavras-Chave: Comércio Informal, Desenvolvimento Municipal, Regulamentação Urbana/Posturas Municipais.

ABSTRACT

The current international economic situation, characterized by globalization which has implications for the reduction of barriers to free trade, alliances between companies, mergers, and also marked in some cases by the intensity of the use of information, has caused a reduction in employment opportunities and these people who find themselves outside of jobs, tend to create their own businesses. Informal Commerce makes an important contribution to the functioning of economies still under construction, such as Mozambique. Furthermore, it is an essential segment for economic and social development and improvement of the population's living conditions. This monograph analyzes the Impact of Informal Commerce on Economic development in the Municipality of Chókwè. This time, to achieve the objectives of this research, a case study was carried out, focusing on a mixed approach, that is, qualitative and quantitative, as this was better suited to the research problem that we sought to investigate. To obtain data, a questionnaire composed of open and closed questions was applied to formal economic agents in the Municipality of Chókwè. Regarding analysis procedures, document analysis and content analysis were used. The main results indicated that informal traders in Chókwè face conflicts due to strict regulations, arbitrary inspection and lack of effective communication with municipal authorities. These challenges are complex and interconnected, which is in line with existing literature that highlights the importance of balanced policies and dialogue to mitigate these conflicts. Furthermore, the study proposed action strategies for municipal authorities to deal with conflicts and improve the informal trade environment. Strategies include promoting regular dialogue, offering training and technical support to informal traders, and creating designated areas with adequate infrastructure. These proposals were well accepted by study participants and are supported by existing literature. Regarding informal traders' perception of tax planning, the study revealed that the majority of them do not consider this practice relevant to the success of the business. Many are dissatisfied with the tax burden, claiming that the costs are high. However, the study also identified that traders with different levels of education have a basic understanding of tax planning. In short, the study highlighted the challenges faced by informal traders in Chókwè, highlighted the importance of specific municipal strategies, and offered valuable insights to promote a more conducive environment for informal trade and economic development in the region. Furthermore, he highlighted the need for a more effective approach to tax planning and reducing the tax burden for informal traders.

Keywords: Informal Commerce, Municipal Development, Urban Regulation/Municipal Policy

1 INTRODUÇÃO

O Comércio informal surge como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade do que se chama por economia “formal” em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos. É ainda uma consequência de desequilíbrios, distorções ou rupturas de mercado e de políticas desajustadas. O comércio “informal” termina por se sustentar da economia e do comércio “formal”, estabelecendo relações de reforço mútuo, em ocasiões fora da lei (saúde pública, fiscalidade, etc.)

O comércio “informal”, é permitido porque este termina por reduzir a pobreza, gerar auto-emprego e criar rendimentos que camuflam os sintomas mais chocantes da pobreza e, em muitas situações, beneficiam as sub-elites e as burocracias intermédias. E acalmam eventuais manifestações e revoltas. Como uma actividade que acontece no espaço urbano, o comércio informal constitui-se num mercado paralelo, de economia invisível, formado por vendedores ambulantes, profissionais irregulares, servidores domésticos, contraventores, oficinas de fundo de quintal, fábricas caseiras de diferentes produtos entre outros.

De acordo com Maposse (2011), o comércio informal abrange tanto o comércio por atacado quanto o varejista, além do sistema ambulante. O comércio informal por atacado envolve a revenda de bens novos ou usados, sem transformação, para comerciantes, indústrias, usuários institucionais, profissionais ou intermediários, que atuam em nome de terceiros ou por conta própria. Essa actividade engaja um grande número de pessoas e movimenta quantidades significativas de mercadorias.

Tanto na cidade de Chokwe como no meio rural, o comércio “informal” alimenta-se dos canais de distribuição “formais” e são estes últimos agentes os principais beneficiários, seja por razões de escala, como por serem também, em muitos casos, agentes “informais” articulando as duas economias, possuem maior capacidade negocial e dominarem as diversas fases dos circuitos comerciais. As margens de lucro no “informal” são geralmente pequenas e as escalas diminutas não permitem acumulação. Nesse contexto, o presente estudo busca uma análise aprofundada dos Impactos do Comércio Informal no Desenvolvimento Económico na Cidade de Chókwe.

1.1 Problema de pesquisa

O Vender ou revender qualquer coisa que seja de pequena ou grande dimensão na vida urbana tem sido solução para sobreviver ao desemprego, uma vez que o crescimento do desemprego é o factor principal que leva as pessoas ao sector informal no mundo do trabalho. Nos últimos anos, houve grande incremento no país de actividades como prestação de serviços, vendas, serviços de entrega, entre outras, porém esta actividade tem sido feita ilegalmente ou informalmente.

Os principais problemas da informalidade dos comerciantes em Chokwe é o excesso de burocracia, o elevado número de impostos cobrados pelo governo, o nível elevado do desemprego e a corrupção em várias organizações públicas. Embora exista uma grande diversidade de situações, a economia informal é normalmente caracterizada pela negação de direitos no trabalho, insuficientes oportunidades de emprego de qualidade, protecção social desadequada, diálogo social limitado e baixa produtividade.

Mas dada a falta de um padrão e respeito pelos espaços urbanos, estes são perseguidos pelas autoridades municipais, como forma de se fazer cumprir a lei, interditando a prática, arrancando-os, aprisionando os produtos entre tantos problemas pela suposta irregularidade e como forma de proteger o dito ou plasmado comércio formal, o que em parte é positivo. Frente à pluralidade desse fenómeno, a discussão deixa de girar em volta da condenação ou aprovação da informalidade, passando, assim, a priorizar a contribuição da economia informal.

Nesta senda, mesmo com a consciência das autoridades sobre a pobreza, desemprego e o comércio informal como único recurso, o sistema de actuação tem sido brutal e não de proteger e educar os cidadãos.

Tendo em conta esta problemática, levanta se a seguinte questão de partida: ***Qual é o impacto do comércio informal no desenvolvimento económico do município de chókwe?***

1.2 Objectivos

1.2.1 Geral

- Analisar o impacto do comércio informal na Economia do Município de Chókwè.

1.2.2 Específicos

- Identificar os factores que levam os comerciantes do município de Chokwe a praticarem o comércio informal;
- Apresentar o nível do impacto de comércio informal para a Autarquia e a Renda Familiar dos Comerciantes Informais;
- Propor estratégias de acção das autoridades municipais face aos conflitos e melhoria do ambiente da actividade do comércio informal no Município de Chókwè.

1.3 Justificativa

A relevância académica do presente estudo se insere no facto de que, a área de estudo da presente temática ainda é pouco explorada, haja vista a importância dos estudos referentes ao Comercio Informal. Um estudo desta natureza vai contribuir para que outros pesquisadores se interessem pela temática e que possam fornecer mais subsídios a futuras pesquisas.

A relevância pessoal como um estudante, o tema é fundamental porque relata uma realidade que acontece no nosso país em particular no Município de Chokwe tornando uma relação entre os conhecimentos adquiridos com o facto, e a pesquisa representou um desafio visto que aprofundar este tema foi um meio de estender o conhecimento sobre o mesmo.

Do ponto de vista académico o estudo é relevante na medida em que contribuirá, não só, para enriquecer o debate literário existente sobre a temática, como também servirá de base para um enriquecimento académico no que concerne a matérias ligadas ao comércio informal no desenvolvimento económico e oferecer mais opções de leitura aos pesquisadores

A discussão do tema escolhido permite avançar, através de bases teóricas e acções ou estratégias que contribuam para que o Comercio Informal assuma o seu papel da competição global, fortemente caracterizado pela inovação empresarial que, para além de constituir fonte de vantagens competitivas, é factor de sobrevivência.

A importância do tema em análise reside também no Desenvolvimento Local, uma das condições necessárias e conducentes a redução da pobreza, pois, é através da contribuição dos comerciantes informais que se promoveu o aumento de rendimento, resultante da actividade económica gerada pela existência de pequenos e médios empresários com ideias empreendedoras competitivas na área de estudo.

CAPÍTULO II

2 REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo é apresentada a primeiramente uma visão geral sobre as políticas públicas, suas características. Isso é importante para permitir o melhor enquadramento da temática e a discussão que se pretende efectuar nesta pesquisa. Igualmente, apresenta-se os principais conceitos ligados a ideia de pequenas e médias empresas e de desenvolvimento social.

Seguidamente, o trabalho se ocupa da apresentação do panorama geral que gira em torno dos desafios inerentes ao desenvolvimento processo de implementação da política do comércio informal, com o olhar fixado no contexto Municipal, de modo a propiciar o alcance dos objectivos propostos e responder as questões que norteiam este trabalho de investigação.

2.1 Gênese de comércio

Historicamente, é amplamente reconhecido que o processo de troca de produtos marcou o início do desenvolvimento da actividade comercial nas civilizações antigas. Devido à sua antiguidade e à sua prática em diversas regiões do mundo por diferentes povos e civilizações, torna-se desafiador determinar precisamente quando a actividade comercial teve origem ou foi inventada (Coutinho, 2014).

O comércio emergiu a partir dos processos de trocas na antiguidade, nos quais grupos específicos trocavam suas produções por outras. O fato incontestável é que o surgimento e o crescimento da actividade comercial estão intrinsecamente ligados ao desenvolvimento e à prosperidade das próprias cidades, caracterizando-a como uma actividade predominantemente urbana e, conseqüentemente, como um sector económico de grande importância globalmente (Portal são francisco, 2016).

A actividade comercial desempenhou um papel crucial no progresso da sociedade ao longo do tempo, contribuindo para o desenvolvimento de tecnologias e a construção de infra-estruturas como ferrovias, estradas, portos e pontes, entre outras. Actualmente, o comércio adopta diversas modalidades de venda, incluindo a venda em lojas físicas, serviços de entrega (delivery), vendas à distância e comércio electrónico, entre outras. Nos dias de hoje, os comerciantes buscam oferecer o máximo conforto aos clientes para facilitar suas compras (Coutinho, 2014).

2.2 Tipologia de comércio

O comércio é a actividade que movimenta diferentes produtos, com uma finalidade lucrativa. É toda acção que tem como objectivo principal a compra e revenda de mercadorias. Comércio é, portanto, “o conjunto de actividades necessárias para tornar um produto disponível aos consumidores, em determinado lugar, no tempo solicitado e em quantidades e preços especificados” (Portal São Francisco, 2016).

Comércio é a compra e venda de valores, mercadorias; negócio: comércio de (por) atacado, comércio de (a) varejo; Conjunto de comerciantes: comércio carioca; Estabelecimento comercial; Intercâmbio, relações. O comércio é uma actividade que está relacionada à distribuição de produtos no mercado interno e externo. Ou seja, existem diversos tipos de comércio que movimentam a economia e empregam muitas pessoas no mundo. “O comércio pode estar relacionado com a economia formal que é firma registrada dentro da lei ou à economia informal, que são firmas sem registros que não pagam impostos” (Grupo Escolar, 2017).

A actividade comercial se subdivide, ainda, em duas partes distintas: o comércio atacadista e o comércio varejista. O primeiro funciona basicamente como centro de distribuição de mercadorias para o próprio comércio varejista, ou seja, vende um mesmo produto em grandes quantidades. Nesse caso, o comerciante reduz o preço das mercadorias como forma de premiar o comprador, em razão do tamanho da venda. Já o segundo tem como finalidade específica fornecer ao público consumidor em geral os produtos necessários, sendo, nesse tipo de comércio, vendidos os produtos em pequenas quantidades e, portanto, sem a diminuição do preço (Portal São Francisco, 2016).

2.3 Negócio formal – Sector Público

O sector público é a esfera da economia na qual o Estado é o protagonista e que se opõe ao sector privado. O Estado tem um papel na economia de um país, pois tem a capacidade legislativa de intervir em todos os setores, especialmente aqueles que são estratégicos, através da promulgação de leis e regulamentações normativas (Coutinho, 2014).

Conhecido como primeiro setor, consiste nas instituições estatais comandadas pelo governo municipal, estadual e federal, que administram os bens e serviços públicos e representam, portanto, as acções do Estado.

Já para Tenório (1998), o setor público é o conjunto das organizações e propriedades urbanas e rurais pertencentes ao Estado. Esse, por vezes referido como setor estatal, é uma parte do Estado que lida com a produção, entrega e distribuição de bens e serviços por e para o governo ou para os seus cidadãos.

Exemplos de actividade do setor público são proporcionar a segurança social, administrar o planeamento urbano e organizar a defesa nacional, como também o transporte, a mineração, as infraestruturas, o abastecimento de energia (Wikipedia, 2017).

2.4 Negócio formal – Sector Privado

O sector privado é o conjunto da actividade económica que não está controlada pelo estado. Nesse, a empresa é o elemento fundamental. Ela é o motor desse sector, levando-se em conta que não importa o seu volume nem a forma jurídica que possui. Também chamado de segundo sector, esse, por sua vez, corresponde às empresas e ao capital privado, cujos recursos são empregados em benefício próprio, visando alcançar fins lucrativos (Kanitz, 2017).

Uma empresa pode ser formada por um indivíduo de maneira autônoma ou por milhares de trabalhadores e juridicamente ter uma variedade de opções organizacionais, como sociedade limitada, sociedade anônima, sociedade colectiva, união transitória de empresas (Argentina) etc. Em qualquer caso, o principal objectivo do sector privado é o benefício económico através dos produtos ou serviços que tenta comercializar dentro de um mercado que compete com outras empresas (Que Conceito, 2015).

2.5 Negócio formal – Sector Misto

Conhecido também como terceiro sector, termo sociológico utilizado para definir organizações de iniciativa privada, sem fins lucrativos e que prestam serviços de carácter público, segundo Bhbit (2016), este também é constituído por organizações não-governamentais e consiste em um amplo e diversificado conjunto de instituições como fundações, associações comunitárias, entidades filantrópicas e outras, que atuam em prol do bem comum e da cidadania (Kanitz, 2017).

Do ponto de vista jurídico, as entidades sem fins lucrativos serão sempre constituídas sob a forma de Associação ou Fundação (Bhbit, 2016). Associações - Grupo de pessoas que se organizam para fins não económicos. Não havendo, portanto, distribuição de lucros entre

seus participantes. São constituídas através de um Estatuto Social e normalmente atuam nas áreas de assistência social, ambiental, saúde, educação etc.

2.6 Negócio Informal

O termo negócio provém do latim negotium, que é um vocábulo formado por nec e otium (aquilo que não é lazer). Trata-se da ocupação, da actividade ou do trabalho que se realiza com fins lucrativos. Por exemplo: “O meu pai dedica-se ao negócio da construção civil”.

Aquilo que é matéria de uma ocupação lucrativa, a acção e o efeito de negociar, as transações comerciais e os lucros que se obtêm daquilo que se comercializa são outras acepções que este conceito admite. Negócio também é o local em que se negocia ou se comercializa (Conceito de, 2013).

Por essa óptica, estariam na informalidade aqueles trabalhadores que não possuem registro, ou seja, aqueles que deveriam possuir carteira de trabalho assinada, mas não a têm (Bugarin, 2008).

2.7 Comércio Informal

O trabalho decente é definido como aquele que seja produtivo e de qualidade, garantindo ao trabalhador condições de liberdade, equidade, segurança e dignidade (OIT, 2006). Desta forma, o trabalho decente, que promova a dignidade humana dos trabalhadores, deve ser assegurado, a despeito da existência da economia informal.

Definir tal fenômeno significa encontrar, em uma imensa pluralidade de manifestações laborais, o seguinte fator comum: a falta de reconhecimento ou proteção frente aos enquadramentos trabalhistas legais e regulatórios (OIT, 2002). Em outras palavras, o trabalhador informal é reconhecido por não contar com uma legislação trabalhista que garanta o cumprimento de seus direitos mais fundamentais (DE SÁ Paschoal et al., 2013).

Para se chegar a esta definição, contudo, é necessário compreender o processo histórico do conceito, partindo do chamado “setor informal”. A expressão “setor informal” foi adotada e popularizada na década de 70, pela OIT, em estudos sobre a situação econômica do Quênia (OIT, 1972).

Na época, definir o setor informal significou confrontá-lo com a formalidade, a partir de sete factores:

- Pequena escala produtiva;
- Propriedade familiar;
- Dependência de recursos locais;
- Actividade intensiva do trabalho com tecnologia adaptada às condições locais;
- Habilidades adquiridas fora do sistema escolar formal;
- Facilidade de ingresso à atividade e
- Operação em mercados não regulados e competitivos

2.8 Ambiente do Comércio Informal

O mercado é historicamente o espaço público onde os negociantes expõem e vendem seus produtos, antes mesmo da invenção do dinheiro. O comércio, essencialmente, é resultado da oferta e da procura por mercadorias ou serviços. Quando uma atividade comercial é conduzida por uma empresa legalmente constituída, com registro, razão social e endereço definidos, é considerada formal. Caso contrário, quando é realizado sem essa formalidade, é classificado como comércio informal, como é o caso da venda realizada por ambulantes, conhecidos como camelôs. Além desses vendedores de rua, lojas localizadas nas proximidades desses pontos comerciais ou mesmo distantes deles, embora tenham estrutura adequada para serem consideradas comércio formal, muitas vezes operam na informalidade.

2.9 Práticas do Comércio Informal

De acordo com Perry et al. (2007), uma das razões que explicam a existência do comércio informal está relacionada ao facto de que cada agente busca o melhor para si, mesmo que isso implique em não cumprir integralmente as normas trabalhistas. Nesse sentido, trabalhadores, empresas e famílias avaliam os benefícios líquidos associados à informalidade e a capacidade do Estado de fazer cumprir as leis antes de decidirem seu nível de envolvimento com as normas e instituições públicas. Portanto, a escolha pela

informalidade muitas vezes se baseia em análises implícitas de custo-benefício em relação à formalidade.

Em concordância, Ramos (2007) argumenta que os encargos sociais do trabalho podem incentivar a sonegação como forma de reduzir custos e manter ou aumentar as margens de lucro, especialmente em períodos de retração econômica. No entanto, é importante ressaltar que nem todos os comerciantes informais escolheram esse caminho devido a práticas ilegais. Muitos viram no comércio informal uma oportunidade de sustentar suas famílias de maneira digna, especialmente quando mais precisavam.

2.10 Necessidades do Comércio Informal

O comércio popular, muitas vezes estigmatizado no contexto urbano, desempenha um papel significativo ao preencher lacunas no mercado. Ele oferece uma variedade de produtos e mercadorias a preços acessíveis para determinadas camadas da população. Ignorar esses aspectos é adotar uma visão estigmatizante desse comércio, que, apesar das críticas, continua a atender às demandas da população (Cavedon, 2013).

Para que o comércio informal prospere, são necessárias políticas flexíveis que busquem formalizar os comerciantes sem impor limitações excessivas aos seus negócios. Leis mais flexíveis podem assegurar aos trabalhadores direitos de acordo com suas necessidades e interesses, mesmo quando atuam na informalidade. Com frequência, os comerciantes preferem permanecer informais, uma vez que a formalização muitas vezes impõe limites ao faturamento, o que desestimula a legalização (Evans, 2015). Nesse contexto, é importante considerar questões sociais, como a inclusão, a redução da desigualdade e o acesso a bens e serviços, ao discutir a regulamentação do comércio informal (Coelho, 2004).

É relevante destacar que a maioria dos trabalhadores informais depende inteiramente dessa prática para sua subsistência, não a encarando apenas como uma complementação de renda familiar.

3 CAPÍTULO 3 – METODOLÓGIA DE PESQUISA

3.1 Classificação da pesquisa

3.1.1 Quanto à natureza

De acordo com Sousa & Baptista (2011), pode ser: abordagem *qualitativa*, abordagem *quantitativa e abordagem mista*, por isso no estudo em causa optou-se pela abordagem mista, que se caracteriza por:

1º - Abordagem qualitativa, por se centrar na compreensão dos problemas, analisando os comportamentos, as atitudes e valores relacionados com a provável responsabilidade social que os Comerciantes Informais ganham pelo combate ao desemprego e a vulnerabilidade social da comunidade local. Este tipo de investigação é indutivo e descritivo, na medida em que o investigador desenvolve conceitos, ideias e entendimentos a partir de padrões encontrados nos dados. A credibilidade reside no facto um dos critérios ser de aferir a qualidade do fenómeno em investigação.

2º - Pela pesquisa quantitativa, pois a pesquisa será alicerçada de alguns dados da amostra composta por um número de entrevistados (alguns membros do governo, gestores ou donos das empresas seleccionadas, incluído funcionários), dados que sugerem a uma abordagem estatística no tratamento dos dados, como componente complementar ou auxiliar da análise qualitativa neste respectivo estudo, dado o tema em abordagem e a área de formação ou curso ligado às ciências sociais.

3.1.2 Quanto ao tipo de pesquisa

Tomando como ponto de partida a posição de Gil (2008), com base nos objectivos, é possível classificar esta pesquisa de acordo com dois tipos principais, que possuem um enquadramento com ela: o tipo exploratório e o descritivo.

Para a presente pesquisa, optou-se pela pesquisa descritiva, pois segundo Marconi (2002) afirma que a pesquisa descritiva aborda quatro aspectos: descrição, registo, análise e interpretação de fenómenos actuais, que objectiva o funcionamento no presente.

A escolha desse tipo de pesquisa deve-se ao facto de que houve necessidade de descrever as características do Comercio Informal, tipo de actividade ou serviço prestado, tendo em conta as regras estabelecidas pelas autoridades que regulam a sua execução. Uma das peculiaridades da utilização deste método é a padronização de colecta de dados, tais como o

questionário e a observação sistemática do fenómeno em estudo para obter detalhes passíveis de descreve-los.

Inicialmente, as pesquisas exploratórias visam uma maior familiaridade do pesquisador com o tema, que pode ser construído com base em hipóteses ou intuições. Os assuntos das pesquisas exploratórias, geralmente, são pouco conhecidos e, por isto, este tipo de pesquisa costuma envolver levantamentos bibliográficos, citações e exemplos.

Deste modo, pesquisas bibliográficas e estudos de caso são muito utilizados nas pesquisas exploratórias. Isto porque essa modalidade de pesquisa conta muito com a intuição de quem está pesquisando, dependendo bastante de seu trabalho.

3.1.3 Quanto ao método de pesquisa

Quanto ao método, a presente pesquisa é um estudo de caso, que de acordo com Fachin (2001), o estudo de caso, caracteriza-se por ser um estudo intensivo, que considera, principalmente, a compreensão, como um todo, do assunto investigado que tem a ver com as Macros, pequenas e Medias Empresas na Cidade de Chókwè. “Todos os aspectos do caso são investigados. Quando o estudo é intensivo, pode até fazer aparecer relações que de outra forma não seriam descobertas”. Pode-se utilizar o estudo de caso com o objectivo de realizar uma descrição, hipótese e resultado teórico. A escolha deste método, deve-se ao facto de que este tipo de método, possibilita ao pesquisador conhecer as condições em que se incere a pesquisa, o meio envolvente, ou seja, faz do pesquisador parte da pesquisa.

3.2 Procedimentos Técnicos de recolha de dados

Para se fazer a colecta de dados recorreu-se as fontes primárias (entrevistas, questionário e observação) e secundárias (dados históricos, bibliográficos, estatísticos, pesquisas, arquivos oficiais e particulares e registos em geral).

Técnica de pesquisa Bibliográfica – ela é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos e electrónicos. Assim, assume-se que desde a fase preliminar da concepção do tema, houve sempre uma pesquisa bibliográfica porque partimos da consulta de livros, relatórios, artigos electrónicos e legislações, com o intuito de aprofundar o conhecimento referente ao tema em estudo, o que se fará em quase todas etapas de elaboração do trabalho.

Técnica de entrevista semi-estruturada – pois, na óptica de Sousa e Baptista (2011), a entrevista semi-estruturada é aquela que tem um guião, questionário ou um conjunto de tópicos/perguntas a abordar na entrevista, o guião ou questionário deve ser feito com rigidez sem fugir do tema.

Será por meio desta técnica que conseguiremos entrar em contacto com os pesquisados, isto é, gestores/gerentes e funcionários simples de algumas empresas tomadas como amostra das MPME's e alguns membros do governo local.

Tabela 2: Critérios ou aplicação das técnicas aos respectivos instrumentos e objectivo

Técnica	Instrumentos	Objectivo
Pesquisa bibliográfica	Livros físicos e electrónicos, legislações, artigos, publicações e trabalhos científicos similares ao estudo.	Aprofundar o horizonte de percepção sobre o conhecimento em relação ao tema e dar um enquadramento teórico, buscar conceitos e informações científicas similares.
Levantamento	Questionário	Buscar dados referentes ao fenómeno em estudo a partir da realidade vivenciada sobre as mudanças significativas que os Comerciantes Informais trouxeram para Cidade de Chókwè. ¹
Entrevista semi-estruturada	Questionário	Colher percepções que os pesquisados têm acerca do estudo, visando construir as devidas inferências sobre o estudo.

Fonte: Elaborado pela Autora

3.3 Análise de dados

De acordo com Gil (2008), a análise de dados consiste na organização e sumarização de dados obtidos na pesquisa, que fornecerá respostas ao problema a ser investigado. Para o efeito a análise de dados tomou-se como base as informações colhidas no terreno, em conformidade com as perspectivas teóricas buscadas para secundar a abordagem.

Para a análise e interpretação dos dados apoiamo-nos no *software* pacote *Statistical Package for the Social Sciences* versão 15 (SPSS v15), para a introdução dos dados provenientes dos questionários, para a interpretação dos gráficos usaremos o pacote de Microsoft Office Excel e para as tabelas e quadros serão interpretados no pacote *Microsoft Office Word*.

¹ Medeiros, Raul. *Abordagem sobre metodologias de Investigação Científica*. Coimbra. Portugal. 2019.

3.4 Amostra

Tomando a amostra como um subconjunto do universo ou população, por meio do qual se estabelecem ou se estimam as características desse universo ou população (Gil, 1989:92).

Na presente pesquisa, foi aplicada a amostragem probabilística sistemática, por este poder ser aplicável no contexto de desenvolvimento comunitário e previamente identificado a posição de cada componente num sistema de organização da população.

Tabela 3: Descrição da população dos Comerciantes informais envolvidos no estudo

Nº	Nome da PME	Designação na pesquisa	População			Amostra	Porcentagem
			H	M	HM		
1	Avenida Eduardo Mondlane	1	15	10	25	5	20%
2	Praça Unida (Astrogaza)	2	12	17	29	6	21%
3	Estação Ferroviária	3	11	15	26	5	19%
4	Mercado Senta Baixo	4	4	8	12	4	33%
5	Mercado Zimpeto	5	4	5	9	4	44%
Total		5	46	55	101	24	Média ≈ 27%
			101				

Fonte: Elaborado pela autora com base nas fontes de dados.

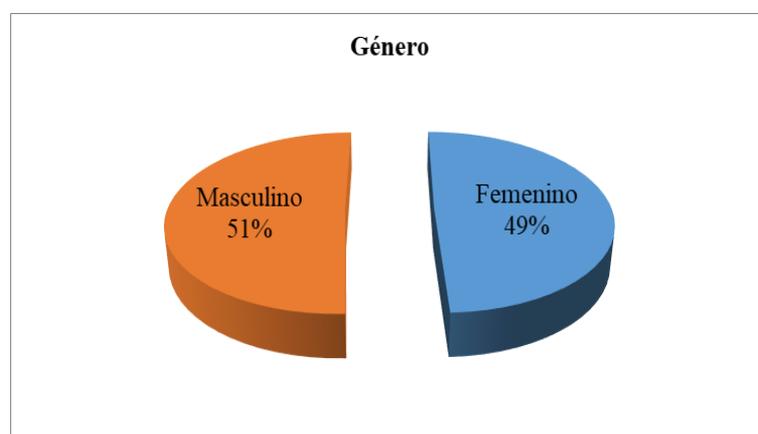
4 CAPÍTULO – APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Com vista a responder os objectivos propostos pela pesquisa de forma a responder o problema que motivou a realização da mesma, será neste capítulo apresentada e discutida em forma de tabelas e gráficos, toda informação relativa aos dados recolhidos no local de estudo sobre o Impacto do Comércio Informal para o Desenvolvimento Económico no Município de Chókwè – 2019 à 2021.

4.1 Género

A obtenção de receitas via imposição tributária é demanda necessária ao financiamento das necessidades públicas e, em sentido mais amplo, dos direitos e garantias conferidos aos cidadãos. Em poucas palavras, isso implica afirmar que a existência material do Estado é dependente da receita tributária: se, de um lado, a vontade de organização coletiva formalizada na concessão de autoridade jurídica a determinadas instituições constitui o arcabouço formal do Estado, a existência de tributos é responsável por sustentar materialmente essas mesmas.

Gráfico 1: Género

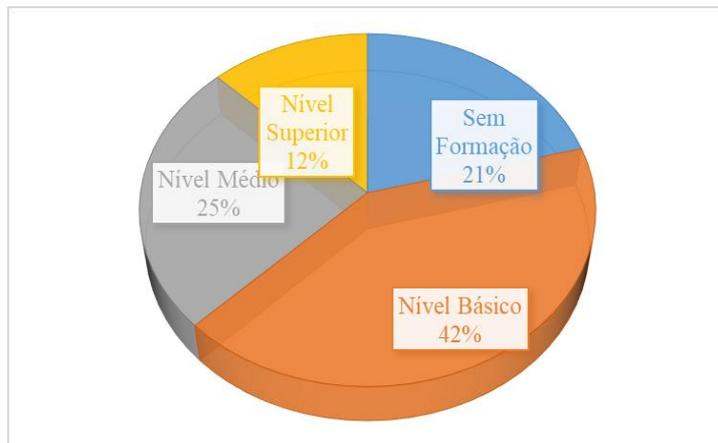


Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Do universo da população inquerida, maior parte dela são homens visto que estão representadas em 51% contra as mulheres representadas em 49%. O que coloca a autora numa posição dada a necessidade de se integrar o género feminino nas oportunidades de exercer os seus direitos de empreender. Uma vez que por muito tempo foi sempre submissa que transformou se em opressão e violação dos seus direitos.

4.2 Quanto as habilitações literárias da população inquerida

Gráfico 2: Sobre o grau académico



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Visando medir o nível de compreensão sobre as políticas públicas aplicadas pelos Comerciantes Informais, através de nível de formação académica, 42% corresponde ao número dos comerciantes com nível Básico, do que se pode concluir que os comerciantes informais têm noções básicas e fundamentais sobre esta prática

Em seguimento com o estudo 21% corresponde aos que não possuem nenhuma formação académica, mesmo actuando no comércio informal, contra 25% com nível de formação médio e 12% com nível de formação superior. Desta feita, em relação com os níveis de formação, estão criadas as condições de compressão dos procedimentos para garantir a rendimento dos comerciantes de forma a gerar renda para sustento da família.

4.3 Factores que colocam os comerciantes informais em conflito com as autoridades municipais;

A literatura tem mostrado que regulamentações rígidas impostas pelas autoridades municipais, como altas taxas de licença e horários de funcionamento restritivos, podem ser um factor significativo de conflito. Essas regulamentações podem sobrecarregar os comerciantes informais com custos e restrições excessivas (Hart, 2014).

Conflitos relacionados à fiscalização e multas são comuns. A pesquisa indica que, em muitos casos, a fiscalização é vista como arbitrária e sujeita a abusos por parte das autoridades municipais, levando a ressentimentos e tensões (Cross e Morales, 2013).

Esses factores são complexos e interconectados. A regulamentação excessivamente rígida pode aumentar a probabilidade de fiscalização rigorosa, e a falta de comunicação pode

agravar os conflitos resultantes. Para reduzir os conflitos entre comerciantes informais e autoridades municipais, é essencial que as políticas e regulamentos sejam equilibrados, justos e desenvolvidos com a participação activa dos interessados, incluindo os próprios comerciantes informais (Chigunta et al., 2005).

Além disso, estratégias que promovam o diálogo, a transparência e a conscientização pública sobre a importância do comércio informal podem ajudar a melhorar o relacionamento entre as partes envolvidas e reduzir os conflitos (Collins, 2017).

Assim sendo com base na escala de likert os entrevistados apresentaram o seu nível com concordância no que se refere aos factores que mais geram conflitos com as autoridades municipais.

Tabela: Factores que colocam os comerciantes informais em conflito com as autoridades municipais;

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Neutro	4. Concordo	5. Concordo totalmente
As autoridades municipais costumam impor regulamentações rígidas que afetam negativamente os comerciantes informais.	10%		20%		60%
Os comerciantes informais frequentemente enfrentam desafios de fiscalização e multas por parte das autoridades municipais.					100%
Há falta de comunicação eficaz entre os comerciantes informais e as autoridades municipais.					100%

Fonte: Auora

Com base nas respostas apresentadas no questionário, é possível observar que há uma forte concordância com as afirmações de que os comerciantes informais enfrentam desafios significativos relacionados à fiscalização e multas por parte das autoridades municipais, bem como à falta de comunicação eficaz entre ambas as partes. No entanto, a primeira afirmação sobre as regulamentações rígidas que afetam negativamente os comerciantes informais recebeu uma variedade de respostas, com a maioria dos respondentes indicando uma posição neutra.

Aqui, a maioria dos respondentes indicou uma posição neutra. Isso pode sugerir que alguns comerciantes informais não percebem regulamentações rígidas ou não consideram que essas regulamentações os afetam de maneira significativa. No entanto, vale ressaltar que regulamentações rígidas podem variar de acordo com o contexto e a localização geográfica.

Pesquisas, como as realizadas por Portes e Haller (2005), destacam que regulamentações excessivamente rigorosas podem, de fato, criar conflitos e desafios para os comerciantes informais. Muitas vezes, essas regulamentações são percebidas como prejudiciais porque podem dificultar a operação dos negócios informais. No entanto, as atitudes em relação a essas regulamentações podem variar entre diferentes grupos de comerciantes informais.

O fato de 100% dos respondentes concordarem com esta afirmação sugere uma alta prevalência de desafios relacionados à fiscalização e multas. Estudos como os de Chigunta et al. (2005) destacam que os comerciantes informais frequentemente enfrentam ações de fiscalização por parte das autoridades, o que pode incluir multas e apreensões de mercadorias. Essas ações podem resultar em conflitos e tensões entre comerciantes e autoridades municipais.

Mais uma vez, a unanimidade das respostas (100%) indica que a falta de comunicação eficaz é um problema comum. A pesquisa de Collins (2017) destaca a importância da comunicação e do diálogo entre as partes envolvidas para a resolução de conflitos e a construção de relações de confiança. A ausência de canais eficazes de comunicação pode levar a mal-entendidos, frustrações e conflitos, como destacado por Skinner (2014) em seu estudo sobre o comércio informal.

Os dados coletados refletem os desafios enfrentados pelos comerciantes informais em relação às regulamentações, fiscalização e comunicação com as autoridades municipais. Esses desafios podem variar de acordo com o contexto local, mas a literatura existente sugere que essas questões são comuns em muitos contextos urbanos e podem contribuir para conflitos significativos entre comerciantes informais e autoridades municipais.

4.4 Estratégias de acção das autoridades municipais face aos conflitos e melhoria do ambiente da actividade do comércio informal no Município de Chókwè.

A melhoria do ambiente da actividade do comércio informal no Município de Chókwè requer um conjunto de estratégias de acção por parte das autoridades municipais para abordar conflitos e criar condições mais desenvolvidas para os comerciantes informais.

Diálogo com Comerciantes Informais

O diálogo regular entre as autoridades municipais e os comerciantes informais é uma estratégia fundamental para promover a compreensão mútua e abordar questões relacionadas ao comércio informal. A pesquisa mostra que:

Segundo diversos estudos (Collins, 2017; Chigunta 2005), o diálogo e a comunicação aberta entre as autoridades e os comerciantes informais são cruciais para a resolução de conflitos e para o desenvolvimento de políticas eficazes. A pesquisa de Skinner (2014) destaca que a falta de diálogo pode levar a tensões e ações de protesto por parte dos comerciantes informais, afetando a estabilidade social e econômica.

Treinamento e Capacitação

O fornecimento de treinamento e capacitação aos comerciantes informais é outra estratégia importante para melhorar suas habilidades e práticas comerciais. A literatura existente ressalta o seguinte:

Estudos de Kaplinsky (2010) e Ghosh (2016) mostram que o treinamento pode aumentar a qualidade dos produtos e serviços oferecidos pelos comerciantes informais, tornando-os mais competitivos.

Pesquisas de Johnson (2012) e Kiggundu (2018) indicam que o treinamento também pode ajudar os comerciantes a entender e cumprir regulamentações municipais, reduzindo assim conflitos com as autoridades.

Criação de Áreas Designadas com Infraestrutura Adequada

A criação de áreas específicas com infraestrutura adequada para o comércio informal é uma estratégia que visa melhorar as condições de trabalho e a qualidade dos serviços prestados pelos comerciantes. A literatura relevante destaca:

Segundo estudos de Turok e McGranahan (2013), a criação de mercados ou áreas de comércio designadas pode melhorar a organização do comércio informal e fornecer instalações sanitárias, aumentando a higiene e a segurança.

A pesquisa de Chen e Sebstad (2012) observa que essas áreas podem ajudar a reduzir conflitos com as autoridades municipais, pois proporcionam um ambiente regulamentado.

Essas estratégias, quando implementadas de maneira eficaz e adaptadas às circunstâncias locais, podem contribuir para a redução de conflitos entre os comerciantes informais e as autoridades municipais, ao mesmo tempo em que melhoram as condições de trabalho e a qualidade de vida dos comerciantes e suas famílias.

Assim sendo vamos apresentar os dados sobre a aplicabilidade das estratégias no contexto da cidade de Chokwe, com base na escala de likert de 5 pontos.

Tabela: Distribuicao percentual das respostas no que se refere as estrategias

1. Discordo totalmente, 2. Discordo, 3. Neutro, 4. Concordo, 5. Concordo totalmente

	1	2	3	4	5
As autoridades municipais deveriam promover o diálogo regular com os comerciantes informais para entender suas necessidades.	20%	10%			70%
Seria útil se as autoridades municipais oferecessem treinamento e apoio técnico aos comerciantes informais para melhorar suas práticas comerciais.					100%
As autoridades municipais deveriam criar áreas designadas para o comércio informal, com infraestrutura adequada, como banheiros e instalações de armazenamento.					100%

Fonte: Autora

Baseado nas respostas do questionário, é evidente que há uma forte concordância com a ideia de que as autoridades municipais devem promover o diálogo regular com os comerciantes informais para entender suas necessidades e oferecer treinamento e apoio técnico para melhorar suas práticas comerciais. Além disso, também existe uma forte concordância com a criação de áreas designadas com infraestrutura adequada para o comércio informal.

A alta porcentagem de respondentes (70%) concordando que as autoridades municipais deveriam promover o diálogo regular com os comerciantes informais está alinhada com a pesquisa existente. Autores como Collins (2017) argumentam que o diálogo é essencial para construir relações de confiança entre as autoridades municipais e os comerciantes informais. Quando as autoridades ouvem as preocupações e necessidades dos comerciantes, podem tomar decisões mais informadas e criar políticas mais eficazes.

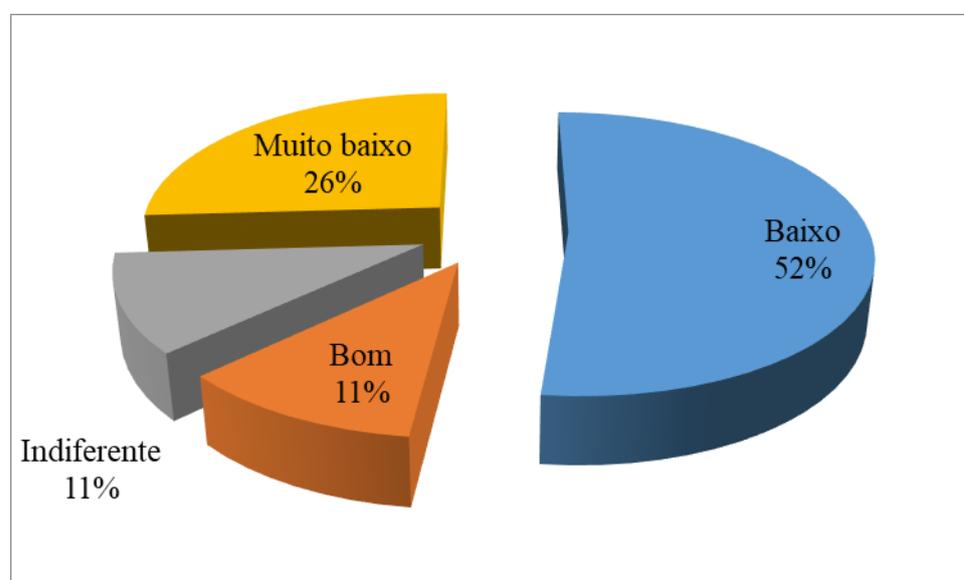
A taxa de concordância de 100% com a ideia de que seria útil se as autoridades municipais oferecessem treinamento e apoio técnico aos comerciantes informais reflete uma compreensão crescente da importância do desenvolvimento de habilidades. Estudos de Kaplinsky (2010) e Ghosh (2016) destacam que o treinamento pode melhorar a qualidade dos produtos e serviços oferecidos pelos comerciantes informais, tornando-os mais competitivos. Além disso, Johnson (2012) e Kiggundu (2018) argumentam que o treinamento ajuda os comerciantes a compreender e cumprir regulamentações, reduzindo conflitos com as autoridades.

A concordância de 100% com a ideia de que as autoridades municipais deveriam criar áreas designadas com infraestrutura adequada para o comércio informal também é consistente com a pesquisa existente. Turok e McGranahan (2013) sugerem que a criação de mercados ou áreas de comércio designadas pode melhorar a organização do comércio informal, fornecendo instalações sanitárias e aumentando a higiene e a segurança. Isso não só beneficia os comerciantes informais, mas também contribui para um ambiente urbano mais ordenado.

Os resultados do questionário refletem a importância de estratégias municipais que promovam o diálogo, treinamento e criação de áreas adequadas para o comércio informal. Essas estratégias não apenas ajudam a reduzir conflitos, mas também têm o potencial de melhorar as condições de trabalho e a qualidade de vida dos comerciantes informais, além de contribuir para o desenvolvimento econômico local.

4.5 Avaliação do Nível de Planeamento de pagamento da Taxa Municipal como principal Política de Desenvolvimento Económico Municipal.

Gráfico 3: Sobre o nível de planeamento como política de Desenvolvimento Economico do Município.



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

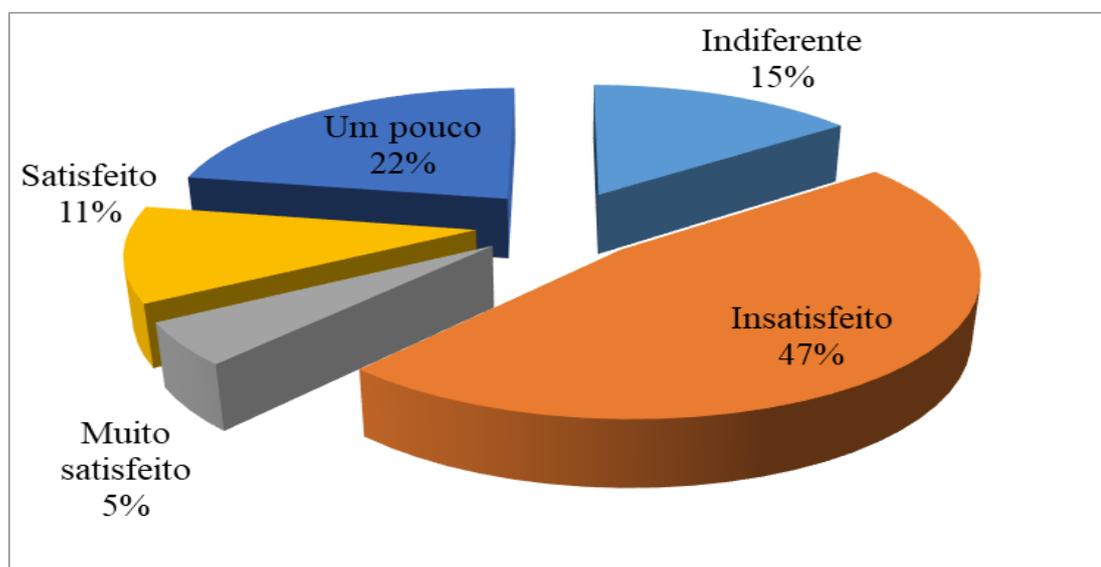
Com o objectivo de compreender o nível de planeamento dos agentes económicos sobre a tributação em 52% são os que dizem ser baixo, ou seja, não fazem nenhum planeamento sobre a cobrança desse valor, e em 26% constitui aos que também não fazem e nunca

pensaram em fazer. Neste contexto, os dados nos fazem concluir que não há nenhuma planificação das compras e vendas e não fazem nenhuma contabilidade não se sabendo o nível das despesas e o nível da renda. Em 11% preferiram não responder, alegando que não havia necessidade de tal inquérito porque não traria nenhuma mudança no seu trabalho.

Desta feita, pode se concluir o impacto da falta de planeamento tributário em três perspectivas:

4.6 Quanto a Satisfação com o Nível de Cobrança da Taxa Municipal

Gráfico 4: Satisfação com a cobrança de Taxa Municipal



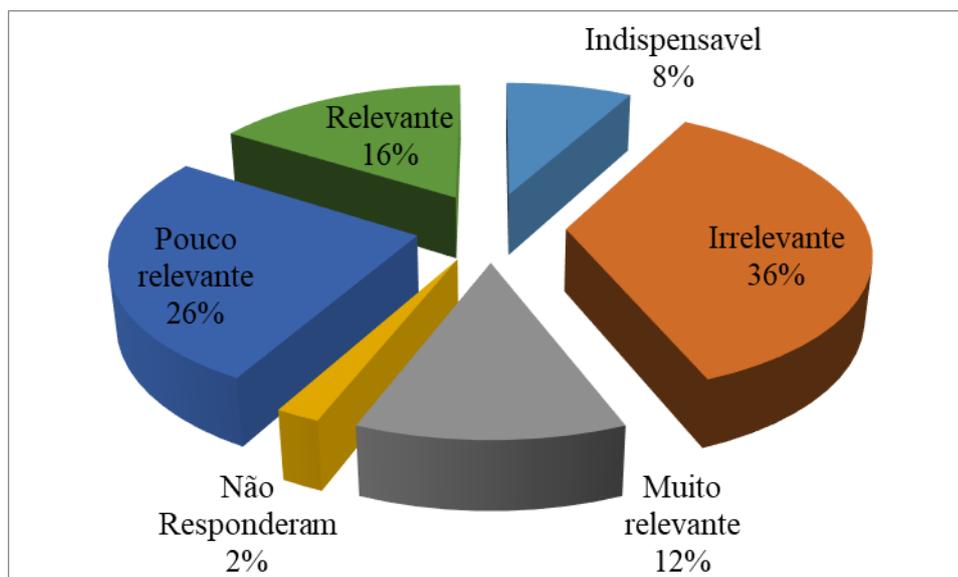
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Com o objectivo único de compreender a opinião dos Comerciantes Informais sobre o nível de satisfação com a cobrança da Taxa Municipal, em 47% são os que se mostraram insatisfeitos com a cobrança deste imposto, para maior parte dos agentes económicos dizem serem elevados os custos que são tributados. Enquanto 5% e 11% respectivamente corresponde aos que estão muito satisfeitos e satisfeito, o que implica que existe um número de pessoas que estão a compreender que não pode haver o provimento de serviços sem que haja a tributação sobre a actividade desenvolvida por todos agentes económicos.

Contudo 15% não se expressaram a respeito e 22% apenas disseram que estavam um pouco satisfeitos, por tanto nesta questão chegamos a conclusão de que maior parte dos agentes económicos não estão satisfeitos.

4.7 Sobre a Noção da Importância de pagamento da Taxa Municipal

Gráfico 6: Sobre Importância do Pagamento



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa.

Procurando perceber até que ponto o pagamento das taxas tributárias são importantes na actividade económica, 36% disseram que era irrelevante pensar nas taxas tributárias, uma vez que, não mudaria nada dos custos que incorrem tanto no pagamento de impostos assim como no transporte de mercadoria, no entanto no entender destes não faria nenhum sentido o plano de benefícios fiscais.

Em 26% são os da posição de que também não se pode falar de planeamento fiscal como sendo um dos instrumentos determinantes para o sucesso do negócio, neste caso, para estes pode ser útil até certo ponto. Mas não que seja uma condição sem a qual não. E 16% assumiram que é necessário prever os custos de forma a saber qual é o saldo líquido da actividade em cada mês ou em cada ano, o que possibilitaria na contabilidade organizada da empresa e na melhoria de produtividade e na maximização dos ganhos da empresa, a mesma percentagem é suportada em 12% que corresponde aos que disseram que é muito relevante.

Gonçalves, Nascimento e Wibert (2016) evidenciam que o planeamento tributário pode ser considerado uma das diferentes feições de se controlar os resultados e, como resultado, de melhorar o retorno da organização, a objetivo de aumentar seu posicionamento perante o mercado. Os autores ainda defendem o planeamento tributário como um direito reconhecido aos contribuintes.

A partir de que feito por meios legais, este planeamento é lícito e válido. Como abordado até então, um planeamento tributário bem formulado, consciente e seguro, respeitando a

legislação vigente, certifica o contribuinte de que está evitando o excesso ou falta de pagamento de tributos ao governo. Proporcionado, assim, a opção de melhorar sua rentabilidade, e garantindo que não haverá problemas legais com o fisco, devido à falta de algum pagamento tributário (Colling et al., 2017).

A elisão fiscal é o método justo de reduzir os tributos de forma legal, não tendo nenhuma relação com a sonegação de impostos, a elisão fiscal busca explorar caminhos legais e menos onerosos para o contribuinte. Inúmeras taxas e impostos que estão diretamente ligadas às compras de mercadorias e prestações de serviços são pagas todos os anos por pessoas físicas e jurídicas.

Conforme Pilati e Theiss (2016), considerando práticas decentes, o próprio método legal permite ou até mesmo induz à economia de tributos. Na evasão fiscal, acontece por meios ilegais para não pagar o tributo, ou como é popularmente chamada, a sonegação de impostos.

5 CONCLUSÃO

Na sequência da Conclusão do Curso de Licenciatura em Administração Pública no Instituto Superior Politécnico de Gaza tornou - se indispensável fazer uma pesquisa sobre o estudo de caso, em relação as matérias ligadas a área de formação.

O presente estudo procurou analisar o Impacto do Comércio Informal para o desenvolvimento Economico no Município de Chókwè, que se recorreu em abordagem qualitativa, quantitativa e pesquisa bibliográfica.

Nesta senda, os resultados obtidos mostraram que a informalidade atrasa o desenvolvimento econômico do país por diversas razões. A primeira é que este cenário contribui para endossar o roubo das contas públicas. Como não possui registro, o trabalhador em situação de informalidade não contribui com a Previdência Social.

A reforma de Previdência aprovada recentemente já deu um certo alívio para as contas do governo, mas, hoje, está muito claro que precisamos de grandes esforços para manter uma previdência minimamente equilibrada”, comenta Marcelo Fonseca. À medida que temos um aumento da informalidade, aumenta, também, a necessidade de ações para equilibrar esse sistema

Além disso, a produtividade do trabalho informal normalmente é inferior à do trabalho formal, e elevar a produtividade do mercado de trabalho é uma maneira de fazer a economia crescer de forma sustentável.

Hoje, o governo está reduzindo as taxas de juros - a exemplo da Selic, que tem atingido mínimas históricas. No entanto, as pessoas que estão na informalidade dificilmente terão acesso aos benefícios dessa política de redução de juros, o que também impacta o consumo e, conseqüentemente, o desempenho da economia.

Quanto a metodologia, usou se as variáveis quantitativas discretas uma vez que pretendia-se trabalhar com um número real na aplicação de questionários, também uma abordagem qualitativa nominal uma vez que a baseava se a um levantamento bibliográfica, que consistiu em consultas de algumas obras, livros e dissertações.

Com base nos resultados conclui-se que, os comerciantes informais enfrentam conflitos devido a regulamentações rígidas, fiscalização arbitrária e falta de comunicação eficaz, sendo esses desafios interconectados e complexos. Esses resultados estão alinhados com a literatura existente, que enfatiza a importância de políticas equilibradas e diálogo para mitigar esses

conflitos. O segundo objetivo foi propor estratégias de ação das autoridades municipais para lidar com os conflitos e melhorar o ambiente da actividade do comércio informal no Município de Chókwè. Os resultados do questionário indicaram que os participantes concordam fortemente com a necessidade de promover o diálogo regular, oferecer treinamento e apoio técnico e criar áreas designadas com infraestrutura adequada. Essas estratégias são respaldadas pela literatura, que destaca a importância do diálogo, desenvolvimento de habilidades e melhoria das condições de trabalho para comerciantes informais. Este estudo identificou os desafios enfrentados pelos comerciantes informais em Chókwè, destacou a importância de estratégias municipais específicas e forneceu insights valiosos para a promoção de um ambiente mais harmonioso e favorável ao comércio informal na região.

Foi possível concluir que de facto há uma fragilidade no planeamento fiscal, uma vez que em 36% disseram que era irrelevante pensar no planeamento fiscal para os benefícios no negócio, na medida em que no entender destes, não mudaria nada dos custos que incorrem tanto no pagamento de impostos assim como no transporte de mercadoria, no entanto no entender destes não faria nenhum sentido o plano de benefícios fiscais. Na mesma sequência, 26% são da ideia de que também não se pode falar de planeamento fiscal como sendo um dos instrumentos determinantes para o sucesso do negócio, neste caso, para estes pode ser útil até certo ponto. Mas não que seja uma condição sem a qual não. E 16% assumiram que é necessário prever os custos de forma a saber qual é o saldo líquido da actividade em cada mês ou em cada ano, o que possibilitaria na contabilidade organizada da empresa e na melhoria de produtividade e na maximização dos ganhos da empresa, a mesma percentagem é suportada em 2% que corresponde aos que disseram que é muito relevante.

Como consequência do não planeamento maior parte dos Comerciantes Informais não estão satisfeitos com essa obrigação de tributação sobre a actividade e sobre o rendimento, em 47% são os que se mostraram insatisfeitos com a cobrança deste imposto, para maior parte dos agentes económicos dizem serem elevados os custos que são tributados. Enquanto 5% e 11% respectivamente corresponde aos que estão muito satisfeitos e satisfeito, o que implica que existe um número de pessoas que estão a compreender que não pode haver o provimento de serviços sem que haja a tributação sobre a actividade desenvolvida por todos agentes económicos. Contudo 15% não se expressaram a respeito e 22% apenas disseram que estavam um pouco satisfeitos, por tanto nesta questão chegamos a conclusão de que maior parte dos agentes económicos não estão satisfeitos.

Portanto, são os resultados que o nosso estudo trouxe sobre o nível de percepção da pertinência de planeamento fiscal como um dos requisitos para contribuir no desenvolvimento económico do município de Chókwè, dado que fazendo uma projeção para o nível de escolaridade, 42% corresponde a nº dos comerciantes com nível Básico, do que se pode concluir que os comerciantes informais tem noções básicas e fundamentais sobre esta prática

Em seguimento com o estudo 21% corresponde aos que não possuem nenhuma formação académica, mesmo actuando no comércio informal, contra 21% com nível de formação medio e 12% com nível de formação superior. Desta feita, em relação com os níveis de formação, estão criadas as condições de compressão dos procedimentos para garantir a rendimento dos comerciantes de forma a gerar renda para sustento da família. Neste contexto, para além de gerar renda, é imprescindível a contribuição para o desenvolvimento da Autarquia, através de Taxa Municipal.

Desta forma, fica provado que o planeamento tributário otimiza a carga tributária dos impostos possibilitando o aumento dos resultados periódicos das empresas, sendo essa a primeira hipótese deste estudo. No entanto não se pode apenas olhar no instrumento de planeamento fiscal é necessário a combinação de outros factores como os estudos do mercado, a definição de estratégias de marketing que vão de acordo com o produto e as novas tendências do mercado, a criação de locais fixos para o desenvolvimento da actividade Comercial.

O presente estudo comprovou também que, além da carga tributária aplicada aos comerciantes informais ao nível da cidade de Chókwè ser elevada, a ponto de comprometer uma parcela do resultado obtido pelos Comerciantes Informais, é regida por complexo municipal, cada qual com sua peculiaridade, visto que os mesmos não tem clientes fixos.

6 SUGESTÕES

Dada análise de forma aprofundada, que tinha como objectivo principal a análise do Impacto do Comercio Informal no Desenvolvimento Economico caso da Cidade de Chókwè, tem se a sugerir o seguinte:

- O governo deveria investir mais no comércio informal, porém de uma maneira mais transparente e equilibrada, cobrando dos comerciantes o equivalente aos direitos que o governo oferece;
- Considerando o Estado, a grande desvantagem é que há menos arrecadações para os cofres públicos, mas, se por um lado ele pode isentar grandes organizações de cumprir com suas obrigações tributárias, por outro o trabalhador informal também deveria ter esse mesmo direito, sendo ele consumidor final e que já paga altos impostos ao adquirirem os produtos e serviços que necessitam para sobreviver.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Maria Goretti; CARMO, Larissa de Andrade; SILVA, Seffra Renata Ramos. O trabalho informal como alternativa no mundo de trabalho atual. In: IV Seminário CETROS Neodesenvolvimentismo, Trabalho e Questão Social, 2. Fortaleza: [s.n.], 2013. p. 1-18. v. 1.

APPOLINÁRIO, Fabio. Dicionário de metodologia científica: um guia para a produção do conhecimento científico. São Paulo: Atlas, 2004.

PORTAL ASAAS. Gestão Financeira S.A. 6 vantagens de ser um Microempreendedor Individual. 2015. Disponível em: < <https://www.asaas.com/blog/6-vantagens-de-ser-um-microempreendedorindividual/>>. Acesso em 24 de Outubro de 2017.

BARBOSA, A. F. De “setor” para “economia informal”: aventuras e desventuras de um conceito. São Paulo: USP, 2009.

INE. (2014). *Relatório Final do Inquérito ao Orçamento Familiar*. IOF.15 <http://www.ine.gov.mz/operacoes-estatisticas/inqueritos/inquerito-sobre-orcamento-familiar/relatorio-final-do-inquerito-ao-orcamento-familiar-iof>.

K. Marx, ENGELS Friedrich. (1982). *Obras escolhidas*. São Paulo: Editora Alfa-Omega,

Longenecker, Justin G. (1998). *Administração de pequenas empresas*. Ênfase na gestão Empresarial. Brasil Editora.

Marconi, M. A.; LAKATOS, E. M. (2010). *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo: Editora Atlas.

Mosca, João Lopes. (1999). *Dinâmica da Pobreza e Padrões de Acumulação Económica em Moçambique*. Pobreza, economia informal, informalidades e desenvolvimento. II Conferência IESE .

MIC. (2008). *Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique*. Maputo. Direcção Nacional de Indústria.

MIC. (2008). *Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique*. Maputo. Direcção Nacional de Indústria,

MICOA. (2004). *Síntese da Informação disponível sobre efeitos adversos das mudanças climáticas em Moçambique*. Maputo.

PNUD. (2006). *Manual de Planificação Distrital 2007*. PPF 1º Draft. Volume 4.

Raymond. A. ANTONIO J. F.(1955). *Introdução a ciência política. Teorias, métodos e temáticas*.

Sachs. (1993). *Estratégias de Transição para do século XXI – Desenvolvimento e Meio Ambiente*. São Paulo: Estúdio Nobel. Fundação para o desenvolvimento administrativo.

Silva, Helder Viegas; Matos, Maria Adelaide.(1993).*Organização e Administração de Empresas*. Texto Editora, 6ª Edição. Lisboa.

White, Simon And Juan Chacaltana. (2002). *Enabling small enterprises development through a better business environment*. Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Technical document, version 2.0.

Legislações

Assembleia da República (2009). *Lei n° 4/2009, de 12 de Janeiro: Aprova a lei sobre o Código de Benefícios Fiscais*. Boletim da República, I série, Maputo.

Assembleia da República (2009). *Lei n° 5/2009 de 12 de Janeiro: Aprova a lei sobre o Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC)*. Boletim da Republica, 1ª Série nº 1, 3º Suplemento, Maputo.

Conselho de Ministros. (2008). *Decreto n.º 47/2008 de 03 de Dezembro: cria o Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empesas (IPEME) e Aprova o regulamento sobre o Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes*. Boletim da República, Maputo.

República de Moçambique (2006): PARPA II, Maputo.

Chigunta, F., Schnurr, M., & James, W. (2005). Conceptualizing the informal economy: Linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. UNRISD Discussion Paper, 2005(49).

Skinner, C. (2014). The street vending ‘battles’ of Durban and the challenges of informal enterprise development in post-apartheid South Africa. *Urban Studies*, 51(9), 1919-1934.

Collin, M. (2017). Traders and raiders: The effect of local corruption on market entry. *World Development*, 96, 503-517.

Ghosh, R. (2016). *Street vending in the neoliberal city: A global perspective on the practices and policies of a contested urban phenomenon*. Springer.

Johnson, C. (2012). *Selling tradition: The politics of carrying out daily trade in Dar es Salaam*. In *Markets and rural poverty* (pp. 131-152). Routledge.

Kiggundu, M. N. (2018). *Managing informal traders in metropolitan cities of South Africa: Insights from Johannesburg and Tshwane municipalities*. *Development Southern Africa*, 35(6), 747-760.

APÊNDICES

Questionário

Caro Comerciante Informal da Cidade de Chókwè, o presente inquérito, visa analisar o Impacto do Comércio Informal no Desenvolvimento Económico na Cidade de Chókwè, solicito a vossa atenção nas respostas por prestar, devendo marcar com X a alternativa favorita e sugerir os questionários.

Obrigada pela sua colaboração

1. Quanto ao género

Masculino _____

Femenino _____

2. Nível de Formação

Básico _____

Médio _____

Superior _____

Nenhum _____

Parte I

1-Discordo totalmente, 2-Discordo, 3-Neutro, 4-Concórdia, 5-Concordo totalmente

As autoridades municipais costumam impor regulamentações rígidas que afetam negativamente os comerciantes informais.					
Os comerciantes informais frequentemente enfrentam desafios de fiscalização e multas por parte das autoridades municipais.					
Há falta de comunicação eficaz entre os comerciantes informais e as autoridades municipais.					

As autoridades municipais costumam impor regulamentações rígidas que afetam negativamente os comerciantes informais.					
Os comerciantes informais frequentemente enfrentam desafios de fiscalização e multas por parte das autoridades municipais.					
Há falta de comunicação eficaz entre os comerciantes informais e as autoridades municipais.					

3. Opinião sobre o planeamento do pagamento da taxa Municipal como a principal política publica para no desenvolvimento Economico Local

Irrelevante_____

Pouco relevante_____

Indiferente_____

Relevante_____

Muito Irrelevante_____

4. Satisfação com a cobrança da Taxa Municipal pelo Município de Chókwè.

Insatisfeito_____

Satisfeito_____

Muito Satisfeito_____

Indiferente_____

5. Avaliação sobre o nível de Cobrança

Alto_____

Muito alto_____

Razoável_____

Indiferente_____

6. Nível de influência do planeamento fiscal

Irrelevante_____

Relevante_____

Pouco relevante_____

Indiferente_____

7. Ramo de atividade empresarial:

A Indústria_____

Comércio_____

Serviços_____

8. Em que medida o planejamento tributário influência na tomada de decisões

Irrelevante_____

Pouco relevante_____

Relevante_____

Muito relevante_____

Imprescindível_____

Não responderam_____

9. Utilização de benefícios fiscais

Sim_____

Não_____

Não responderam_____

10. Faixa de faturamento anual

Até 500.000,00 MT

De 500.000,00 MT a 1.000.000,00 MT

De 1.000.000,00 MT à 1.500.000,00 MT

De 1.500.000,00 MT à 2.000.000,00 MT

Acima de 2.000.0000,00 MT

Não Responderam

11. Actividade negocial?

() Vendas () Serviço () Produção () entretenimento () Outro _____

12. Quais dos fatores abaixo determinaram sua escolha por trabalhar nesse ramo de atividade? Pode escolher mais de uma alternativa.

Escolha própria Negócio Familiar Necessidade Não sei fazer outra coisa

Gosto de negociar Ter uma renda extra Oportunidade Ser dono do meu negócio

13. Trabalhar no comércio informal é melhor do que trabalhar formalizado? Por que? ()

Sim

Não

14. Trabalhar no comércio informal é mais vantajoso do que formalizado? Porque? ()

Sim

Não

15. Você se sente orgulhoso(a) em saber que seus familiares também trabalham no comércio informal?

Sim

Não

16. Com relação ao comércio informal, você indicaria esse ramo de atividade?

Para a família Sim Não

Para os amigos e conhecidos Sim Não

Para desconhecidos Sim Não

17. O que pode ser dito em relação ao ambiente (local onde você trabalha)? Pode escolher mais de uma alternativa.

Tranquilo Perigoso Bom para trabalhar Limpo e organizado

Sujo e desorganizado Possui fiscalização Não possui fiscalização Outro

18. Quais são as práticas do comércio informal? Pode escolher mais de uma alternativa.

Buscar o melhor para si Aumento da margem de lucro Preços mais acessíveis

Fazer seu próprio horário Menor pressão fiscal Outro

19. O seu sustento e da sua família depende desse comércio informal? Explique.
