



DEPARTAMENTO DE ENSINO E INVESTIGAÇÃO EM HISTORIA
CURSO DE LICENCIATURA HISTORIA

ALBERTO LOPES NGUMBE SANTOS

HISTORICIDADE POLÍTICA DA VENDA AMBULANTE, SEU IMPACTO NO
SUSTENTO DAS FAMÍLIAS NO MUNICÍPIO DO HUAMBO

BAILUNDO/2023

ALBERTO LOPES NGUMBE SANTOS

**HISTORICIDADE POLÍTICA DA VENDA AMBULANTE, SEU IMPACTO NO
SUSTENTO DAS FAMÍLIAS NO MUNICÍPIO DO HUAMBO**

Projecto de trabalho de conclusão de curso para a
obtenção do grau de licenciatura em história no
instituto superior politécnico da Caála.

Orientador: Tchimbilundo de Paiva

BAILUNDO/2023

Dedico este lindo trabalho ao Instituto Superior Politécnico da Caála, pelo trabalho que prestaram na formação de muitos conhecimentos sobre a história, aos professores, a minha família, a minha linda e amada esposa, aos meus filhos que por vezes viam os seus pedidos barrados pelos ordenados que tive de cumprir no Instituto.

AGRADECIMENTOS

Os meus agradecimentos vão dirigidos primeiramente a Deus pela vida, saúde e inspiração durante toda esta caminhada, a minha família, em particular os meus pais que geraram a divina vida que tenho, muito obrigado mãe e pai em feliz memória; agradecer a minha esposa pela força e carinho que durante a formação não poupava esforço e como eu tinha o hábito de revisar a noite, ela acordava-me para ir ler e as vezes despertava-me para ir à escola... muito obrigado meu grande amor. Agradecer também os meus colegas que sempre estiveram presentes na partilha de muitos conhecimentos, o meu muito obrigado. Quero também nesta senda de agradecimentos, agradecer os meus filhos que entendiam que o pai estava na escola e tiveram que se conformar com o pouco que os pais tinham, agradecer também ao professor Júlio Tchimbilundo de Paiva, o Filipe Olímpio que o seu programa África o nosso continente as Sextas-feiras as 9 horas ajudou-me bastante em compreender a África e depois ao Sábados na mesma Rádio Huambo o Filipe Olímpio apresenta o programa curiosidades, no Domingo tem o programa Umbundu as 11 horas e 30 minutos yeva evi kwalayeva, grande programa!!! Os debates da Zimbo as Terças-feiras as 21hs. O programa da Rádio Mais Sábado a nível nacional as 10hs com o nome Contendas Verbal, o programa Embaixada do mesmo Rádio, também tem na Rádio Mais o programa bom português; ali encontramos Umbundo, Inglês e Português. Os debates na Rádio Eclésia no Huambo ao Sábados as 8hs em língua nacional Umbundu, na mesma Rádio os debates aos sábados a nível nacional as 10 horas e outros tantos como por exemplo os debates da RTP-África, Euro News, CNN-Portugal, etc. em fim estes programas ajudaram-me muito na compreensão dos factos no Mundo pós as guerras mundiais.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA:	14
1.2	RAZÃO DA ESCOLHA DO TEMA	15
1.3	OBJECTIVOS	15
1.4	OBJECTIVO GERAL:.....	15
1.5	COMPREENDER A HISTORICIDADE DA VENDA AMBULANTE E SEU IMPACTO NO SUSTENTO DAS FAMÍLIAS, NO MUNICÍPIO DO HUAMBO.	15
1.6	OBJECTIVO ESPECÍFICO:.....	15
1.7	CONTRIBUIÇÃO DO TRABALHO.....	15
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
2.1	HISTORICIDADE POLÍTICA	17
2.2	VENDAS	18
2.3	IMPACTO SUSTENTÁVEL	19
2.4	FAMÍLIA.....	22
2.5	A FAMÍLIA COMO UNIDADE ECONÔMICA.....	22
2.6	FAMÍLIA E TRABALHO.....	24
2.7	DIMENSÃO HISTÓRICA DA VENDA AMBULANTE.....	25
2.8	ORIGEM DA VENDA AMBULANTE.....	28
2.9	A ZUNGA NA VOZ DAS MULHERES	30
2.10	PESO ESPECÍFICO DA VENDA AMBULANTE	31
2.11	IMPACTO DA VENDA AMBULANTE COMO ATIVIDADE ECONÓMICA.....	34
2.12	VENDA AMBULANTE COMO ATIVIDADE ECONÓMICA	36
2.13	CARACTERIZAÇÃO E DESEMPENHO DOS VENDEDORES AMBULANTES DE PRODUTOS ALIMENTARES DO MERCADO DA ALEMANHA	37
2.14	CAUSAS E IMPORTÂNCIA DO CRESCIMENTO DO MERCADO INFORMAL DO HUAMBO	38
2.15	CARACTERIZAÇÃO DA VENDA AMBULANTE	39
2.16	DISTINÇÃO DA VENDA AMBULANTE DE OUTRAS VENDAS.....	42
2.17	VENDEDORES AMBULANTES	43
2.18	CATADORES DE LATAS E MATERIAIS RECICLÁVEIS	43
2.19	FEIRANTES IRREGULARES	44

2.20	VENDA AMBULANTE E SUAS VANTAGENS	45
2.21	AS VANTAGENS MAIS COMUNS DAS ATIVIDADES INFORMAIS SÃO (LOPES 1999): 47	
2.22	VENDA AMBULANTE E SUAS DESVANTAGENS.....	48
2.23	ALGUMAS DESVANTAGENS DA VENDA AMBULANTE SÃO (SAMBA 2012):	49
2.24	RELAÇÃO VENDA AMBULANTE E O SUSTENTO DAS FAMÍLIAS	50
3	RESULTADOS E DISCUSSÕES	54
3.1	POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	54
3.2	TIPOS DE AMOSTRAGEM.....	54
3.3	TABELA Nº 1. O QUE ENTENDE POR VENDAS AMBULATÓRIAS?.....	56
3.4	TABELA Nº 2- QUAIS ão OS FACTORES QUE INFLUÊNCIAM NAS VENDAS AMBULATÓRIAS:	57
3.5	TABELA Nº 3- TENS RECEBIDO O APOIO DO GOVERNO LOCAL?.....	58
4	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICO	60
4.1	MÉTODO DE ABORDAGEM	60
4.2	MÉTODO INDUTIVO	60
4.3	MÉTODO DEDUTIVO	60
4.4	MÉTODO PESQUISA BIBLIOGRÁFICO E DOCUMENTAL	61
4.5	MÉTODO HISTÓRICO	61
4.6	MÉTODO COMPARATIVO	61
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	62
5.1	CONSIDERAÇÕES ÉTICAS.....	64
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
	ANEXOS	67

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico n° 1

LISTA DE TABELAS

TABELA Nº 1. O QUE ENTENDE POR VENDAS AMBULATÓRIAS?	
TABELA Nº 2- QUAIS SÃO OS FACTORES QUE INFLUÊNCIAM NAS VENDAS AMBULATÓRIAS:	576
TABELA Nº3- TENS RECEBIDO O APOIO DO GOVERNO LOCAL?	587
Tabela nº 4- como você gere os produtos para vender? Onde adquire ou compras os produtos que vendes na zunga.....	57

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Zungueira a ser confrontada pelos policiais	29
Figura 2- Praça da Alemanha	36
Figura 3- Vendedora ambulante, na rua do Cambiote	38
Figura 4- Mercado informal, na via pública	66
Figura 5- Mercado informal do Calumenhe	66
Figura 6- Vendedor ambulante, com seu cangulo (carro de mão)	66

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ODS	Objetivo de Desenvolvimento Sustentável
ELP	A Estratégia a Longo Prazo Angola
MAPTSS	Ministério da Administração Pública, do Trabalho e da Segurança Social
MEP	Ministério da Economia e Planeamento
IGT	Inspeção-geral do Trabalho
ONU	Organização das Nações Unidas

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar em sua essência as principais características da venda ambulante, sua importância no combate à pobreza, suas vantagens, suas desvantagens, sua importância para a economia nacional, o seu impacto no sustento das famílias angolanas e não só; para melhor compreensão realizou-se também um estudo de campo, propriamente no mercado da Alemanha. Já em campo, por meio de entrevistas à homens e mulheres foi possível então colher algumas informações referentes a satisfação dos próprios comerciantes e também o ponto de vista dos clientes ou consumidores dos produtos provenientes deste tipo de venda. Este estudo permitiu obter uma percepção mais profunda sobre o papel da venda ambulante dentro da nossa sociedade; mediante o testemunho obtido de algumas zungueiras (mulheres que se dedicam a prática da venda ambulante) foi possível perceber que uma grande percentagem das famílias que integram a nossa sociedade é sustentada sob a base desta atividade.

Palavras-chave: Venda ambulante; Zungueiras; Pobreza; Sociedade.

ABSTRACT

This study aims to analyze in essence the main characteristics of street vending, its importance in combating poverty, its advantages, disadvantages, its importance for the national economy, its impact on the livelihood of Angolan families and beyond; For a better understanding, a field study was also carried out, specifically in the German market. In the field, through interviews with men and women, it was then possible to collect some information regarding the satisfaction of the traders themselves and also the point of view of customers or consumers of products from this type of sale. This study provided a deeper insight into the role of street vending within our society; through the testimony obtained from some zungueiras (women who are dedicated to the practice of street vending) it was possible to perceive that a large percentage of the families that make up our society are sustained on the basis of this activity.

Keywords: Street vending; Zungueiras; Poverty; Society.

1 INTRODUÇÃO

Ao analisar a historicidade política da venda ambulante, seu impacto no sustento das famílias na comuna do Huambo, se torna importante destacar o que o povo angolano é Multi-cultural, Multi-Étnico e a história aparece no caso específico de Angola sincronizar, orientar a compreensão dos factos mediante o tempo neste território, (LOPES 1999).

Em Angola razões históricas, políticas e sociais estão na base da emergência do comércio informal. Neste sentido, Lopes (1999:2) refere que actividades informais são “práticas económicas realizadas por agentes económicos ilegais, comportamentos económicos que escapam ao sistema institucional das leis, regras, direitos, regulamentos e procedimentos que estruturam o sistema formal de produção e troca”. Por sua vez, Miras reforça o seguinte:

“Sector informal é o conjunto de actos económicos mercantis que escapam as normas legais em matéria fiscal, social, laboral ou de registo estatístico e que engloba a pequena produção mercantil, o pequeno comercio, os mercados paralelos e as actividades financeiras; são actividades realizadas geralmente a uma escala reduzida, com tecnologias adaptadas, com competências frequentemente adquiridas fora do sistema formal de ensino, com recurso à mão-de-obra intensiva e não assalariada, as mais das vezes realizadas como forma de obtenção dos recursos indispensáveis à sobrevivência dos agentes económicos e respectiva família (apud. Lopes 1999:4).

Historicamente segundo Lopes (1999:4) a emergência do sector informal assentou em algumas características: “Nas vésperas da independência (11 de Novembro de 1975), o sector informal em Luanda circunscrevia-se a algumas designadas actividades artesanais tradicionais (alfaiates, pescado res, carpinteiros, artesões, entre outras), à prestação de serviços (por exemplo engraxadores, ardinias etc.), em particular os serviços domésticos (amas, criados, cozinheiros, lavadeiras, jardineiros), ao comércio ambulante (as famosas “zungueiras”), ao comércio à porta de casa e aos mercados de musseque. Integravam ainda o sector informal as actividades correlacionadas com a economia da habitação (construção/alojamento/especulação fundiária) das populações maioritariamente africanas, que habitavam o Huambo peri-urbano. As actividades informais desempenhavam uma função estreitamente subsidiária de um sector formal da economia, dominante dotado dos mecanismos que lhe permitem, de forma directa e

indireta, mantê-las sob controlo. Os anos imediatamente subsequentes ao acesso à independência (1977/78) configuram o momento histórico que assinala uma transformação decisiva no carácter e dinâmica do sector informal no Huambo e em outras províncias. O tumultuoso processo de transição para a independência (abandono do país por cerca de 350 a 500 mil portugueses e assimilados; paralisia das actividades produtivas; desarticulação dos circuitos de distribuição; guerra civil) degenerou, a curto prazo, na escassez generalizada de bens e serviços e na progressiva incapacidade de resposta por parte do sector formal da economia, efeito amplificado pelo continuo crescimento da população como consequência quer do seu crescimento natural quer do crescente sistemático afluxo à capital angolana de populações que fugiram da insegurança gerada, nas zonas rurais, pela guerra civil”.

As causas expostas criaram assim uma rotura na dinâmica de criação de possibilidades para os indivíduos desenvolverem as competências necessárias para inserção no mercado de trabalho formal, criando desta forma um número considerável de pessoas em situação de desemprego (LOPES 1999).

Vários podem ser os factores que contribuem para o desemprego. Segundo Azevedo (1998:16) “o desenvolvimento dos processos produtivos criou uma nova ordem produtiva criando um trabalhador mais qualificado, polivalente e competitivo”. Desta feita, os indivíduos que não desenvolveram as competências supracitadas são colocados em situação de desemprego. Como afirma Matoso: “Portanto, o surgimento daquele novo trabalhador teve como contrapartida uma crescente massa de trabalhadores que, perdendo seus antigos direitos e não se inserindo de forma competitiva, ainda que funcional, no novo paradigma tecnológico, tornou-se desempregada, marginalizada ou empregada sob novas formas de trabalho e qualificação em relações muito precárias e não padronizadas” (apud. Azevedo 1998:16).

1.1 Descrição da situação problemática:

Em função da dinâmica de um país em crescimento (caso de Angola) cuja a história ainda carece de aprofundamento académico para ser escrita, torna-se importante a adequação de instrumentos da política, ciência e técnica para responder tal fim.

Quais são os motivos ou razões que levam a abordagem do tema?

Que consequência gera a não legalização da venda ambulante?

1.2 Razão da Escolha do Tema

O tema apresentado afigura-se actual pertinente e de sua importância, pois fala da historicidade política da venda ambulante, seu impacto no sustento das famílias e de marcar os valores sociais diretamente proporcional a história do município do Huambo, na perspectiva da produção de conhecimento técnico-científico

A escolha do tema surgiu em função da realidade concreta ponderada em nossa província e em particular no Huambo, dada a necessidade de se averiguar com instrumento científico as causas e as razões que se comprometem ou debilitam historicidade política da venda ambulante, seu impacto no sustento das famílias, a fim de expô-lo com clareza e sem ambiguidade.

1.3 Objectivos

1.4 Objectivo geral:

1.5 Compreender a Historicidade da venda ambulante e seu impacto no sustento das famílias, no Município do Huambo.

1.6 Objectivo específico:

1. Fundamentar teoricamente a historicidade política da venda ambulante, seu impacto no sustento das famílias na comuna do Huambo.

2. Descrever o problema de venda ambulante no Huambo.

3. Propor mecanismo que visam a resolução da venda ambulante no Município do Huambo.

1.7 Contribuição do trabalho

Constitui-se na aplicação do modelo quantitativo da historicidade política da venda ambulante, seu impacto no sustento das famílias no Huambo. Válida para significância global e para o bom reconhecimento histórico em média de 60% aplicados em trabalho de fim de curso no departamento de ensino e investigação em História ISP-CAÁLA em:

a) Na aplicação da Historicidade política da venda ambulante.

- b) Na adequação do impacto no sustento das famílias.
- c) Na proporcionalidade directa entre a venda e o sustento das famílias.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Historicidade política

Se pararmos para pensar, todo mundo vende. Desde a mais tenra idade, desenvolvemos técnicas de comunicação para tentar abrir o nosso caminho da vida. Você está vendendo, quando quer que alguém faça algo. Por exemplo, quando quer namorar alguém, pedir aumento de salário, desenvolver algum produto, você está vendendo. Usa sua capacidade de comunicação pessoal para persuadir alguém a agir. Sua capacidade de se comunicar de forma eficaz é uma das chaves do sucesso na vida (ATLAS, 2009).

Em um passado de demanda maior que a oferta, período de alta inflação e poucos competidores, a função de vendas não considerava as necessidades do cliente e o ritmo de saída dos produtos. Comercialmente, passou a desenvolver vários mecanismos para otimizar a venda orientada muito mais para as compras. Houve concentração do volume de negócios, melhoramento da administração das empresas de distribuição, informatização do planejamento e controle dos resultados e ascensão do nível cultural dos distribuidores (ATLAS, 2009).

A partir dessas mudanças no cenário competitivo, o poder de barganha começou a ser executado pelos intermediários. O gerenciamento mais atento do ponto de vendas ressaltou a rentabilidade gerada pela administração, reduzindo a importância dos volumes negociados. Essas ocorrências no mercado obrigaram as empresas a repensar a função de vendas e a remanejar o sistema de distribuição e a forma de olhar os canais de vendas (ATLAS, 2009).

“Os produtos de nossa indústria ou agricultura não se vendem por si mesmos, não importa quão bons ou quão grandes sejam. ”

Para que os produtos/serviços sejam vendidos de acordo com os objetivos preestabelecidos pelos administradores, é necessário que exista ação nesse sentido. Com maiores vendas, os consumidores se beneficiam com mais produtos/ serviços e, crescendo a produção/demanda de serviço, cresce o nível de empregos e investimentos. No sistema capitalista, as relações de troca são essenciais para economia (SILVA, 2005).

Os vendedores levam aos consumidores produtos que proporcionam conforto. Novidades, aperfeiçoamentos, benefícios são resultados dos esforços das empresas que

se empenham em vender mais, contribuindo conseqüentemente para o melhoramento do padrão de vida da sociedade (SILVA, 2005).

2.2 Vendas

Muitas pessoas consideram vendas e marketing como termos sinônimos. Na realidade, porém, o marketing constitui apenas um dos muitos componentes da venda. No mundo dos negócios, venda pessoal refere-se à comunicação pessoal de informações para persuadir o cliente em potencial a comprar algo, um bem, um serviço, uma ideia ou outra coisa, que atenda suas necessidades individuais (FUTRELL, 2003).

Essa definição de vendas implica uma pessoa ajudando outra pessoa. O profissional de vendas costuma trabalhar com clientes no sentido de examinar suas necessidades, fornecer informações, sugerir um produto ou serviço, que atenda aquelas necessidades e prestar atendimento pós-vendas, a fim de garantir a satisfação a longo prazo (FUTRELL, 2003).

A definição envolve também a comunicação e o comprador. Profissional de vendas e comprador discutem as necessidades e conversam sobre como o produto ou serviço irá atender tais necessidades. Se o produto ou serviço for o de que a pessoa necessita, o profissional de vendas tenta persuadi-la a comprá-lo (FUTRELL, 2003).

Vender não é apenas para vendedores, é fundamental para todos. No ambiente competitivo dos nossos tempos, em que a capacidade de relacionamento é tão valorizada, a falta de habilidade para vender pode colocar qualquer pessoa em desvantagem. Portanto, à medida que você ler e avançar no curso, pense como pode usar o material, seja em termos pessoais ou profissionais. Foram as primeiras ideias de plano de trabalho, mais tarde conhecido como plano de marketing. Era uma proposta de elaboração de planos específicos para atender a tais clientes, com satisfação garantida.

A distribuição orientada para a rentabilidade dos produtos alterou o conteúdo da negociação, voltada agora para a venda da variedade de produtos. Não bastava falar de descontos, era preciso argumentar sobre rotatividade, espaço ocupado e rentabilidade global de cada produto. As empresas passaram a alocar recursos segundo as exigências dos vários tipos de pontos de Hoje, a função de vendas oferece à distribuição um nível de serviço que otimiza os custos logísticos, entrega programada, periodicidade das visitas, de acordo com a necessidade do cliente ou o volume de estoque, abordagem de venda

orientada para exigências específicas e relação voltada para o lucro, com planos de vendas adequados a cada cliente, interagindo, nesse momento, junto ao marketing para satisfazer as exigências do cliente final (ROCK, 2022).

De modo geral, as empresas, a partir de sua formulação, geram custos variados e outras despesas que formam os custos fixos e passam a existir quer a empresa tenha faturamento ou não. É no mercado, através da utilização das ferramentas mercadológicas, que a empresa busca não só obter recursos para fazer frente a todas as despesas, como também alcançar outros objetivos financeiros (ROCK, 2022).

Para compreensão das atividades mercadológicas possíveis, que uma empresa pode utilizar, é necessário o uso do instrumento do marketing e seus relacionamentos, compreendendo-se, antes disso, o que é marketing (ROCK, 2022).

“Marketing é a área do conhecimento que engloba todas as atividades concernentes às relações de troca, orientadas para a satisfação dos desejos e necessidades dos consumidores, visando alcançar os objetivos da empresa e considerando sempre o ambiente de atuação e o impacto que essas relações causam no bem-estar da sociedade.”

Dentre os instrumentos de marketing, temos disponível a promoção. Ela tem sentido de comunicação com o mercado e, dentro deste contexto, a atividade de vendas exerce papel de extrema importância para o faturamento das empresas. Nota-se que a venda não é uma atividade isolada, ela depende de uma estratégia de marketing bem elaborada, que inclui produtos, preços, sistemas de distribuição e outras atividades promocionais (ROCK, 2022).

Podemos observar que a definição engloba os principais aspectos da comercialização. A afirmação de que o marketing engloba todas as atividades concernentes às relações de troca exige que sejam identificadas essas atividades, que chamamos de composto ou mix de marketing, apresentado abaixo (ROCK, 2022).

2.3 Impacto Sustentável

Nos últimos anos, a taxa de emprego em Angola tem variado entre os 45% e os 48%. Os maiores níveis de emprego situam-se na população com mais de 35 anos, sendo os jovens os que revelam maior dificuldade em entrar no mercado de trabalho.

Investimentos produtivos nos sectores primário e secundário, através de projectos de dimensão, continuam a constituir domínios privilegiados para sustentar o crescimento e

criar empregos; mas também o sector terciário, em franca expansão nos últimos anos, constitui uma fonte de geração de emprego, nomeadamente através da criação de micro e pequenas empresas (LOPES, 2014).

A actividade económica informal, propriamente a venda ambulante tem ainda uma forte expressão em Angola, em especial nas grandes cidades, constituindo-se como factor estruturante da organização da vida económica e social de uma franja significativa da população, ao garantir o exercício de uma actividade com rendimento. A quantificação da extensão da economia informal (quer o número de pessoas envolvidas, quer o seu output económico) tem-se revelado uma tarefa complexa e que dificulta os dados sobre o emprego/desemprego (LOPES, 2014).

A venda ambulante revela ser de grande importância quando se trata de sustento familiar cá no nosso quotidiano, pois atendendo o grande número de indivíduos que se encontram nesse sector, é claro o impacto que esta causa no sustento das famílias angolanas. Estima-se que mais de 37% das famílias angolanas têm como fonte de sustento a venda ambulante o que tem gerado grande dificuldade nos chefes das mesmas pois a irregularidade nos lucros e os riscos constantes muita das vezes não chega a garantir uma estabilidade financeira para as mesmas.

A definição de uma política de emprego para os próximos anos deve ter, também, como objectivo, a redução dos níveis de informalidade da economia angolana e de formalização progressiva das actividades informais, contribuindo para a promoção do trabalho digno e para garantir os direitos dos trabalhadores (LOPES, 2014).

A Estratégia a Longo Prazo Angola (ELP) 2025 estabelece a necessidade de definir uma Política de Promoção de Emprego visando: “promover o acesso de todos os angolanos a um emprego produtivo, qualificado, remunerador e socialmente útil e assegurar a valorização sustentada dos recursos humanos nacionais”. Pretende, em particular, promover o emprego dos jovens, combater o desemprego de longa duração de adultos, promover a igualdade de género no acesso ao emprego, incentivar a criação de adequadas condições de trabalho e promover novos modelos de organização do trabalho (nomeadamente no sector formal).

A Agenda 2063 da União Africana destaca os rendimentos, os empregos e o trabalho decente como uma área de intervenção prioritária para alcançar a aspiração de um melhor nível de vida, qualidade de vida e bem-estar para todos; entre outras estratégias

indicativas, recomenda que os países implementem políticas que melhorem a relevância, a eficiência e a eficácia das instituições do mercado de trabalho. O crescimento económico inclusivo sustentável é igualmente referido como uma área de intervenção para a transformação das economias e a criação de empregos.

Reconhecendo o papel essencial que a juventude pode ter no desenvolvimento dos países e do continente, sugere a adopção de estratégias como a promoção de empresas criadas por jovens, a realização de estágios profissionais e/ou de inserção no mercado de trabalho, ou o aconselhamento vocacional. A economia informal é, também, considerada como um aspecto determinante em diversas áreas de intervenção, nomeadamente nas relacionadas com os objetivos acima referidos (PLANIPOLIS, 2018).

Na sua Agenda 2030, as Nações Unidas estabelecem como o 8º Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS): “Promover o crescimento económico inclusivo e sustentável, o emprego pleno e produtivo e o trabalho digno para todos”.

Neste objectivo, destaca-se a criação de emprego decente, o apoio ao empreendedorismo e o incentivo à formalização e crescimento das micro, pequenas e médias empresas; também se sublinha a necessidade de criar oportunidades de emprego para os jovens e de proteger os direitos e condições de trabalho (PLANIPOLIS, 2018).

Partindo deste enquadramento estratégico, as prioridades definidas no âmbito da política de emprego e condições de trabalho consistem em:

- 1) Melhorar a base institucional das políticas de emprego e recursos humanos, promovendo um melhor ajustamento entre a oferta e a procura de emprego;
- 2) Criar mecanismos de aproximação do sistema de formação profissional ao mercado de trabalho, não só pelo ajustamento dos currículos às necessidades, mas também pela inserção de estagiários nas empresas;
- 3) Promover o emprego dos jovens e a sua transição do ensino para a vida activa;
- 4) Apoiar a criação de micro e pequenas empresas através do fomento do microcrédito e do crédito bonificado em instituições bancárias;
- 5) Promover a formalização da actividade económica, visando uma melhor estruturação do mercado de trabalho e a criação de condições concorrenciais mais justas;

- 6) Promover a modernização da organização do trabalho, proteger os direitos dos trabalhadores e promover ambientes de trabalho seguros para todos os trabalhadores.

O Ministério da Administração Pública, do Trabalho e da Segurança Social (MAPTSS) tem um papel chave na condução da Política de Emprego e Condições de Trabalho, em articulação com outros departamentos ministeriais, com relevo para o Ministério da Economia e Planeamento (MEP), em articulação com os Órgãos da Administração Local do Estado.

2.4 Família

A importância social da família se dá por esta ser o principal agente de socialização e reproduzir padrões culturais no indivíduo. Ela “inculca” modos de pensar e atuar que se transformam em hábitos (CARNUT, 2014).

A família é o primeiro sujeito que referencia e totaliza a proteção e a socialização dos indivíduos. Esta, por sua vez, vem sendo apontada como elemento-chave não só para a “sobrevivência” dos indivíduos, mas também para a proteção e a socialização, transmissão do capital cultural, do capital econômico e da propriedade do grupo, bem como para ampliar as relações de gênero e de solidariedade entre as gerações (LEONARDO CARNUT, 2014).

2.5 A família como unidade econômica

Vista pelo ângulo da economia, a reprodução de gerações em uma família se constrói por meio de laços de solidariedade. Os pais cuidam das crianças e de seus próprios pais já idosos, e serão, por sua vez, cuidados pelos filhos. A solidariedade é marcada pela panela, pelo fato de um grupo sobreviver em torno do mesmo fogão de cozinha. Não é à toa que “lar” tem a mesma raiz que “lareira”, como é o caso também, por exemplo, de “foyer” e “feu” em francês, bem como hogar em espanhol. Como a criança não tem autonomia para sobreviver, e o idoso pouca, a sobrevivência das sucessivas gerações dependia vitalmente, no passado, e ainda depende em grande parte nas sociedades modernas, da solidariedade familiar (DOWBOR, 2015).

Em termos econômicos, a fase ativa da nossa vida, tipicamente dos 16 aos 64 anos, pode ser vista como produzindo um excedente: produzimos nessa idade (nesse período?)

mais do que o consumido, e com isso podemos sustentar filhos e idosos, eventuais pessoas com deficiência, ou doentes, ou pessoas da família, mesmo em idade ativa, que não tenham como se sustentar. Em outros termos, a economia da família permite, ou permitia, uma redistribuição interna entre os que produzem um excedente, e os que necessitam desse excedente para sobreviver (DOWBOR, 2015).

Na família, destacam-se três momentos importantes de socialização de seus membros (CARNUT, 2014).

a) Identificação do núcleo social inicial:

Identificação dos pais como primeiro núcleo social da criança, pois esses apresentam uma grande influência no seu processo de desenvolvimento cognitivo, social e psicológico. É a relação com os pais que constitui a base referencial de todas as outras, por serem responsáveis em transmitir as primeiras informações e interpretações sobre o mundo.

b) Socialização primária:

Nessa socialização, a família é o agente mais importante no processo de internalização e aprendizagem, pois fornece o marco para a definição e conservação das diferenças humanas, dando forma aos papéis sociais básicos. Na primeira socialização é como o processo pelo qual uma ordem social e cultural é “mediatizada” por outros significados, e, através da identificação destes, sucede-se a interiorização do mundo social no qual se nasce.

c) Socialização secundária:

Ocorre quando o sujeito entra em contato com grupos extrafamiliares, sem desmerecer a força significativa da sedimentação das normas e valores que foram apreendidos através da socialização primária. Nesse período outras relações sociais colaboram para o desenvolvimento de crianças e adolescentes, em especial, as relações vividas na escola e nos grupos de colegas (já na adolescência). Quando a família deixa de cumprir suas funções básicas juntos aos seus membros, acaba gerando custos sociais e financeiros adicionais, na medida em que iniciativas públicas e privadas compensatórias, que nem sempre são eficazes, tornam-se necessárias para cobrir as demandas dali originadas (DE SOUSA, 2008).

Não obstante a formação de profissionais deve estar atenta à consideração de interdisciplinaridade da área de estudos da família e todas as dimensões da mesma devem ser consideradas, desde as relações interpessoais até sua inserção na sociedade mais ampla (DE SOUSA, 2008).

2.6 Família e trabalho

Nas sociedades tradicionais, havia certa continuidade na organização da produção, de uma geração para outra. Na era rural de agricultura familiar, a inserção produtiva ocorria naturalmente, pelo fato de haver coincidência do domicílio e do espaço produtivo. O filho ia gradualmente aprendendo com o pai as fainas agrícolas, organizando-se diversas formas de divisão de trabalho na família. Em outros termos, e mantendo nossa visão de que a família constitui um processo de reprodução social, o trabalho representava uma continuidade entre gerações. Essa dimensão não desapareceu. É importante lembrar que o mundo rural representa ainda metade da população mundial, e que um terço da população mundial ainda cozinha com lenha (DOWBOR 2015).

Às vezes ficamos tão concentrados na ponta da sociedade, nos executivos apressados e nos toyotismos modernos, que passamos a achar que só existe isso, e esquecemos que o mundo articula de maneira complexa eras e ritmos diferenciados. Mas o mundo do nosso convívio é hoje essencialmente urbano. E nas cidades, são relativamente raros os casos de coincidência entre o espaço residencial e o espaço de trabalho, e cada vez mais a casa é para onde se volta cansado à noite, e de onde saem sonolentos pais e filhos para a labuta diária. Há subúrbios que constituem hoje cidades-dormitório, mas de forma geral nossas casas viraram casas-dormitório (DOWBOR, 2015).

Com a esterilização da poupança das famílias, elas ficam com muito pouca iniciativa sobre seu trabalho. A pessoa não “organiza” suas atividades, “busca” emprego no espaço anônimo da cidade. Com o aprofundamento da divisão do trabalho na sociedade, há empresas especializadas para cada coisa e o acesso ao que nos é necessário na vida cotidiana passa a depender de renda (FERNANDES, 2017).

Não nos damos conta, às vezes, de que na vida familiar o bolo se fazia em casa, frequentemente o pão, quando hoje cada vez menos sequer se cozinha em casa. O que perdemos, em grande parte, é o sentimento de que nossa vida depende de nós, de nosso

esforço e gosto de iniciativa. Sentimo-nos empurrados por forças cujos mecanismos nos escapam (FERNANDES, 2017).

Não é a volta a um passado bucólico que estamos aqui sugerindo. É essencial entender que o espaço da família era um espaço no qual se fazia coisas juntos, como também era o caso das comunidades. O desaparecimento dessa dimensão da organização social gera uma sociedade de indivíduos que rosnam uns para os outros na luta pelo dinheiro, e esquecem que a qualidade de vida é uma construção social (DOWBOR, 2015).

Vencer na vida, da forma como nos apresentam diariamente na televisão, é um processo de guerra contra os outros, e resulta, se tivermos sucesso, em morarmos em um condomínio caro e cercado de guaritas. Sucesso? Construir uma sociedade civilizada passa por dinâmicas sociais mais complexas, que até as empresas mais retrógradas estão começando a aprender, na linha da responsabilidade social e ambiental (DOWBOR, 2015).

2.7 Dimensão histórica da venda ambulante

Após o período da escravatura, Angola viveu quase quatro décadas de guerra civil (1975-2002) consideradas as mais violentas de sua história, resultando num elevado contingente de deslocados. Devido a perseguições durante os conflitos de guerra, essas pessoas eram forçadas a sair de casa e procuravam, tanto as cidades que ofereciam melhores condições de segurança, como emigravam para outros países, a exemplo da República Democrática do Congo, Brasil, Portugal e Namíbia. Os resultados dessa guerra traduziram-se, também, na paralisação da economia; na pobreza da maioria da população; na vulnerabilidade de segmentos, como as mulheres, as crianças e os idosos; na destruturação de famílias inteiras e no surgimento de um elevado número de trabalhadoras/os informais, dentre elas/eles as/os vendedoras/es ambulantes (FÉLIX, 2021).

Hoje, depois de 21 anos de paz, grande parte dessa população continua a viver situações de pobreza, reiterados contextos de carência, de inacessibilidade a serviços sociais básicos, como: água, energia eléctrica, educação, emprego, habitação, entre outros, que tendem a agravar a condição de pobreza da população, que encontra no mercado informal a única alternativa para lutar pela sobrevivência (FÉLIX, 2021).

Esse quadro leva ao reconhecimento de que o trabalho informal da venda ambulante, na atualidade, já não se justifica apenas pelo viés da guerra, mas por problemas estruturais e conjunturais atinentes à organização social capitalista periférica e dependente; má gestão do bem público; desemprego; desigualdade social; corrupção; ausência de políticas públicas adequadas às necessidades reais dessa população, que reiteram o agravamento da questão social no pós-guerra (FÉLIX, 2021).

Como se constata, atualmente, Angola permanece com um baixo índice de industrialização, com tecnologias atrasadas em relação ao nível de desenvolvimento já alcançado e poucas são as indústrias que utilizam material de ponta. Além disso, persiste a dependência da importação de produtos da cesta básica, inclusive aqueles agrícolas, agropecuários ou minerais, portanto dependente, principalmente, daqueles países que possuem alto grau de tecnologia (FONTOURA, 2020).

Essa situação tem contribuído para a instabilidade econômica e social do país, vista pela crescente inflação e pelas permanentes oscilações da taxa de câmbio e, conseqüentemente, pelo aumento do contingente populacional que recorre ao trabalho informal de venda ambulante para sobreviver.

Esse contexto é revelador de uma sociedade de capitalismo periférico, com a presença de elevados índices de desigualdade socioeconômica traduzida na concentração de renda nas mãos da pequena elite angolana, enquanto a maioria da população continua pobre. O país tem uma classe média reduzida, que vive sacrificada pela desvalorização da moeda e dependente do salário que recebe no dia a dia ou no final do mês. Por exemplo, segundo Pacheco (2019) “[...] A dívida pública é composta por 37% de dívida interna e 63% de dívida externa. [...] O stock da dívida pública posicionou-se em Kz 23 122 120,2 milhões, sendo a componente interna de Kz 8 552 882,4 milhões e a componente externa de Kz 14 569 237,9 milhões”. Esses dados apontam a expressiva dívida pública de um país de capitalismo periférico, dependente de importações de outros países em detrimento da reduzida produção interna (PACHECO, 2019).

Diante de todas essas questões, e no decorrer da Licenciatura em Serviço Social, começaram minhas inquietações quando me dei conta dessa diversidade de situações e problemas que envolviam o cotidiano de trabalhadoras/os, denominadas/os zungueiras e zungueiros, cuja atividade é a zunga.

Neste trabalho, o termo zunga é utilizado como sinônimo de trabalho informal de venda ambulante, viração e bico e evoca alteridade, traços de uma cultura secular incrustada no núcleo da moderna economia informal urbana de Luanda. A expressão zungueira/o identifica a mulher vendedora ambulante ou o homem vendedor ambulante que zunga, enquanto sinônimo de viração e de bico. Ainda, vale destacar que o termo zunga é usado para adjetivar o ato de zungar, termo da língua nacional kimbundu (okuzunga), que, de acordo com Ribas¹” (2009e, p. 340), “[...] significa rodar, girar, ou deambular”, e zungar equivale a vender pelas ruas. O termo zungueira ou zungueiro, portanto, é identificado como aquele indivíduo que exerce o trabalho informal de venda ambulante como mecanismo de sobrevivência (RIBAS 2009).

Este ano, partindo de experiência pessoal e profissional, realizei estudo sobre a realidade da mulher zungueira no Huambo para a elaboração deste trabalho de final de Licenciatura, que permitiu uma ampliação e compreensão do significado da zunga e sua influência na vida das mulheres angolanas. Samba (2012) já havia problematizado essa questão em sua tese de Doutorado, trazendo análise aprofundada sobre o trabalho informal realizado por jovens migrantes que sobrevivem da venda ambulante (SAMBA 2012). No entanto, nota-se que, apesar da importância dessas contribuições, era preciso avançar no conhecimento das múltiplas determinações que incidem na realidade desses sujeitos, que mais do que migrantes revelam a vida de uma parcela significativa da população angolana que sobrevive da zunga, entendida, aqui, como uma modalidade de trabalho informal de venda ambulante diferentemente de outras existentes, como a peixeira e os ambulantes com bancada em local fixo, por exemplo (PACHECO, 2019).

Para a elaboração desta tese, o desejo de aprofundar este tema resulta, também, de minha inserção nessa realidade concreta, como “deslocada de guerra” e, em alguns momentos, vendedora ambulante no Huambo. Assim, este estudo significa a oportunidade de reafirmar a convicção de que a realidade social em que vivem mulheres e homens vendedores ambulantes é mutável, dinâmica e complexa, porém, duradoura. Nessa perspectiva, a presente pesquisa sobre trajetórias e desafios do trabalho informal de venda ambulante nas ruas do Huambo fundamenta-se, também, na ideia de que as reformas em curso no país, fortemente marcadas pela agenda neoliberal de um Estado de capitalismo periférico, tendem a maximizar a precarização do trabalho e a incentivar o trabalho informal, em nuances, como: o empreendedorismo, o subemprego e o aumento da venda ambulante nas ruas do Huambo (PACHECO, 2019).

Em 2017, observava, de modo particular, que mulheres e homens, enquanto vendiam nas ruas, questionavam-se sobre o trabalho que realizavam. O que pensam sobre esse trabalho? Por que exercem tão penosa atividade? Foi dessa forma, que me aproximando da realidade desses sujeitos, com interesse no aprofundamento do conhecimento sobre o trabalho informal de venda ambulante, no Huambo, que defini o objeto de estudo da tese: analisar o significado da zunga para essas/es trabalhadoras/es e os desafios que se apresentam profissionalmente ao Serviço Social (PACHECO, 2019).

O interesse persistente levou-me à construção do presente estudo, que partiu da preocupação em conhecer a venda ambulante e seus sujeitos – a partir das experiências sociais vividas por eles – no trabalho que realizam – como expressão da pobreza presente na vida dessas pessoas. Entende-se que o contexto da vida das pessoas que zungavam há dez anos por exemplo não é o mesmo, em 2023, pois a realidade é dinâmica e conhecer as/os zungueiras/os e a venda ambulante, no tempo presente, significa descobrir novos sentidos na vida e no trabalho desses sujeitos (SAMBA 2012).

2.8 Origem da venda ambulante

O comércio ambulante surge em Angola em meados do século XVIII, quando os escravos ao serem alugados pelos seus senhores, deixavam de cumprir as funções distintas que haviam se dedicado até então, destinado ao trabalho doméstico, para desempenhar o papel de vendedores de alimentos de porta em porta pelas ruas. Alguns artistas como, Jean-Baptiste Debret ilustravam o comércio ambulante de rua em suas pinturas no século XIX. Os anúncios que ocupavam o Jornal do Comercio no Rio de Janeiro em 1890, revelavam na sociedade brasileira perceptíveis mudanças em seus hábitos de consumo resultantes de um mercado e desenvolvimento comercial que atraía os ricos comerciantes e os cônsules dos mais variados países que mantinham relações comerciais com o Brasil, como também um número grande de imigrantes (Cf. EL-KAREH A. C; BRUIT, H. H., 2004).

As transformações econômicas e sociais com a reestruturação produtiva; a introdução das tecnologias no século XIX e a intensa migração do campo em 1980 para as metrópoles conduzindo ao êxodo rural que potencializou um excedente de mão-de-obra nas cidades pôde-se evidenciar o início da crise econômica e o aumento do desemprego, da precarização (deterioração das condições de trabalho) e os postos de trabalho informais (PAMPLONA 2011).

Nesse contexto, o comércio de rua floresceu em Angola. Segundo Pamplona (2011), um fenômeno vigoroso que resiste a mudanças econômicas e urbanas, alimentado pelas iniquidades da modernidade capitalista.

O comércio de rua é um fenômeno vigoroso, que resiste há séculos de mudanças econômicas e urbanas e, ao contrário do que se imaginava, não sucumbiu à modernidade capitalista, mais foi alimentado por ela, por suas iniquidades. Nas grandes cidades, o comércio de rua envolve diretamente uma quantidade de pessoas-vendedores e clientes-grande demais para ser ignorada. (PAMPLONA, 2011).

Como prática socioeconômica fundamentada na existência de uma rede de relações sociais nas ruas, logradouros públicos, praças e avenidas. Assim é conhecido o comércio de rua.

A estatística mostra que grande parte da população é pobre e recorre ao trabalho informal ou do campo para sobreviver, deste uma parte significativa vive da venda ambulante, um recurso penoso, mais desgastante e que se revela perigoso pela maneira como o Estado com recurso à força, expulsa os vendedores das ruas, talvez numa tentativa de afastar a pobreza da zona central do Huambo, das zonas mais iluminadas da cidade. O comércio ambulante perpassa a história de Angola desde antes da independência em 1975. Em obra publicada por Óscar Ribas intitulada Uanga (feitiço), o autor descreve um contexto de 1950 em que: pelos atalhos, quitadeiras desciam para o mercado, em busca de água seguiam domésticas. Mulheres ao serviço do município (agora província de Luanda) varriam pachorrentamente a rua, e em pregões, quitadeiras vendiam peixe, fruta, mel, feijão, farinha de mandioca, azeite de amendoim e outros produtos (RIBAS 2009).

A obra de Ribas tem grande importância para se compreender a trajetória histórica e social que acompanha o fenômeno do comércio ambulante, que veio se transformando, mas continua presente na sociedade. Nela, Ribas trás o retrato de uma mulher que amparando nos braços uma criança desnutrida para angariar alimentos cantava e dançava pela rua, ao toque de um chocalho para que ao vê-las, as pessoas as socorressem com alimentos ou dinheiro. É nesse contexto sócio histórico que Óscar Ribas, em 1950, descreve a zunga como o ato de perambular pelas ruas vendendo produtos. Ao trazer o

depoimento de uma quitandeira, cujo percurso de trabalho informal já passou pela zunga no contexto colonial, Orlando (2010, p. 65) revela que não se trata de uma prática totalmente nova, embora reconheça nela muitos aspetos contemporâneos, como é o caso da popularidade que o termo ganhou desde a década de 1990.

Outrossim, foi apontado por Oliveira Marques (2001, p. 326) que, entre 1890 e 1930, estavam já presentes, no cenário arquitetónico e histórico de Luanda, as mulheres que trabalhavam como peixeiras e quitadeiras. Analogicamente pode-se dizer que o trabalho é bastante similar ao da mulher zungueira, mudando apenas o tipo de produto vendido e a fonte de aquisição. As raízes da zunga remontam ao período anterior à Independência do país, ao trabalho realizado pelas mulheres quitadeiras e peixeiras, especialmente aquelas bessanganas. Passaremos a analisar a zunga na voz das mulheres.

2.9 A zunga na voz das mulheres

Neste ensaio entende-se a mulher zungueira como sendo uma mulher, mãe, filha, esposa, aquela que vende pelas ruas do Huambo para garantir a sobrevivência familiar. A sua origem é diversa e nenhuma participante é natural do Huambo. Esse dado não é novo e revela a real situação da maioria das mulheres e homens que zungam no Huambo, conforme evidenciam pesquisas realizadas por SANTOS (2010) e SAMBA (2012).



Figura 7-zungueira a ser confrontada pelos policiais

Em um contexto mais atual o comércio ambulante parte da necessidade do Homem sobreviver na ausência de um emprego formal ou em outras palavras A venda ambulante, por suas expressões na realidade do Huambo, é um marco na cultura angolana e revelação da questão social pautada na luta de enormes contingentes populacionais pela sobrevivência. Os trabalhadores procuram mais este segmento do setor informal como

forma de terem um maior rendimento ou por terem dificuldades de encontrar empregos no setor formal. A grande incidência deste último motivo não chega a surpreender, especialmente considerando a análise que associa a informalidade a um excedente de mão-de-obra expulsa do setor formal ou com dificuldade de inserção neste, procura atividade informais como alternativa para sobrevivência (Inquérito).

Por outro lado, observa-se que grandes partes dos vendedores optam conscientemente pelo setor informal, seja porque acreditem ganhar mais, seja por opção pela autonomia, pela liberdade e pelo prazer. Estranhamente, a opção por um complemento de renda familiar não foi muito escolhida pelos trabalhadores. Unindo-se esta constatação com a de que grande parte dos trabalhadores opta pelo trabalho como vendedor ambulante porque acredita ganhar mais, chega-se à hipótese de que o trabalho informal considerado é a principal fonte de renda das famílias em questão. Com relação à renda pessoal, a hipótese é confirmada, uma vez que o trabalho como ambulante é a única atividade dos entrevistados. Uma observação interessante e relacionada ao exposto em relação aos motivos é a de que, maioritariamente, o comerciante informal não procura outro emprego. Esta questão pode estar ligada a uma falta de expectativas em relação ao setor formal, a característica de acomodação dos trabalhadores ou a um contentamento com relação às condições de trabalho e renda do setor informal. Esses pontos serão aprofundados no capítulo seguinte, quando se tratara das relações existentes entre os setores formais e informais (Inquérito).

2.10 Peso específico da venda Ambulante

Estima-se que o peso da venda ambulante seja superior a 40% do total da economia nacional vinda do sector informal, o que tem implicações, não só no controlo e monitorização da economia, como também na receita fiscal. Adicionalmente, os trabalhadores em regime informal com ênfase na venda ambulante não estão cobertos pela legislação laboral nacional, não usufruem de segurança social e estão sujeitos a instabilidade salarial (FÉLIX, 2021).

Sendo a economia informal determinante para cerca de 75% da população do País, justifica-se que o Estado implemente iniciativas que estimulem a transição desta economia de subsistência e familiar para modelos de economia formal, de forma a aumentar os índices de rendimento das famílias nestas condições, e, com eles, melhorar a qualidade da saúde, da educação, e o nível de vida em geral (FÉLIX, 2021).

Neste quadro, as sociedades cooperativas constituem um tipo de organização empresarial que abrange as várias dimensões de redução da pobreza e exclusão social e que pode funcionar como uma transição para a formalização, designadamente nas áreas rurais (FÉLIX, 2021).

Num contexto em que o emprego por conta própria é a fracção dominante da economia informal, limitando o crescimento das receitas fiscais e a normalização do funcionamento dos mercados, este programa visa contribuir para uma estruturação mais adequada do mercado de trabalho e para a criação de condições concorrenciais mais justas, em particular através do incentivo à regularização da actividade económica (FÉLIX, 2021).

Para melhor aproveitamento e melhor supervisão do comércio ambulante, é importante que o governo angolano seja capaz de implementar política e métodos a fim de proporcionar uma maior para os praticantes desta actividade. De maneira sugestiva o estado podia criar algumas metas como por exemplo (FÉLIX, 2021):

1. Elaborar uma estratégia abrangente e integrada para a reconversão da economia informal, envolvendo as várias dimensões da informalidade (quadro legal e institucional, igualdade de género, segurança social e sistema fiscal, empreendedorismo e micro finanças, etc.), com base num diagnóstico exaustivo das actividades informais não legais, a efetuar junto dos municípios;
2. Elaborar um plano de acção para a reconversão da economia informal, com objectivos e metas mensuráveis;
3. Reestruturar o “Balcão Único do Empreendedor”, alargando o seu âmbito geográfico e o tipo de serviços prestados, bem como definindo um modelo institucional adequado;
4. Criar um quadro legal simplificado para a abertura e tributação de micro e pequenas empresas;
5. Criar “serviços de apoio a empresas” (regularização legal e contabilidade) orientados para micro e pequenas empresas;
6. Estruturar uma campanha de formalização, com estratégias próprias para grupos específicos (em particular para vendedores de rua);
7. Promover os serviços digitais como ferramenta fundamental para a integração acelerada das microempresas e microempresários no sistema financeiro;

8. Estabelecer um quadro de incentivos para a constituição de cooperativas nos sectores do comércio e habitação;
9. Mobilizar fundos do PAI+ para conceder microcrédito a microempreendedores, microempresas e cooperativas para investimento em imobilizado e em fundo de maneio associado a processos de formalização.

Com a globalização da economia, a venda ambulante tem evoluído de forma dinâmica em Angola, impulsionada pelo esforço de reconstrução nacional que atraiu novas empresas e com isso a entrada de produtos que atualmente caracterizam a venda ambulante, algumas das quais multinacionais.

Paralelamente à introdução, no mercado de equipamentos e produtos de diversas especificações técnicas e níveis de riscos de acidentes de trabalho e doenças profissionais, estas empresas empregam métodos organizativos e de funcionamento fundados na flexibilidade funcional e quantitativa, com consequências para o emprego e desemprego, bem como nas condições do trabalho.

A Inspeção-geral do Trabalho (IGT) tem responsabilidades fundamentais no plano do aperfeiçoamento da organização e dos métodos de actuação face a essas transformações, tendo em vista a promoção do trabalho digno e a garantia da efectividade dos direitos dos trabalhadores. O presente programa visa assim, proteger os direitos dos trabalhadores e promover ambientes de trabalho seguros e protegidos para todos os trabalhadores, incluindo os trabalhadores migrantes, em particular as mulheres migrantes, e pessoas em empregos precários.

A venda ambulante como actividade económica é estratégica para o desenvolvimento do País, em virtude do expectável aumento da população e para fazer face às alterações económicas que podem ocorrer no governo angolano. O desenvolvimento da venda ambulante envolve a criação de unidades de pequena escala de cariz social e a criação de unidades industriais mais competitivas e tecnologicamente mais avançadas.

As unidades de pequena escala irão contribuir para a melhoria do abastecimento bens alimentares e outros de primeira necessidade das populações locais e criar emprego. Por seu lado, o sector informal irá satisfazer mercados mais exigentes e contribuir para a produção de novas redes, alcançando acréscimos de produtividade, que se irão reflectir no aumento do emprego neste sub-sector.

Esta actividade irá alavancar sectores a montante e a jusante, nomeadamente o desenvolvimento da economia nacional e o desenvolvimento económico de que o pratica.

2.11 Impacto da venda ambulante como actividade económica

Alguns estudos sobre a venda ambulante referem que as consequências deste tipo particular de economia apresentam um forte impacto no crescimento económico a dois níveis distintos. Por um lado, a economia informal leva à contração do crescimento do PIB, na medida em que, o aumento de negócios obtido através da economia informal leva a uma redução nas receitas fiscais, e, por conseguinte, uma retração da taxa de crescimento económico.

Existem outros estudos que afirmam que a venda ambulante é mais competitiva e eficiente que a oficial, e, por conseguinte, um aumento na economia informal leva a um aumento no crescimento económico, pois, os cerca de dois terços do rendimento gerado na economia informal são rapidamente gastos na economia oficial através do aumento do consumo de bens e serviços (GONÇALVES 2014).

Nesta linha de pensamento, (Nuno Gonçalves 2014) conclui que “os efeitos positivos da expansão do consumo privado através de rendimentos informais e em particular a venda ambulante potenciam o crescimento económico”.

Estes efeitos da economia informal mostram-se correlacionados com o nível de desenvolvimento económico de cada país, independentemente de serem considerados como efeitos positivos para uns e efeitos negativos para outros. Schneider (2005) refere que a relação entre a economia informal e o crescimento económico tende a ser positiva em economias desenvolvidas e em transição e negativas em economias em via de desenvolvimento e subdesenvolvidas.

Angola possui uma das maiores economias informais do mundo em desenvolvimento. Schneider (2005) estima que a participação da informalidade no PIB oficial do país é de 45,5%. A economia informal compreende duas vertentes distintas, embora interconectadas: a produção rural de subsistência, por um lado, as actividades informais não agrícolas, por outro, e o mercado informal predominantemente urbano, ainda por outro (ONU 2013).

Asea (1996) apresentou no seu modelo uma forma alternativa de explicar esta correlação negativa, que se baseia no facto de que a tecnologia de produção depende dos serviços públicos financiados pelos impostos. No caso dos países subdesenvolvidos esta correlação tende a ser mais desfavorável, porque a economia informal representa cerca de 40% do PIB oficial. Isto significa que grande parte da oferta e a procura de caracterização e desempenho dos vendedores de produtos alimentares do mercado da Alemanha, no Huambo, bens e serviços pode ser realizada dentro do mesmo, originando, assim, efeitos desfavoráveis para o desenvolvimento económico (ASEA, 1996).

O crescimento económico da venda ambulante envolve um aumento de fatores como a procura e oferta de trabalho informal que pode adotar formas distintas que passamos a especificar (ASEA, 1996):

- 1) O trabalho secundário realizado após ou mesmo durante o horário de trabalho regular;
- 2) O trabalho realizado por indivíduos que não participam ativamente no mercado de trabalho oficial seja por se encontrarem no desemprego, seja por auferirem outra prestação social;
- 3) O trabalho realizado por indivíduos que não se encontram em situação regular de permanência no país.

Dados recentes indicam que a informalidade constitui a maior fonte de renda para 93% da população rural, e 51% do total da população urbana que depende da economia informal para viver (ONU 2005).

A economia informal Angolana é um processo cuja origem remonta a tempos anteriores à independência do país que ocorreu em novembro de 1975. O comércio na rua como meio de subsistência dos povos faz parte integrante da cultura angolana e da história económica do povo angolano que foi, desde sempre, muito empreendedor.

A notoriedade da economia informal em Angola deu-se a partir dos anos 90, no contexto de sucessivas reformas ao nível da liberalização da economia através do incentivo dado às micro e pequenas empresas informais para operarem no novo quadro económico, apesar de não se encontrarem à data, completamente legalizados. Houve, então, um boom generalizado destas empresas que, rapidamente, invadiram a economia angolana, por se tornarem no principal empregador de uma maioria significativa da população (ADAUTA, 1998).

O estudo sobre o mercado informal Angolano desenvolvido por M. Adauta (1998) mostrou que o sector informal dava emprego a 58% de angolanos e que 12% dos angolanos que trabalhavam no sector formal eram proprietários de um comércio ambulante ou informal para aumentarem o seu nível de rendimentos. Em 1995, este grupo representava a população mais importante da sociedade a nível económico. O mercado informal gerava, à época, 54% dos rendimentos das famílias luandenses e garantia a sobrevivência de 42% delas. Mais de 400 000 habitantes da província do Huambo dependiam única e exclusivamente da venda ambulante para sobreviver (ADAUTA, 1998).

Por outro lado, a economia informal angolana surge como resposta às necessidades de segurança física, necessidades relacionadas com a sustentabilidade dos direitos de propriedade dos vendedores de rua, assim como da necessidade de oferecer aos potenciais clientes uma oferta mais diversificada de bens e serviços, de acordo com a utilização de técnicas de venda mais apelativas, motivando e influenciando a decisão de compra (ADAUTA, 1998).

O mercado informal foi-se desenvolvendo à medida que o país atravessava fases diferentes que apresentavam desafios específicos.

2.12 Venda ambulante como atividade económica

Uma das características históricas e estruturais do mercado de trabalho angolano tem sido o sector informal. O presente estudo centra-se nos vendedores ambulantes do mercado informal da cidade do Huambo, propriamente o mercado da Alemanha, por diversos motivos dos quais se destacam: a dimensão da cidade como uma das maiores capitais do país, por um lado, e a densidade populacional, por outro. Após a guerra civil que se prolongou por cerca de 30 anos, a população angolana abandonou as zonas rurais e tentou sobreviver e procurar melhores condições de vida em nas zonas mais urbanizadas (LOPES, 2008).

A economia informal angolana atravessou diversas fases ao longo dos tempos. Carlos M. Lopes (2008) identifica cinco grandes etapas do processo de evolução da economia informal de Angola:

A primeira grande etapa data do período anterior à independência de Angola, 1975, em que as atividades informais traduziam uma expressão estritamente subsidiária do sector

formal da economia, que era o setor dominante e estruturante da sociedade angolana, pois era dotado de mecanismos de controlo e regulação indispensáveis ao funcionamento das instituições (LOPES, 2008).

2.13 Caracterização e desempenho dos vendedores ambulantes de produtos alimentares do mercado da Alemanha

A economia informal do Huambo restringia-se às atividades artesanais tradicionais, aos serviços domésticos, ao comércio ambulante, ao comércio porta a porta, aos mercados dos musseques e às atividades relacionadas com a construção e alojamento da população autóctone que vivia na periferia da cidade (LOPES (1996).



Figura 8 praça da Alemanha

A segunda fase foi marcada pelo processo de crescimento que teve o seu início nos anos de 1977 e 1978. Neste período, práticas informais como a candonga, rapidamente, se alastraram para os mais diversos sectores de atividade económica e os atores sociais luandenses, adotaram diferentes formas de intervenção no contexto socializante de uma economia centralizada e administrativamente regulada (INQUÉRITO, 2023).

A terceira fase surge com o desmantelamento da maioria dos mecanismos que caracterizam o centralismo económico decorrido entre 1987 a 1991, que foi marcado pelo processo de transição de uma economia planificada para uma economia de mercado, provocando alterações circunstâncias na dinâmica do crescimento acelerado do sector informal do Huambo (INQUÉRITO, 2023).

A quarta fase situa-se no período compreendido entre 1992 a 2002, período em que se registou um crescimento generalizado das atividades e práticas informais, que encontraram terreno fértil para a aplicação de critérios dúbios e ambíguos, o

aproveitamento abusivo da indefinição do processo de liberalização da economia, por um lado, e da transição para a economia de mercado, por outro, que coexistiu com a manutenção do enquadramento e de lógicas administrativas de carácter monopolista em alguns sectores da atividade económica. Era um período caracterizado pela instabilidade e no qual decorria uma vasta sucessão de programas de reformas económicas que, uma vez concebidas eram encetadas e, rapidamente, eram alteradas, substituídas e/ou abandonadas (INQUÉRITO, 2023).

A quinta fase considerou que, com a chegada da paz em 2002, deu-se início à adoção de políticas de estabilização macroeconómica em particular no sector cambial e no sector interno, porque o contexto de evolução conjuntural do preço do petróleo no mercado internacional era muito favorável. Verificou-se, nesta época, uma significativa retração de alguns segmentos da economia informal (INQUÉRITO, 2023).

A transição da economia planificada para a economia de mercado, a guerra civil que se viveu no país, as migrações forçadas das zonas rurais para os centros urbanos, fez com que a população ativa abandonasse os seus postos de trabalho resultando, assim, numa perda do dinamismo do sector industrial e um aumento significativo das Caracterização e desempenho dos vendedores de produtos alimentares do mercado da Alemanha atividades informais passando a existir mais pessoas ligadas à atividade informal, por um lado, e a existirem em maior número mercados informais diversificados do que no período anterior, por todo o país (ONU, 2013).

2.14 Causas e importância do crescimento do mercado informal do Huambo

A economia informal do Huambo é e tem sido uma fonte de subsistência para todos os indivíduos que se encontram no desemprego e por todos os outros que por diversas razões não conseguem emprego no sector formal e se veem obrigados a recorrer a este sector, em particular a venda ambulante para poderem obter algum rendimento.

Rodrigo Lopes (1996) diz que a venda ambulante pode ser vista como um fenómeno crescente, não só nas economias subdesenvolvidas como também nas economias desenvolvidas, fruto das enormes transformações que ocorrem no mercado de trabalho e na estruturação das sociedades urbanas.

Sethuraman (1997) refere como principais razões para o crescimento do sector informal a fraca capacidade do sector formal em gerar emprego e rendimentos em muitos países, por um lado, e as migração, por outro.

Huambo, ilustra um crescimento acelerado das atividades económicas não reguladas e que são, portanto, desconhecidas pelo estado e pelas Instituições públicas. No Huambo, principalmente, a partir da década de 90, vem-se verificando um crescimento da economia informal que abrange um extenso e diversificado leque de atividades.

Segundo ABC comercial (2001), este crescimento acelerado dos mercados informais das cidades do país deve-se à conjugação dos fatores abaixo elencados:

1. A procura de melhores condições de vida por parte das populações que foram forçadas a sair da sua área de residência devido à guerra, instabilidade, falta de segurança e de condições mínimas essenciais à sobrevivência humana;
2. A facilidade de obtenção de rendimentos mais elevados ou outra fonte de rendimentos, na cidade do Huambo para onde confluía uma grande variedade de recursos, financiamentos e atividades económicas.
3. O fluxo migratório prolongado e intenso para a capital do país, devido ao conflito armado que havia por todo o país, principalmente nas zonas do interior;
4. Remunerações ou salários insuficientes para o sustento das famílias, direcionando as pessoas para a venda ambulante, como fonte complementar de rendimentos;
5. A falta de resposta do sector formal em gerar emprego, isto é, a taxa de desemprego demasiado elevada;
6. A pobreza extrema da população.

2.15 Caracterização da venda ambulante

O trabalho decente é definido como aquele que seja produtivo e de qualidade, garantindo ao trabalhador condições de liberdade, equidade, segurança e dignidade. 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, a venda ambulante é reconhecida 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 fatores:

1. Pequena escala produtiva;
2. Propriedade familiar;
3. Dependência de recursos locais;
4. Atividade intensiva do trabalho com tecnologia adaptada às condições locais;
5. Habilidades adquiridas fora do sistema escolar formal;
6. Facilidade de ingresso à atividade;
7. Operação em mercados não regulados e competitivos.

Esses itens indicavam como as atividades informais eram realizadas, ou seja, como a produção era organizada dentro do setor informal. Essa definição baseava-se nas previsões otimistas da OIT, que acreditava que intervenções estatais nessas atividades como treinamento de trabalhadores e facilidade de acesso a crédito conteriam a expansão do “setor informal” (SWAMINATHAN, 1991).

Perry et al. (2007, p.2) afirmam que uma das razões da venda ambulante é o fato de que cada agente procura o melhor para si, mesmo que isso signifique o descumprimento das normas trabalhistas. Segundo o texto,

Muitos trabalhadores, empresas e famílias escolhem o seu melhor nível de envolvimento com as normas e instituições públicas, dependendo de sua avaliação dos benefícios líquidos associados à venda ambulante e do esforço e capacidade do Estado para fazer cumprir as leis. Ou seja, eles fazem análises implícitas do custo benefício de ultrapassar a importante margem para a formalidade e frequentemente desejam não fazê-lo.

Na mesma direção, Ramos (2007, p.32), ao discutir os atrativos da venda ambulante, afirma que "o ônus associado aos encargos sociais do trabalho tende a produzir um incentivo à sua sonegação como forma de redução de custos e aumento, ou manutenção, de margens de lucros, particularmente em tempos de retração da atividade econômica".

Porém, vale salientar que, como foi dito na primeira seção deste estudo, nem todos os comerciantes que trabalham na informalidade adentraram nesse ramo em busca de se beneficiar com práticas ilegais. Muitos se viram na oportunidade de conseguir manter suas famílias com um trabalho que, para eles, é digno e que, no momento em que mais precisavam, esses lhes seriam propícios. Há também os aposentados, que escolhem a venda ambulante pelo fato de não aceitarem ficar desocupados após cessarem suas carreiras profissionais. E porque não mencionar as pessoas que querem ter seu próprio negócio e que, como "ponta pé" inicial, começam nessa atividade como um simples vendedor de qualquer que seja o produto ou serviço, até, de fato, descobrirem com o que querem empreender. O comércio popular costuma ser percebido de maneira negativa dentro do contexto urbano. Todavia, nem sempre essa ótica se mostra como sendo verdadeira, posto que o comércio popular pode suprir lacunas existentes, seja em relação à gama diversificada de produtos a serem oferecidos, seja em razão da oferta de mercadorias ocorrer a preços mais acessíveis a determinadas camadas da população. Desconsiderar esses aspectos é olhar de maneira absoluta e estigmatizante para um comércio que, a despeito de qualquer crítica, vem se mantendo e atendendo a demanda da população (RAMOS, 2007).

O comércio ambulante necessita de bases que sirvam de apoio e que tenham como objetivo formalizar o comerciante, mas sem limitar tanto o seu negócio. Leis flexíveis que assegurem o trabalhador de acordo com suas necessidades e interesses, mesmo ele trabalhando na informalidade. A analista do Sebrae-MG, Silmara Lourdes, defende que muitos preferem a informalidade por falta de informação, mas muitos também rejeitam porque se formalizar, apesar de ser opção, limita o ganho e isso acaba sendo um incentivo à informalidade. Os comerciantes se queixam de o faturamento ter de ser limitado, caso

eles resolvam se formalizar, e acabam preferindo ficar trabalhando sem os benefícios oferecidos pela formalização (EVANS, 2015).

De fato, uma preocupação com o social, em discussões que evidenciam a necessidade de inclusão social, diminuição das desigualdades, ampliação do acesso a bens e serviços (públicos e privados), redução da pobreza, entre outros (COELHO, 2004; MULS, 2008; SENRA, 2010). Nem todos os trabalhadores recorrem à informalidade para complementar a renda familiar, mas a maioria absoluta sobrevive integralmente da prática informal. Assim, para que a discussão em torno da venda ambulante se concretizasse, foi preciso analisar em sua totalidade a economia informal, levando em considerações suas definições, causas, efeitos e contextos, assim como o próprio processo de transição da informalidade à formalidade. A venda ambulante e as atividades informais em sua totalidade, apesar de estarem fora do controle legal, são instrumentos de circulação de mercadorias e valores que de certa forma estimulam certos setores da produção formal da economia, movimentando grandes valores. Diante dessa realidade, destaca-se desde logo a necessidade de se facilitar a sua formalização, trazendo assim o acompanhamento e participação direta do Estado (COELHO, 2004).

Importante destacar ainda que, o trabalho formal tem sua origem na informalidade, pois se considerarmos uma trajetória histórica, a legalização ou formalização em si partiu-se da necessidade de que havia inicialmente algo em desconformidade ou que precisava ser regulamentado. Soma-se a essa realidade a situação dos trabalhadores brasileiros ao longo da história, considerando os processos de industrialização e crescimento dos grandes centros urbanos atrelados às desigualdades regionais que já havia no país, e ainda, do grande processo de êxodo rural e as migrações internas que se intensificaram nos anos setenta e seguintes que inicialmente tinham o foco na região sudeste do país, mas depois direcionaram aos demais centros urbanos, principalmente as capitais (COELHO, 2004).

2.16 Distinção da venda ambulante de outras vendas

São inúmeras as profissões autônomas ainda não legalizadas em nosso país. Não sendo diferente das atividades informais quanto ao quesito diversidade. O objetivo de descrever algumas delas foi o de transmitir uma maior amplitude no tocante a discussão ora tratada. Além disso, ao descrever algumas atividades e profissões adiante tem como objeto transmitir realidades talvez não muito conhecidas pela população de modo geral.

Por fim, ao escrever um pouco sobre essas profissões e atividades foi com o intuito de que cada uma delas representassem tantas outras existentes em nosso país. Observa-se que os surgimentos de novas expressões desse fenômeno foram responsáveis por alargar ainda mais o número das atividades informais, revelando um maior número delas, uma que foram incorporados a essa gama heterogênea das atividades informais (KREIN; PRONI, 2010).

2.17 Vendedores ambulantes

Talvez essa seja a mais ampla das categorias informais, pois ela abrange diversos outros seguimentos de atuação. E como já descritos anteriormente, eles são encontrados pelas ruas, avenidas e calçadas, das grandes cidades do país. Eles atuam ainda dentro dos transportes públicos, tais como nos autocarros e comboios dessas grandes cidades (COELHO, 2004).

As mercadorias vendidas por esses trabalhadores são as mais diversas possíveis, tais como: alimentos diversos, refrigerantes, sucos e água mineral que por sua vez são carregados em uma embalagem de isopor ou sacolas plásticas. Até mesmo produtos eletro e eletrônicos, inclusive, novidades e facilidades vindas do “mundo chinês”. Eles são mais conhecidos popularmente como zungueiros/as, ocorrendo apenas uma variedade de termos usados para descrevê-los. Como seu próprio nome já traduz essa ideia, esses trabalhadores não têm lugar fixo de venda, pois se deslocam de um lugar para o outro buscando a maior afluência de público em grandes aglomerações (COELHO, 2004).

Também são facilmente encontrados nos grandes eventos como nas partidas de futebol, nas entradas de shows e festas de finais de semana, além de numerosos outros eventos, os quais eles estão lá trabalhando honestamente para tirar o sustento pessoal e de suas famílias. Esta atividade está associada normalmente a grupos marginais que não podem ou não querem vender seus produtos pelos meios convencionais. Muitas vezes combatidos pelas autoridades governamentais, entrando frequentemente em conflito aberto com eles, esses trabalhadores têm vivido uma verdadeira história de resistência e sobrevivência na luta pelo direito fundamental ao trabalho (COELHO, 2004).

2.18 Catadores de latas e materiais recicláveis

Vivendo numa realidade ainda mais difícil e à margem da sociedade e de uma possibilidade de regulamentação, os catadores de latas e de materiais recicláveis vivem

em constante risco à sua saúde. Isso ocorre devido ao manuseio de uma grande quantidade de lixo diariamente, muita das vezes sem a devida proteção, pois, o material reciclável buscado está sempre misturado com o lixo orgânico. Esses trabalhadores autônomos desempenham um papel fundamental e de grande relevância na implementação da Política Nacional de Resíduos Sólidos, porém, infelizmente a maioria dos municípios ainda não dispõem de um programa ou políticas públicas voltadas para a reciclagem e reaproveitamento do lixo produzido (RAMOS 2007).

Os catadores de lata e de materiais recicláveis, de modo geral, atuam nas atividades de coleta diretamente das ruas, avenidas e até dos lixões das grandes cidades do país, separando-os do lixo orgânico, classificando e em seguida vendendo para outros pequenos empreendedores que por sua vez compra esses materiais para revender às poucas indústrias e fábricas que os reutiliza. Contribuindo assim de forma significativa para toda uma pequena cadeia produtiva da reciclagem. O que é uma responsabilidade de cunho e interesse público está hoje deixado a esses trabalhadores que por sua vez estão esquecidos pelo Estado e pela sociedade. Destaca-se as condições precárias de trabalho desses trabalhadores, que se dá individualmente, de forma autônoma e debaixo de chuva ou de sol, e embora essa atividade profissional dos catadores de materiais recicláveis seja reconhecida pelo Ministério, isso não significou melhoria efetiva nas condições de vida desses trabalhadores. Eles continuam trabalhando em condições extremamente precárias, sujeitas a todo tipo de contaminação e doenças, sendo que muitas vezes retiram do lixo o seu alimento e não tem nem um tipo de apoio o incentivo estatal. Esses trabalhadores vendem grandes quantidades de materiais recicláveis por um preço muito baixo, destacando-se que essa coleta é feita tanto por idosos, quanto por crianças e adolescentes, que muitas das vezes estão fora da escola, além de tantas outras realidades e histórias esquecidas (RAMOS 2007).

2.19 Feirantes irregulares

Parece não ser um grande problema, pois quem costuma ir às feiras onde vendem frutas, legumes e verduras, além de poder comprar os conhecidos pastéis de fira e caldo de cana, talvez não se pergunte se àqueles trabalhadores estão legalizados, ou seja, se eles possuem uma licença/permissão da prefeitura para trabalharem ou não. Na verdade, muitos comércios com estabelecimentos fixos também se encontram em situação de irregularidades (BUGARIN, 2008).

Destacam-se no caso dos feirantes irregulares que em sua grande maioria comercializarem alimentos, muitas das vezes alimentos perecíveis, tendo-se nesse caso um maior risco à saúde pública. Não se tratando apenas de um uma comercialização irregular em si. O que existe é uma alarmante cadeia de irregularidades quanto a essa categoria, não se tratando apenas de algumas exceções, pois, desde caminhões que transportam frutas, legumes, verduras; principalmente, peixes e aves também que deveriam passar pela fiscalização do município até uma fiscalização quase inexistente. A fiscalização geralmente é uma exceção que pode ser facilmente extorquida por àqueles que ganham com esse tipo de comércio. É certo de que o nível de regulamentação e fiscalização varia em cada município da federação (RAMOS 2007).

O cadastro, a matrícula, e demais regras para a legalização e trabalho dos feirantes ficam a cargo do município, mas em geral na maioria dos municípios requer de certo modo procedimentos documentais, além da matrícula do feirante, documento que lhe dá o direito de trabalhar, inclui exames que atestam sua condição de saúde para manusear os alimentos que irão à mesa dos consumidores. Assim como nos casos já citados, existe uma cultura muito forte de aceitação de irregularidades em nosso país, tanto por parte da sociedade como por parte dos gestores da coisa pública. Atualmente somam-se aproximadamente 35 feiras livres, 20 mercados e sete portos onde milhares de pequenos vendedores e consumidores acorrem diariamente para a comercialização de produtos variados (BUGARIN, 2008).

2.20 Venda ambulante e suas vantagens

A caracterização do setor informal não é tarefa trivial, conforme se discute em Ramos (2007). De fato, existem distintas conceituações para o que vem a ser o setor informal. Pela legislação angolana, trabalhadores registrados são aqueles que possuem a carteira de trabalho assinada, o que garante benefícios, como repouso semanal remunerado, contribuição para a seguridade social, direito a requerer seguro-desemprego e a ter uma compensação financeira no caso de demissão sem justa causa, licença gestante e paternidade. Por essa ótica, estariam na informalidade aqueles trabalhadores que não possuem registro, ou seja, aqueles que deveriam possuir carteira de trabalho assinada, mas não a têm (MENEGUIN; BUGARIN, 2008).

Segundo Meneguín; Bugarin (2008), a Organização Internacional do Trabalho, ao setor informal são ainda agregadas as pessoas sem remuneração e os autônomos (em que

não há uma separação nítida entre a propriedade do empreendimento e a execução de suas atividades). Outra possível definição é considerar informal aquele cidadão não segurado pela Previdência Social. Neri (2001), afirma que, dos 64 milhões de trabalhadores do setor privado em 1999, 62% não contribuem para a Previdência Social. Isso se configura num problema tanto social quanto fiscal. De acordo com Machado; Castilho, 2011, são os custos elevados com a abertura e a manutenção de uma empresa o principal motivo alegado por empreendedores para manter suas atividades na informalidade. De acordo com o último registro, há mais de 10 mil de negócios informais em Angola. Mas, ficar à margem da formalidade também tem seu preço: falta de acesso ao crédito, à cobertura da Previdência e a outros benefícios (BUGARIN, 2008).

O trabalho informal é entendido como o desenvolvimento de quaisquer atividades que geram renda sem nenhum vínculo empregatício. Nas últimas décadas, o fator urbanização ampliou a ocorrência das atividades informais nas médias e grandes cidades, destaque também para o aumento do desemprego, outro fator preponderante causador da ampliação das atividades informais em Angola.

A elevação do número de pessoas nas cidades, que vem sendo acelerada pelo crescimento urbano ou processos migratórios, aliada à ineficiência dos governos em gerar vagas de emprego, tem condicionado países pobres ou emergentes como Angola a aumentarem o número de cidadãos que realizam atividades informais na busca pelo seu sustento ou da família.

Outro fator fortemente ligado à ampliação do número de pessoas que realizam o trabalho informal é a educação. Essa área da sociedade acaba não sendo uma perspectiva de vida ou escolha para milhões de angolanos, que abandonam as escolas e faculdades porque precisam trabalhar. Assim, muitos tornam-se trabalhadores sem formação, escolaridade, o que os impede de conseguir um emprego formal, direcionando-se ao desenvolvimento de atividades informais para garantir seu sustento e de seus dependentes.

Precisamos considerar também fatores mais complexos ligados à informalidade no mundo do trabalho, como as altas taxas de juros, a inflação crescente e a burocracia governamental, além das regras previstas nas leis trabalhistas (LOPES 1999).

2.21 As vantagens mais comuns das atividades informais são (LOPES 1999):

1) Autonomia;

Este ponto revela uma grande vantagem para o vendedor ambulante pois, ele não possui ligação com empresas e trabalha por conta própria, podendo escolher seu horário de trabalho, cuidando de seus produtos, seus investimentos e de seus lucros.

2) Liberdade para criar e produzir;

O comerciante ambulante goza da liberdade de criar um negócio de acordo com os seus próprios interesses e também de acordo com os interesses dos clientes, o que faz com que estes tenham então a capacidade de se reinventar em dependência da situação, do tempo e o tipo de cliente.

3) Flexibilidade de horários, folga, férias, etc.;

4) Rendimentos rápidos e imediatos;

Os investimentos rápidos são aquelas operações financeiras que duram bem menos de um mês, o que permite ao comerciante criar fundos de maneira bem mais acelerada, proporcionando assim ganhos a dobrar ou mais.

5) Menor burocracia;

6) Possibilidade de parar de produzir ou trocar a prestação de serviço sem aviso prévio;

7) Possibilidade de ser amparado pela Previdência Social, desde que se contribua mensalmente para ter seus direitos garantidos.

8) Mobilidade e proximidade com o público

Sem dúvida, uma das grandes vantagens do trabalho ambulante é poder se deslocar até onde o cliente está. Isso permite o deslocamento para grandes aglomerações, como espetáculos musicais e eventos esportivos. Em épocas de temperaturas altas, é possível se posicionar em áreas praianas ou em locais de lazer. Essa mobilidade pode ser decisiva para aumentar o faturamento do negócio.

9) Otimização do espaço

Barracas, carrocinhas ou rolouts, por exemplo, são desenvolvidos para que seus espaços sejam aproveitados ao máximo pelo comerciante. Isso evita desperdícios, reduz o custo inicial de investimento e contribui para que o negócio tenha um melhor desempenho logístico, permitindo que seja instalado nos mais diversos locais.

10) Baixo custo de instalação

As despesas para iniciar um negócio ambulante são muito menores que as demandadas por um ponto fixo. De uma carrocinha para cachorro quente passando por food trucks, o investimento para tirar o sonho de empreender aqui é muito mais viável para quem não dispõe de recursos financeiros de sobra para dar o pontapé inicial.

2.22 Venda ambulante e suas desvantagens

Conquistar a autonomia profissional e não depender de horários fixos e da rigidez patronal é uma das razões que explicam a migração de trabalhadores com carteira assinada para empreender em um negócio ainda não formalizado. A conclusão é que se observa o comportamento e hábitos dos empreendedores dos setores do comércio e serviços que trabalham no mercado informal, além de identificar os motivos para a situação de informalidade (PINTO 2017).

Segundo um levantamento, quatro em cada dez vendedores ambulantes garantem que estão no mercado informal para não depender de patrões. Outras razões ainda citadas que justificam a migração estão mais atreladas às necessidades pessoais, como o desemprego após uma demissão e a busca por um retorno financeiro mais atrativo. Uma das mais graves dificuldades do vendedor ambulante é a limitação que o modelo clandestino impõe ao próprio negócio. A informalidade impede que o vendedor desenvolva seus negócios. Por isso ele perde em competitividade (PINTO 2017).

A pesquisa mostrou que sete em cada dez entrevistados precisaram de algum capital para a abertura do atual negócio, sendo que, desses, 76% utilizaram exclusivamente o dinheiro do próprio bolso. Esses empresários não conseguem comprovar vínculo formal, considerado uma garantia básica para a obtenção de linhas de crédito e financiamento em instituições bancárias, além disso a maioria acaba lidando com uma jornada de trabalho extensiva (PINTO 2017).

No que diz respeito aos rendimentos obtidos no comércio ambulante, observa-se que a renda líquida média encontrada na região gira em torno de dois salários, observa-se, assim que uma parcela significativa da amostra utilizada tem renda extremamente baixa, mas que, por outro lado, é possível encontrar quem ganhe mais de 10 salários mínimos mensais (PINTO 2017).

Mas especificamente relacionado às condições de trabalho, observa-se, que o comerciante da nossa região tem um horário de trabalho bastante extenso. Trabalham mais de 10 horas por dia, se considerarmos ainda o tempo de transporte concluiremos que, de fato, a atividade demanda um esforço considerável por parte dos trabalhadores (PINTO 2017).

As desvantagens do comércio ambulante estão fortemente ligadas às vantagens, uma vez que é necessária uma gestão eficiente e adequada por parte do trabalhador em torno de si mesmo. Como não há patrão, o trabalhador precisa de grande empenho e organização.

2.23 Algumas desvantagens da venda ambulante são (SAMBA 2012):

- 1) Variação da renda;
- 2) Ausência de carteira assinada;
- 3) Ausência de férias remuneradas, décimo terceiro salário, vale-transporte etc.;
- 4) Ausência de direitos trabalhistas, como licença-maternidade, paternidade, auxílio-gás etc.
- 5) Ausência de direito à aposentadoria;
- 6) Falta de segurança

É inegável que a segurança pública é um dos grandes problemas que Angola vem enfrentando nas últimas décadas. Nesse sentido, o trabalho ambulante está mais sujeito aos perigos das ruas quando comparado a estabelecimentos fixados em centros comerciais embora esses tampouco estejam a salvo.

- 7) Permissão de espaço

A burocracia é um fator de risco para a regularização do trabalho ambulante. As regras dependem de elaboração pela administração da cidade onde você deseja trabalhar. Mesmo no trabalho móvel, é necessário ter autorização prévia e emitir diversos documentos.

As normas variam conforme as características do negócio. Vendas em feiras, eventos, por meio de isopores e food trucks, por exemplo, envolvem diferentes requisitos para funcionar. A dica é ir até a administração para se informar sobre as condições impostas a fim de iniciar a comercialização dos seus produtos.

- 8) Dependência climática

A dependência climática pode ser um fator determinante para a queda do faturamento ou até mesmo para o fracasso do negócio ambulante. Dias de chuva e frio, por exemplo, comprometem significativamente a arrecadação. Mesmo que o ponto de venda esteja bem abrigado, a circulação de pessoas nas ruas diminui, o que não pode ser evitado pelo proprietário. Nesse sentido, se você vai estabelecer o comércio em cidades que normalmente apresentam épocas de chuvas fortes, precisa avaliar esse fator com cuidado.

9) Falta de estoque

Sem área para armazenamento de mercadorias, a falta de estoque é uma dificuldade comumente enfrentada pelo ambulante, sobretudo quando há picos significativos de vendas.

Imagine um pequeno quiosque capacitado para armazenar o equivalente a 100 unidades de sorvete. Em um final de semana muito quente, essa quantidade será rapidamente vendida, fazendo com que o comerciante perca as horas seguintes. A solução para esse problema é desenvolver estratégias para o reabastecimento da forma mais rápida possível.

É importante ressaltar que as desvantagens em relação à venda ambulante existem pelo fato de que alguns indivíduos que desempenham essas funções não se preocupam com impostos ou previdência, fatores que garantiriam algumas vantagens.

10) Localização fixa

É muito importante encontrar uma localização com grande circulação de pessoas para estabelecer seu ponto comercial. Grandes centros comerciais costumam reunir milhares de pessoas todos os dias, mas cobram um alto valor do comerciante por essa facilidade.

Concorrência

Ao tornar-se vendedor ambulante, você terá que conviver com os concorrentes ao seu redor. Por isso, o vendedor precisa pesquisar muito bem a região em que pretende vender o seu pão e analisar se aquilo que ele deseja comercializar já não dispõe de ampla oferta nessa área.

2.24 Relação venda ambulante e o sustento das famílias

O sustento familiar relaciona-se com o aspecto material, isto é, as despesas com a sobrevivência adequada e compatível com os rendimentos dos pais, e ainda com saúde,

esporte, lazer, cultura e educação dos filhos. A renda familiar é o somatório da renda individual dos moradores de um mesmo domicílio (SAMBA 2012).

Uma grande parte da população do nosso país garante o sustento a milhares de famílias a partir da venda ambulante.

Como mães, esposas, filhas e profissionais trabalham no combate ao analfabetismo, contra a violência doméstica e familiar. Estão sempre na primeira linha da reconciliação e reconstrução nacional. Muitas abandonam cedo a escola, para se dedicarem à venda ambulante, única forma que encontram para sustentar a família.

Para buscar uma mínima relação entre a venda ambulante e o sustento das famílias houve então a necessidade de realizar entrevistas com algumas mulheres que já se encontram dentro deste ramo comercial (FONTE: INQUÉRITO 2023):

Conceição Álvaro é uma mulher com muitos anos de experiência. Vende peixe na praia da Mabunda e a vida corre-lhe bem. Disse à reportagem do Jornal de Angola que se sente feliz “porque hoje as mulheres têm mais liberdade e ocupam lugares de destaque no desporto, na política e na cultura”.

Dona Mabunda, como é tratada pelos clientes e vizinhos, afirmou que vende peixe desde os 18 anos. Com este negócio conseguiu organizar a vida e dar formação aos filhos. Lança um alerta: “a juventude de hoje está a perder-se porque os jovens não fazem sacrifícios para ter as coisas, os pais dão-lhes tudo”.

Maria Jorge, de 23 anos, disse à reportagem do Jornal de Angola que frequentava a sétima classe quando engravidou: “fui obrigada a abandonar os estudos e dedicar-me à venda ambulante para não faltar nada à criança”. Esta zungueira já concluiu toda a escola das dificuldades da vida. Às que ainda vão a tempo de aprender outras lições, lança um alerta: “é difícil estar grávida, andar carregada com a bacia do negócio à cabeça, em baixo do sol, e sem um lugar fixo para vender”.

Maria Jorge luta todos os dias nas ruas de Luanda para sustentar a família. Mas há dias em que os negócios correm mal: “ando por toda a cidade mas não consigo vender a mercadoria. Fico muito triste porque nesses dias não posso comer. Ao meu filho pequenino é que não pode faltar nada. Tudo o que ganho é em primeiro lugar para ele”.

Maria Jorge é mãe de três filhos. “Os meus dois primeiros filhos vivem com a minha mãe no Lubango e mensalmente dou 10.000 kwanzas para ajudar a pagar as

despesas com as crianças”, acrescentou. O mais pequeno está com ela: “tenho a ajuda de uma vizinha que todos os dias toma conta do meu bebé”, frisou Maria Jorge que quando a vizinha não pode tomar conta da criança, ela não vai trabalhar. E nesses dias falta tudo em casa, até a comida da criança.

Maria Jorge disse ainda que ganha todos os dias de cinco a dez mil kwanzas: “desse dinheiro compro comida para casa. O único dia que tenho para cuidar do meu bebé é aos domingos e o jantar é a única refeição que tenho diariamente”, realçou.

Outra história de coragem e luta é de Maria Lombe, de 24 anos que também teve de abandonar os estudos muito cedo: “perdi os meus pais aos 14 anos e como irmã mais velha tinha de fazer alguma coisa para ajudar os meus irmãos”. Ainda na adolescência teve que assumir as responsabilidades de um chefe de família. No tempo dos sonhos, das brincadeiras e da escola, Maria Lombe teve que ser adulta, à pressa, sem tempo para crescer.

Hoje é uma chefe de família exemplar e dá tudo o que pode para que nada falte aos irmãos mais novos. Mas na luta pela sobrevivência encontrou um homem que lhe fez dois filhos. A família cresceu mas os rendimentos nem por isso. A luta diária é cada vez mais árdua e difícil.

“Todos os dias saio de casa às seis horas da manhã para ir vender na praia da Camuxiba e junto à ponte do Zamba II”. Quando os negócios correm mal, a família não come. O emprego do marido “dá quase nada, faz um biscate de vez em quando”. Maria Lombe continua a percorrer as ruas de Luanda até que os irmãos e os filhos arranjem um trabalho fixo, com salário certo. Conseguiu pôr toda a família a estudar, menos uma irmã de 11 anos: “ela toma conta da casa e cozinha para todos nós. Se um dia for possível, também vai estudar. Mas agora tem mesmo que cuidar da casa. Sem ela eu não podia andar na zunga”.

A menina de 11 anos que não vai à escola para fazer os trabalhos domésticos, está a seguir a mesma via de milhares de outras mulheres que nunca conseguiram estudar. A irmã zungueira tem consciência da tragédia: “isso deixa-me muito triste, porque gostava de cuidar da minha família sem precisar que a minha irmã não fosse à escola. Também tenho vontade de voltar a estudar, mas o que ganho não é suficiente para pagar as despesas”, disse.

Uma verdadeira história de resistência, a informalidades e seus trabalhadores buscam sobrevivência em face ao desemprego, onde muitas alternativas disponíveis nos centros urbanos são a possibilidade de trabalho sem registro (informal), outros buscam o comércio ambulante, não ficando de fora o comércio e a venda de drogas, a prostituição, a reciclagem do lixo, dentre outras. Alguns buscam o caminho difícil da legalidade, aceitando baixos salários em serviços domésticos, trabalhando com salário hora ou até mesmo com baixo percentual de comissão sobre vendas.

Muitas pessoas conseguem obter êxito investindo no setor de vendas ambulantes. Embora esteja crescendo, a área ainda tem muito espaço para novos empreendedores, principalmente aqueles que são dedicados e têm vontade de prosperar.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

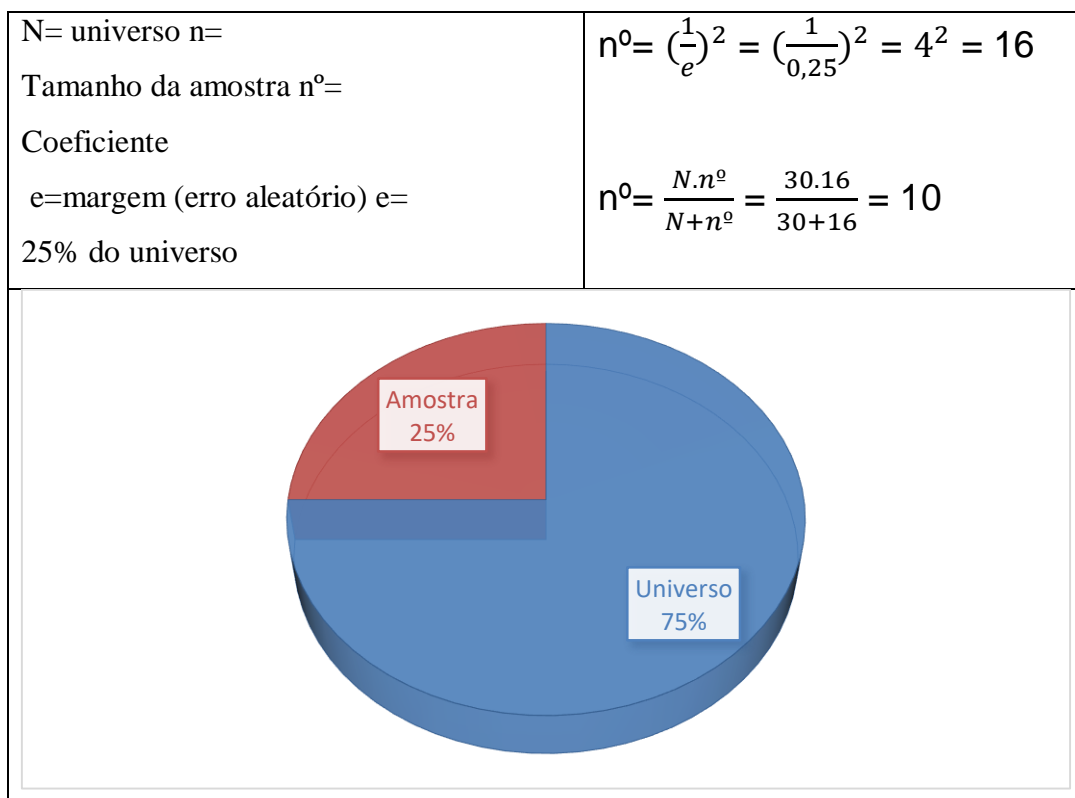
Pretende-se neste capítulo proceder a análise das evidências empíricas e apresentação dos resultados com perspectiva de discussão

3.1 População e amostra

A população do presente estudo está constituída por um universo de 30 unidades no Huambo, a amostra é constituída por 10 unidades, perfazendo 100% da população ou do universo.

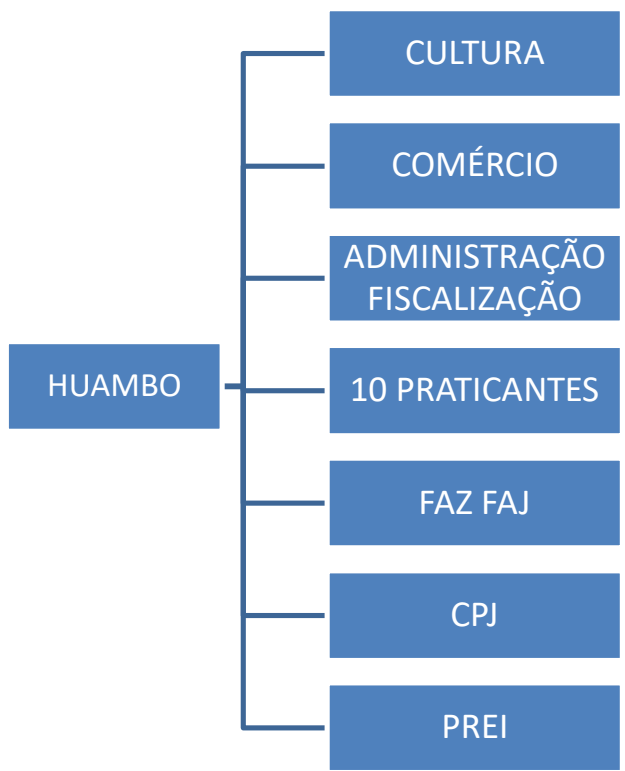
3.2 Tipos de amostragem

Para a coleção da amostra usa-se teoria probabilística crítica aleatória simples para garantir que todos os actores do mercado tenham a mesma probabilidade de respostas e participação permitindo maior variabilidade de raciocínio conduzindo-os assim para resultado melhor e eficaz.



Fonte de Obtenção de Dados

Público-Alvo: Município do Huambo



3.3 Tabela nº 1. O que entende por vendas ambulatórias?

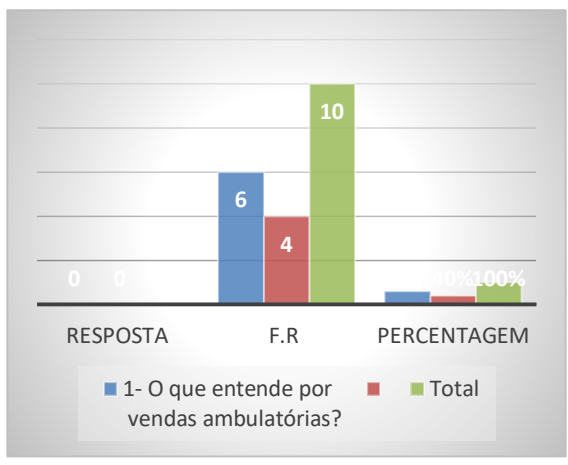
Pergunta	Resposta	F.R	Percentagem
 <p>1- O que entende por vendas ambulatórias?</p>	1-Venda ambulatória é toda prática em que o vendedor não atem um lugar fixo, e que percorre as avenidas da cidade.	6	60%
	É toda pssoa que possui uma capacidade única capaz de desenvolver um negócio, com maior sacrificio andando de baixo do sol e das chuvas, em todas as estações do ano.	4	40%
Total		10	100%

Tabela nº 1 mostra que os vendedores alguns possuem conceitos diferentes a respeito do que entendem o que é ser um vendedor ambulante, em que 60% percebeu o verdadeiro conceito de ambulante, distante do conceito de medicarem um pão de cada dia.

Segundo Meneguim; Bugarin (2008), a Organização Internacional do Trabalho, ao setor informal são ainda agregadas as pessoas sem remuneração e os autônomos (em que não há uma separação nítida entre a propriedade do empreendimento e a execução de suas atividades). Outra possível definição é considerar informal aquele cidadão não segurado pela Previdência Social. Neri (2001), afirma que, dos 64 milhões de trabalhadores do setor privado em 1999, 62% não contribuem para a Previdência Social. Isso se configura num problema tanto social quanto fiscal.

3.4 Tabela nº 2- Quais são os factores que influenciam nas vendas ambulatórias:

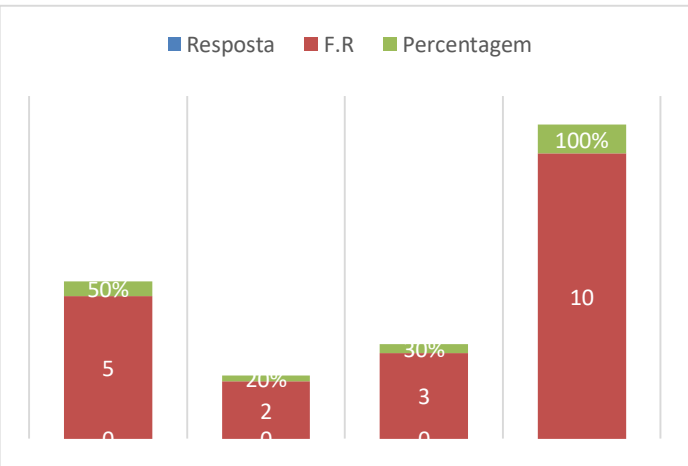
Pergunta	Resposta	F.R	Percentagem
 <p>2- Quais são os factores que influenciam nas vendas ambulatórias:</p>	a) Baixo Nivel Académico	5	50%
	b) Procura de melhores condições de vida	2	20%
	c) Falta de Emprego	3	30%
Total		10	100%

Tabela nº 2 mostra que o maior fator que influencia na aderência a esta prática é o nível académico baixo, com uma frequência de resposta de 6 e a percentagem de 60%, e outros alegam alguns factores, que também teve de nós muita atenção no ponto de vista analítico e histórico.

3.5 Tabela nº 3- tens recebido o apoio do Governo Local?

Pergunta	Resposta	F.R	Percentagem
<p>3- tens recebido o apoio do Governo Local?</p>	Sim	3	30%
	Não	6	60%
	Talvez	1	10%
Total		10	100%

Tabela nº 3 Mostra que o Governo tem se preocupado muito pouco em ajudar os vendedores ambulantes, apenas com 30%, confirmando ajuda do Governo e o resto sem apoio e até mesmo uns alegam dizer se o governo tem ouvidos para nós.

Tabela nº 4- como você gere os produtos para vender? Onde adquire ou compras os produtos que vendes na zunga?

Perguntas	Respostas	F.R	Percentagem
<p>4- como você gere os produtos para vender? Onde adquire ou compras os produtos que vendes na zunga?</p>	a) os meus produtos tenho gerido de forma racional, as fontes de aquisição são várias, se for roupas é em Luanda, se for peixe e outros congelados é em Benguela ou Namibe e se for tomate é mesmo aqui na Alemanha na caula.	4	40%
	b) Benguela	3	30%
	c) Cuanza-Sul	3	30%

Total		10	100%
--------------	--	-----------	-------------

Tabela nº 4: Resulta, o mecanismo de aquisição, os locais e como têm geridos os produtos, no sentido de manter o negócio.

Benguela e Cuanza Sul tem sido fontes de aquisição de produtos de pescados para actividade de vendas ambulantes.

Outas dificuldades que têm encontrado é que sem área para armazenamento de mercadorias, a falta de estoque é uma dificuldade comumente enfrentada pelo ambulante, sobretudo quando há picos significativos de vendas.

Imagine um pequeno quiosque capacitado para armazenar o equivalente a 100 unidades de sorvete. Em um final de semana muito quente, essa quantidade será rapidamente vendida, fazendo com que o comerciante perca as horas seguintes. A solução para esse problema é desenvolver estratégias para o reabastecimento da forma mais rápida possível.

É importante ressaltar que as desvantagens em relação à venda ambulante existem pelo fato de que alguns indivíduos que desempenham essas funções não se preocupam com impostos ou previdência, fatores que garantiriam algumas vantagens.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICO

Trata-se de uma revisão bibliográfica exploratória, visando favorecer a explicação do problema de pesquisa e a obtenção dos objetivos delimitados. A revisão bibliográfica é desenvolvida baseada em materiais já produzidos, advindo principalmente de livros e artigos científicos (GIL, 2008).

Realizou-se uma busca de artigos científicos indexados na Biblioteca Virtual em História de Angola, que contemplou as bases de dados, SciELO (Scientific Electronic Library Online).

Posteriormente, a seleção final dos artigos passou por uma leitura analítica e interpretativa visando compreender de forma mais efetiva os conteúdos conceituais ou procedimentais apresentados nas obras, bem como estabelecer analogias e relações entre os dados teóricos e conhecimentos empíricos, assim como confrontar o posicionamento dos autores, constatando consenso ou divergência sobre o assunto.

Foram observados aspectos éticos, em especial no que tange ao respeito aos direitos autorais, citando-se sempre a fonte tendo em vista atribuir os devidos créditos aos autores.

4.1 Método de Abordagem

É o conjunto de procedimentos utilizados na investigação de fenómenos ou caminho para se chegar à verdade (Bervian e Cervo, 1983: p. 23).

4.2 Método Indutivo

Este processo permite aproximação dos fenómenos. Pois caminham ordinariamente para planos cada vez mais amplos, indo das constatações mais particulares as leis teóricas (Febragal e Cef, 1991: pp. 35-36).

Este método permitirá analisar historicidade política da venda ambulante, seu impacto no sustento das famílias no município do Huambo

4.3 Método Dedutivo

É o caminho das consequências, por ser uma cadeia de raciocínio em conexão descendente. Isto é, do geral para o particular, das premissas a conclusão. Segundo este método, partindo-se de teorias e leis gerais, pode-se chegar a determinação ou previsão de fenómenos (Fabregal, 1991: p. 33).

Este método permitirá analisar as várias factores que estão na base de vendas ambulante nas avenidas do Município do Huambo.

4.4 Método Pesquisa Bibliográfico e Documental

Procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em artigos, livros, dissertações ou teses. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental. Em ambos os casos, busca-se conhecer e analisar as contribuições culturais e científicas do passado sobre determinado assunto, tema ou problema (Cervo, 2007, p.60), Este método será usado na análise de artigos, livros, dissertações ou teses e outros documentos sobre o tema.

4.5 Método Histórico

Consiste em investigar eventos do passado, a fim de compreender os modos de vida do presente, que só podem ser explicados a partir da reconstrução das infraestruturas e da observação das mudanças ocorridas ao longo do tempo (Presotto e Marconi, 2006), Este método será utilizado para compreender qual é a Historicidade Política da Venda Ambulante, seu Impacto No Sustento das Famílias no Município do Huambo.

4.6 Método Comparativo

O estudo dá semelhanças e diferenças entre diversos tipos de grupos, sociedades ou povos contribui para uma melhor compreensão do comportamento humano. Este método permite a realização de comparações com a finalidade de verificar semelhanças e explicar divergências.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao final deste percurso analítico, reafirma-se que, tanto o trabalho informal de venda ambulante, como as trajetórias e desafios, aqui apontados, devem ser vistos e analisados dentro do contexto histórico de Angola. Dados históricos sobre a presença da venda ambulante nas ruas do Huambo remontam ao século XVII, durante a escravatura, como evidenciou Pinto (2017), ao referir-se à decisão de Dom Manuel I, em 1620, de oficializar tal atividade, frente à presença de comerciantes portugueses e cidadãos nativos que vendiam produtos pela região da ilha de Luanda.

O mesmo autor (2017) apontou obras da literatura angolana que descreviam situações de mulheres quitadeiras que vendiam produtos, essencialmente, alimentares pela cidade, com seus pregões característicos do trabalho das/os zungueiras/os, no Huambo, como se observa, até hoje. Vale enfatizar que diferentes processos sociais e acontecimentos impactaram, sobremaneira, nos destinos do país, em especial, os conflitos entre angolanos pela conquista da liberdade durante a luta pela Independência. A iniciação da experiência socialista, a transição ao capitalismo e a guerra civil, desde o período pós-Independência até 2002 (PINTO, 2017) impulsionaram o crescimento da zunga e aceleraram a degradação das condições materiais de vida da população, agravando, portanto, ainda mais, a pobreza e a desigualdade social, além das mortes de um elevado contingente populacional e consequente desestruturação de famílias. É essencial destacar que, até mesmo, as transformações e conquistas geradas no momento de paz e o processo de reconstrução nacional, nos primeiros anos do século XXI, não conseguiram impedir o crescimento do trabalho informal e a presença de segmentos pobres, vivendo da zunga sem os direitos trabalhistas e sociais garantidos.

É importante dizer que, historicamente, o trabalho informal de venda ambulante realizado por essas/es trabalhadoras/es expressa contextos de muita violência na história de Angola. A análise do trabalho informal ambulante, no Huambo, enquanto expressão da questão social e da política social em Angola, conduziu este estudo à incursão sobre a essência do trabalho humano, suas especificidades, bem como, enquanto subproduto do capitalismo periférico presente nas entranhas de uma Angola em construção. Assim, este estudo dialogou com a política social como resultado de uma sociedade capitalista dependente, na qual o trabalho informal ocupa um lugar de destaque na vida da população pobre, e revela uma velha fragilidade no que concerne a inexistência de regulamentação, bem

como, na constituição de políticas públicas universais, capazes de atender as demandas reais desses sujeitos. Dessa forma, é visível a existência de um enorme contingente populacional desempregado, que se apresenta como sujeito ativo no mercado informal; são trabalhadoras/es que lutam pela sobrevivência e não contam com o Estado, nem no dia a dia – ao contrário as ações dos agentes públicos são quase sempre violentas – nem mesmo com a formulação e implantação de políticas públicas eficazes. O que foi possível observar são programas e projetos ambiciosos, que geralmente não passam de boas ideias, não indo além da distribuição pontual de bens e serviços e sem acompanhamento e avaliação na melhoria de vida dessas/es trabalhadoras/es. A pesquisa revelou que para cada mandato governamental e gestão ministerial muitos projetos e programas da política social foram interrompidos, repetidos, reformados e desconsiderados os recursos já disponibilizados para sua materialização, isto é, constata-se um permanente recomeçar. Posto isso, a política social angolana, ao persistir em tratar as/os trabalhadoras/es informais da venda ambulante como subalternos, excluídos, criminosos, os destituídos de direitos, isto é, de vez e de voz, revela que é de interesse do Estado que estes continuem a engrossar as fileiras do exército industrial de reserva, junto ao qual seguem como grupos populacionais sobrevivendo às custas de criatividade e esforço pessoal (PINTO 2017).

5.1 CONSIDERAÇÕES ÉTICAS

Manteve-se presente em todo momento os princípios éticos para a investigação e preservou-se a integridade e confiabilidade dos dados obtidos para futuras publicações. Obteve-se um consentimento livre e esclarecido dos participante da presente investigação e informou-se que não se comunicaram resultados independentes, nem se relacionou nenhum caso com pessoa alguma.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SILVA, M. da. O habitus professoral: o objeto dos estudos sobre o ato de ensinar na sala de aula. *Revista Brasileira de Educação*. Rio de Janeiro, n.29, p.152-163, maio/ago. 2005.

ABREU, Cesaltina Cadete Basto de. *Sociedade Civil em Angola: da realidade à utopia*. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto Universitário de Pesquisa do Rio de Janeiro (IUPERJ), Universidade Cândido Mendes, 2006.

FUTRELL, Charles M. *Vendas: Fundamentos e novas práticas de gestão*. São Paulo: Saraiva, 2003.

ABÍLIO, Ludmila Costhek. *Sem Maquiagem: o trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos*. São Paulo: Boitempo; FAPESP, 2014.

ABRAMO, Helena Wendel. Considerações sobre a tematização social da juventude no Brasil. *Revista Brasileira de Educação*, n. 5, mai./jun./jul./ago., n. 6, set./out./nov./dez. p. 25-36, 1997.

CARNUT, Concepts of family and family typology: theoretical to the teamwork of oral health in the family health strategy aspects Leonardo Carnut Juliana Faquim 2014

ABRAMOVAY, Miriam; Castro, Mary Garcia. *Caleidoscópio das violências nas escolas*. Brasília (DF): OXFAM, 2016 2006. Disponível em: . Acesso em: 5 jun, 2021.

ACNUR. Agência da ONU para Refugiados, Brasil. Disponível em: < . Acesso em: 20 jul. 2021. AFONSO, Aline; CAETANO, Catarina (Coords). *Diagnóstico de Género de Angola*. Luanda: PAANE, 2015. Disponível em:. Acesso em: 15 ago. 2019.

AGAMBEN, Giorgio. *Homo Sacer: o poder soberano e a vida nua I*. Tradução de Henrique Burigo. 2. ed.

Belo Horizonte: Editora UFMG, 2010. _____. *O reino e a glória: uma genealogia teológica da economia e do governo* 1. ed. *Homo Sacer II*. Tradução de Selvino

J. Assmann. São Paulo: Boitempo, 2011. _____. *O homem sem conteúdo*. Tradução, notas e posfácio de Cláudio Oliveira. 2. ed. 1, reimp.

Belo Horizonte: Autentica Editora, 2013. _____. *Meios sem fim: notas sobre a política*. Tradução de Davi Pessoa Carneiro. 1. ed. 3. reimp.

AGUIAR, Angélica Duarte de. Rede de solidariedade no setor informal. Desafios do Desenvolvimento, IPEA/PNUD, Ano 2, n. 9, p. 59, abr. 2005. Disponível em: . Acesso em: 5 jun. 2021. ALCÂNTARA, André; COMARU, Francisco; SAMPAIO, Geilson; ITIKAWA, Luciana; KOHARA, Luiz; FERRO, Maria Carolina. Ambulantes e direito à cidade: trajetórias de vida, organização e políticas públicas. São Paulo: Centro Gaspar Garcia de Direitos Humanos, 2013. (Projeto Trabalho informal e direito à cidade). Disponível em: Acesso em: 5 jun. 2021.

ALTUNA, P. Raul Ruiz de Asúa. Cultura Tradicional Bantu. Luanda: Secretariado Arquidiocesano de Pastoral, 1985.

ANGOLA. Governo da República Ultramarina de Angola.

Decreto-Lei n. 39.666, de 20 de maio de 1954. (Boletim Oficial da Província de Angola). Disponível em: . Acesso em: 17 jun. 2021. _____. República de Angola. Ministério da Assistência e Reinserção Social (MINARS).

Decreto-Lei n. 09/2001, de 14 de setembro de 2001. Estatuto Orgânico. Luanda: Diário da República I Série – Banco Nacional de Angola. Relatório de Análise da Conjuntura Económica e Financeira. Luanda, Mimeo.

ANEXOS



Figura 10 mercado informal, na via pública



Figura 11 mercado informal do calumenhe



Figura 12- vendedor ambulante, com seu cangulo (carro de mão)

PITCHI DE IDEIAS

Causas:

- ❖ Verifica-se uma quase inexistência de política para criação de emprego, daí, o escape para a venda ambulante.
- ❖ Os agentes da venda ambulante no Município do Huambo tem sido maioritariamente Jovens-mulheres.
- ❖ A relação histórica e Económica dos Municípios do Huambo apontam para a constituição de família sem previamente organizar a fonte de sustento

Consequências:

- ❖ Êxodo-rural-juvenil observando no fim da década 70 de forma continuada.
- ❖ Problema Socioeconómico e de segurança alimentar resultante de menos alcance de políticas pública sensata.
- ❖ Problemas organizacional do tecido Socioeconómico de menos reconversão da Economia informal do Município do Huambo.

Soluções:

- ❖ Que o Município do Huambo organize a venda ambulante e proporcione um ambiente de negócio de aumentar o capital social que vise agregar valor de Historicidade
- ❖ Priorizar a acções pedagógicas e promover a comunicação com franja da sociedade com vista a formalização da actividade.
- ❖ Potencializar e agregar o valor da venda ambulante com vista o alargamento da base tributária historicamente nunca vista.