

The background features a minimalist design with three blue circles of varying sizes and two thin blue lines. One line starts from the top left and extends towards the center, while another starts from the top right and extends towards the center. The circles are positioned in the upper and lower right areas of the page.

TESE DE MESTRADO

Desenvolvimento social e económico em
Africa: análise e gestão

REFLEXÕES SOBRE A ECONOMIA NÃO OFICIAL URBANA EM
LUANDA (1960-1996)

MANUELA VENÂNCIO
Lisboa, Junho de 1997

ÍNDICE

Reflexões sobre a Economia não Oficial Urbana em Luanda (1960-1996).

Prefácio.....	3
Introdução.....	5
Capítulo I	
Tipologia das Actividades não Formais - Enquadramento Teórico	10
Preâmbulo.....	10
1.1. As Economias não Oficiais (ENO). Generalidades.....	10
1.2. As ENO nos Países Capitalistas Desenvolvidos. A Economia Subterrânea (ES) e o Trabalho Oculto.	13
1.3. As ENO nos Países então Socialistas. A Economia Paralela (E.P.).....	15
1.4. As ENO nos Países em Desenvolvimento. O Sector Informal (SI) o sector não Estruturado (SNE).....	18
1.5. O Fenómeno da Hiperurbanização e as Teorias do Dualismo Sectorial. ..	23
Síntese.....	28
Capítulo II	
Génese e Evolução das Práticas não Oficiais Urbanas na África a Sul do Sahara (ASS).	30
Preâmbulo.....	30
2.1. O Contexto Internacional e as Tendências de Evolução das Economias da ASS nas Últimas Três Décadas.	31
2.1.1. A Década de Sessenta. A Esperança no Desenvolvimento.	31
2.1.2. A Crise das Décadas Setenta e Oitenta e os Regimes de Acumulação	34
2.1.3. Os Programas de Ajustamento Estrutural (PAE)	40
2.2. O Conceito Desenvolvimento e suas Relações com o Informal.....	44
2.2.1. Generalidades sobre o Conceito.	44

2.2.2. Peso e Características do Sector Informal na ASS.....	48
2.2.3. O Sector Informal como Forma de Desenvolvimento.....	52
Síntese.....	59
Capítulo III	
Origem e Manifestações da ENO Urbana em Angola - O Caso de Luanda.....	63
Preâmbulo.....	63
3.1. Balanço do Desempenho Macro Económico de Angola de 1973 a 1993.....	64
3.1.1. Breve Caracterização Macro Económica	64
3.1.2. O Enclave do Petróleo.....	67
3.1.3. As Principais Políticas e Estratégias Macro Económicas. Alguns Elementos de Avaliação.....	70
3.1.4. Os Programas de Estabilização Económica.....	73
3.2. Situação Sócio Económica a partir de 1994	78
3.2.1. Sistema Salarial e Custo de Vida.....	78
3.2.2. Emprego/Desemprego e Estado de Pobreza Generalizada.....	86
3.3. A E.N.O. Urbana em Luanda.	93
3.3.1. As Primeiras Manifestações Não Oficiais.....	93
3.3.2. Configuração das ENO Urbana em Luanda. O Peso da Informalidade.....	97
3.3.3. A Sociedade Civil e o Desenvolvimento Participativo	113
Síntese.....	121
Conclusões.....	126
Notas de Referência.....	130
Bibliografia Consultada.....	144
Anexos.....	152

PREFÁCIO

A minha condição, enquanto cidadã, de observador participante da realidade Angolana - Luandense e a curiosidade e preocupação que me faz sentir o rumo desta realidade, conduziram-me à elaboração da presente obra, no intuito de reflectir sobre os factores, as características, a evolução e tendências da Economia não Oficial (ENO) Urbana de Luanda.

Embora não tão precisa quanto o desejável, devido à limitação dos métodos de pesquisa utilizados (pesquisa bibliográfica, entrevistas a cidadãos privilegiados no conhecimento e análise da situação socioeconómica Angolana e a observação participante) sinto ter satisfeito as pretensões expostas ao longo do texto, ao serem combinadas numa compilação de ideias, algumas contribuições teóricas do domínio das ciências sociais sobre as ENO, com as várias análises e reflexões de alguns protagonistas e observadores angolanos e estrangeiros, desta mesma realidade.

Na falta de inquéritos propositados para esta abordagem, utilizei para demonstrar as minhas hipóteses de partida, várias citações de análises feitas por outros actores ou autores Angolanos e de obras ou inquéritos realizados por instituições públicas, procurando minimizar a componente de senso-comum que o tema invariavelmente sugere, não obstante tenha perfeita consciência das lacunas que um trabalho desta natureza possa acarretar, dadas as circunstâncias em que foi elaborado. Mas provavelmente incentivará os interessados, em posteriores pesquisas de aprofundamento das várias matérias correlacionadas.

Este é apenas um contributo académico, adaptado de um trabalho de tese de mestrado, intitulado Economia Não Oficial Urbana em Luanda - Reflexões (1960-1996) e aquela foi pois a tese possível. Trata-se, por conseguinte, de uma proposta de reflexão e discussão, que não deve ser nunca dissociada do período de análise que aborda; de 1960 a 1996.

Gostaria de deixar aqui expressos os meus agradecimentos a:

Prof. Dr. Alves da Rocha pela apreciação e crédito prestados ao tema em forma de tese e pelo seu envolvimento pessoal para a edição do trabalho em forma de livro.

Prof. Doutor Roque Amaro, pela sua orientação, conselhos e pragmatismo demonstrados na condução da elaboração deste trabalho, ainda em forma de tese e Prof. Doutor Ulrich Shiefer pelo rigor das suas críticas aos primeiros ensaios de textos sobre o tema.

Prof. Doutor João Estêvão, Dra. Otília Macedo (CCIPA), aos Doutores Carlos Cerqueira e Paulo de Carvalho, pelas indicações bibliográficas, conselhos, entrevistas e material cedidos.

A todo o corpo directivo das ONG's que visitei e que se prestaram receber-me, em especial

aos então dirigentes da ADRA, pela sua sempre prontidão em ajudar-me com ideias, material bibliográfico e indicações de posteriores contactos.

Aos colegas do 3º Curso de Mestrado em *Desenvolvimento Social económico em África: Análise e Gestão*, realizado no Centro de Estudos Africanos do ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, a todos pela troca de impressões, sugestões, encorajamento e críticas prestadas na altura da concepção de ideias preliminares deste tema.

À irmã sempre amiga Ângela Venâncio, que se prestou incansavelmente em proceder em Luanda, à recolha e envio para Portugal, em tempo record, de material bibliográfico, sem o qual talvez essa abordagem não seria possível. E que por seu intermédio deixo também expressos os meus sinceros agradecimentos ao Dr. São Vicente (então da Sonangol), Dra. Manuela Neto (Instituto Nacional da Criança) e Sra. Ana Maria (da Sonangol), pela sensibilidade demonstrada às solicitações da Sra. Ângela Venâncio.

Aos então técnicos do Instituto Nacional de Estatística em especial à Dra. Júlia Grave pelos dados estatísticos fornecidos e sugestões dadas, e à Dra. Londa Soky e outros que igualmente se mostraram prestáveis.

À Katyla pelo tempo, carinho e atenção que lhe foi negado durante o período de elaboração deste trabalho, ainda em forma de tese.

Ao António Carlos, pelo seu amor, incentivo e encorajamento de adaptação da tese citada em forma de livro e ao Miguel Ângelo, aos quais dedico este livro, como os marcos de um virar de página.

Finalmente, a todos quantos directa ou indirectamente se prestaram a ajudar-me e que por ventura os tenha omitido, os meus agradecimentos.

Luanda, Fevereiro de 2006

(Manuela Venâncio)

INTRODUÇÃO

As economias das sociedades africanas têm revelado características peculiares, distintas das lógicas do Mundo Ocidental. A constatação de uma certa erupção de actividades económicas designadas genericamente por “informais” é típica desses países. Uma vez como alternativa e estratégia de sobrevivência, outras vezes como via prática e rápida de obtenção de receitas dissimuladas.

Luanda, tal como outras capitais africanas não fugiu à regra. Ela tem sido o retrato vivo da dinâmica diária gerada pelos efeitos de uma situação de crise económica persistente. Nela abundam toda a sorte de práticas não oficiais bastante complexas, imbricadas umas nas outras e confundidas com o desempenho de actividades do sector oficial.

Pode-se diferenciar a Economia oficial da Economia não oficial segundo o duplo critério da legalidade e da regularidade”⁽¹⁹⁷⁾. Consideram-se “actividades económicas não oficiais”, todas aquelas que se exercem à margem e ou em transgressão das regulamentações económicas determinadas e decretadas formalmente, assumindo características próprias alheias aos critérios e padrões da formalidade. Não sendo por isso necessariamente ilegais, podendo ser ilegais, alegais (dependendo da maior ou menor forma como são toleradas pelos poderes públicos) e irregulares ou disfuncionais.

Apreende-se a noção “actividade” como a faculdade de exercer uma acção concertada, constituindo uma parte integrante de um processo de trabalho, no qual intervêm; o objecto sobre o qual o trabalho é exercido e os meios com os quais se exerce. O trabalho será assim “um dispêndio de energia humana correspondente ao fornecimento de serviços ou à transformação da matéria”⁽¹⁹⁸⁾.

Situando-nos na noção mais elementar de Economia, como “estudo da forma como as sociedades utilizam os recursos escassos para produzir bens com valor e como os distribuem entre os seus diferentes membros”⁽¹⁹⁹⁾, resultará para o conceito *actividades económicas*, adoptado nesta abordagem, a tradução do dinamismo económico dos indivíduos, expresso na capacidade de transformação da matéria ou do fornecimento de serviços num contexto socioeconómico dado; no caso vertente, Angola-Luanda.

As noções “formal” e “oficial” parecendo equivalentes, representam aqui o que é conforme o proposto pela autoridade ou dela emanada. Assim, serão utilizadas ao longo desta abordagem como sinónimos. Significa portanto, que quando nos referimos às economias não oficiais estamos a referir-nos às economias não formais.

O conceito “sector”, várias vezes utilizado, permite ligar processos de trabalho cujo interior se exercem actividades económicas que retratam o comportamento de um dado grupo de actores.

Na óptica de Hugon, à noção sector está imanente uma certa racionalidade capitalista e sugere que não existindo leis específicas de funcionamento das pequenas actividades económicas dentro de um sistema global, o melhor seria utilizar o termo “forma de produção”⁽²⁰⁰⁾.

Por questões metodológicas e perante a necessidade de esquematizar e reagrupar as várias formas de actividades não formais que comporta a realidade Luandense, sempre que conveniente se utilizará a noção “sector”, equivalendo contudo, nos casos como este, a “forma de produção”.

O conceito “emprego” do qual entendemos que esteja subjacente a contrapartida monetária pelo esforço produtivo aparecerá algumas vezes com duplo critério, pela dificuldade da sua aplicação às formas de produção não oficiais ou irregulares. Contudo e sempre que se esteja perante a disponibilidade de um meio de trabalho, ainda que mínimo, que permita o exercício de uma actividade produtiva no qual o trabalhador detém o controlo sobre esse processo de trabalho equivalerá à noção de “emprego”.

Finalmente concebemos a noção “informal” no sentido literal do termo, ou seja, que não é formal, que não é conforme às formalidades, às normas. Não obstante autores como Hugon pretenderem interpretar o conceito informal, remetendo-o à teoria da forma, segundo a qual as propriedades de um fenómeno não resultam da simples adição dos seus elementos mas da sua disposição.

No dizer de Hugon, falar de informal significaria falar de uma realidade informe, seria “admitir uma multiplicidade caótica e supor a possibilidade de uma matéria sem forma e tender por negar toda a possibilidade de apreensão científica”⁽²⁰¹⁾.

Contudo, por questões metodológicas, concepção e apreensão do termo e por generalização do conceito a nível bibliográfico, sendo-lhe atribuídas diversas definições, adoptamo-lo no sentido literal, pois afinal o sector informal, também no dizer de Hugon é equivalente ao conjunto de “pequenas actividades, muito diversificadas, em transformação permanente, não apreensíveis estatisticamente e funcionando aquém das regras legais institucionais ou normais mas contudo respondente às regras sociais que lhe compete descobrir”⁽²⁰²⁾.

Perante a situação de crise generalizada que se instaurou em Angola é quase intangível a linha de demarcação entre o formal e o não formal sendo que, no processo estão envolvidas pessoas de todos os níveis e escalões sociais e estão abrangidos todos os sectores da vida

social. A tal ponto que, quase se possa afirmar não existir alguém que nunca se tenha envolvido e confrontado com uma situação de relacionamento não formal. Quer o tenha exercido como actor directo, indirecto, intermediário, beneficiário, comprador, vendedor, quer o tenha feito frequentemente, ocasionalmente, ou como actividade principal, secundária ou acessória.

Quer-nos parecer que na génese do exercício das actividades e relações económicas em Luanda está geralmente presente o recurso a práticas não formais, sendo estas que viabilizam e garantem uma boa parte das vezes a continuidade das actividades e dos processos e o cumprimento do seu objecto.

Orientam esta abordagem quatro grandes pilares de sustentação:

1. Averiguar se a compreensão teórica explica o fenómeno angolano-luandense.
2. Averiguar até que ponto a crise económica, os subsequentes programas e medidas, bem como as tendências de evolução pós independência, conduziram ao desabrochar eruptivo do fenómeno informal.
3. Avaliar até que ponto as práticas informais contêm o gérmen de surgimento da classe empresarial nacional.
4. E finalmente descortinar as origens mais profundas da informalidade luandense (internas e externas) e se esta realidade é em si mesma uma forma evolutiva, progressiva que garanta o salto ao que se pretende como “desenvolvimento”.

Estes quatro pilares, servindo como hipóteses de partida, pressupõem, por outro lado, a tentativa de resposta a questões como:

- Se existiu um contexto histórico-económico nacional e internacional impulsionador da proliferação destas práticas não formais.
- Se o fenómeno em crescimento (actividades não formais) será causa ou efeito da situação de crise que se vive na África Sub Sahariana e em Angola em particular.
- Se não estará, o fenómeno, a contribuir para o adiamento de um colapso socioeconómico total, nestes países.
- Não será em si a expressão máxima da explosão das leis de mercado, durante longo tempo recalçadas, por inerência dos modelos (*estatizantes*) então adoptados pela maioria dos Governos africanos a Sul do Shara.
- Qual será a natureza e as tendências das actividades não formais em Luanda. Será o fenómeno capaz de engendrar a criação do empresariado nacional ou será antes um veículo para criação de cada vez mais “máfias e desenvolvimento de relações privilegiadas entre classe estado e agentes do sector não formal através da prestação

de favores recíprocos²⁰³.

- Será que, por fim, a situação tipicamente luandense encontra sustentação teórica nas abordagens actuais sobre actividades não formais e pode sustentar algumas teorizações sobre o conceito desenvolvimento.

Propõe-se contribuir com um trabalho, no qual se reúna um conjunto de informações válidas, capazes de explicitar e compreender o que se passa em Luanda, confrontando-o com as argumentações teóricas consultadas e do qual se possam extrair algumas pistas para resposta às questões levantadas.

Convinha por isso um trabalho de compilação, analítico e histórico, no que concerne à metodologia, diagnóstico e de intervenção em termos de alcance de objectivos e qualitativo quanto à sua denotação²⁰⁴. Um trabalho que permitisse com algum à vontade penetrar nos meandros dos caminhos, que por hipótese se sustentam, nos levariam às respostas às questões formuladas.

Os critérios metodológicos assumidos sustentaram-se basicamente nos conselhos práticos propostos por Umberto Eco, em sua obra *Como se faz uma tese em Ciências Humanas* (v. n. 204), dos quais sobressai a prática do sentimento de humildade científica, ou seja compreender que qualquer autor ou actor do fenómeno em estudo nos pode transmitir alguma informação útil.

Porque o tema proposto é de análise relativamente recente, foi-nos mais acessível a posse de fontes bibliográficas secundárias, literatura crítica, traduções e resenhas de outros autores como suporte para elaboração do enquadramento teórico, além de algumas fontes primárias.

Para o estudo de caso e porque o tema sugere uma forte componente de senso comum apoiamo-nos em inquéritos efectuados por certas instituições angolanas em colaboração com organizações internacionais, estatísticas publicadas pelo Instituto Nacional de Estatística de Angola, relatórios e estudos oficiais, livros de certos autores angolanos, análises e contribuições em textos não publicados de alguns analistas angolanos e observadores privilegiados, que como nós têm observado o fenómeno e registado alguns dados e características pesquisadas, entrevistas a organizações não-governamentais de desenvolvimento, cuja vocação e papel na promoção e apoio de iniciativas não formais é notória, entrevistas e troca de impressões com outros angolanos que se têm destacado no seu papel de entrevistadores no seio da sociedade civil e por fim o recurso ao que nos tem ficado registado como observadores participantes e protagonistas do cenário socioeconómico angolano -luandense.

O trabalho contempla quatro partes:

Uma primeira parte, onde são explicitadas as abordagens teóricas aos conceitos ligados aos

vários tipos de práticas não oficiais.

Constituiu nossa preocupação arrumar os conceitos no âmbito dos três sistemas económicos então existentes e assim denominados (não sendo propósito desta abordagem, senão ao de leve, como se verá adiante, a discussão da denominação dada a estes conceitos); capitalista, de então desenvolvimento central e mundo subdesenvolvido, no qual a África e como tal Angola estaria inserida.

Desta forma julgamos ter conseguido engendrar uma certa comodidade para análise das várias manifestações das práticas não oficiais, por si só bastante complexas e coexistentes nas formas de produção de cada um dos sistemas citados, principalmente no caso dos países subdesenvolvidos onde se confundem várias formas de produção.

O fenómeno da hiperurbanização, normalmente associado ao fenómeno da informalidade é outra das análises contida nesta primeira parte que por diagnosticar a realidade angolana não pode aqui ser descorado.

Na segunda parte detemo-nos na realidade africana a sul do Shara. E consideramos fundamental a análise do contexto socioeconómico internacional que influenciaria as tendências evolutivas dos países africanos recém - independentes na época (anos 60).

Ainda nesta segunda parte tentamos situar-nos em relação ao conceito “desenvolvimento” já que constituiu nossa curiosidade avaliar se o sistema informal seria uma forma de desenvolvimento, pelo que tentamos analisar com algum pormenor o peso do sector informal nos países da África a Sul do Shara (ASS).

Numa terceira parte penetramos na análise do nosso objecto de estudo; Angola, utilizando como realidade observável a capital, Luanda, pretendendo analisar que factores internos marcaram e pesaram na erupção das práticas não formais, explicitando as suas formas de manifestação.

Finalizamos esta abordagem com uma parte conclusiva, na qual descrevemos o resultado e as respostas que obtivemos deste pequeno exercício de investigação.

CAPÍTULO I

Tipologia das Actividades não Formais. Enquadramento Teórico

1. Preâmbulo

Nesta primeira parte são explicitadas algumas abordagens teóricas aos conceitos ligados aos vários tipos de práticas não oficiais.

Por comodidade de estudo, no plano teórico, torna-se imperativo arrumar os conceitos no âmbito das abordagens referenciadas aos três sistemas económicos então existentes; capitalista, socialista e mundo não desenvolvido, precisamente porque a realidade histórica Angolana assim o exige. Compreendê-la significa entrar no gene de cada uma das formas de manifestação das economias não oficiais características a cada um destes sistemas.

O fenómeno da hiperurbanização, normalmente associado ao fenómeno informalidade é outra análise inserida neste capítulo, sustentada pela hipótese que:

- o êxodo rural e todas as outras formas de deslocações da população para o meio urbano, associado à incapacidade deste de absorção da parte activa desta população dá origem à prática de estratégias de sobrevivência não formais.

Este capítulo, contudo, limita-se a apresentação das contribuições teóricas ligadas com a hipótese apresentada, reservando-se a sua demonstração ao longo do estudo de caso reportado no terceiro capítulo.

1.1. As Economias Não Oficiais (ENO). Generalidades

O conceito Economia não oficial é relativamente recente e delicado. Os seus contornos diferem segundo o sistema económico em análise. As actividades exercidas segundo os critérios do formal ou oficial assumem características próprias⁽¹⁾ ; i. São legais, ii. Estão sujeitas a obrigações declarativas formais e sociais, iii. São contabilizadas nas contas nacionais (PIB) e sujeitas à regulação dos poderes públicos, iv. Algumas vezes assentam numa divisão de trabalho mais ou menos rígida e estão organizadas em unidades de produção de dimensão normalmente média ou grande em que a regra é o assalariamento e v. Sendo a moeda o equivalente geral de troca dos produtos finais.

Como resultante seria típico do trabalho oficial um perfil determinado que passará pela estabilidade dos trabalhadores, o cumprimento dum tempo de trabalho convencional, a prática de remuneração segundo tabelas salariais convencionais, o direito à protecção social e sindical, entre outros aspectos. No entanto a evolução das condições legais de enquadramento de trabalho, nomeadamente nos países denominados desenvolvidos, tem alterado esta relação e hoje existem formas de trabalho consideradas atípicas à luz desse quadro que actualmente passaram a ser consideradas legais e formais ⁽²⁾.

Consideram-se actividades económicas não oficiais, todas aquelas que se exercem à margem e ou em transgressão das regulamentações económicas determinadas e decretadas formalmente, assumindo características próprias alheias aos critérios e padrões da formalidade. Não sendo por isso necessariamente ilegais, porquanto podendo ser ilegais, alegais (dependendo da maior ou menor forma como são toleradas pelos poderes públicos) e irregulares ou disfuncionais.

Dos estudos e análises dos vários processos de não formalidade económica existentes nos vários países do mundo, têm-se-lhes imputado características genéricas tais como:

- ausência de escrita organizada e como tal a não inserção destas actividades nas contas nacionais,
- assunção da característica de trabalho independente ou complementar à actividade salarial formal,
- fugas e contornos às declarações fiscais,
- desempenho de actividades ilícitas,
- entre outras,

Podendo ainda ser classificada e esquematizada entre E.N.O. de carácter mercantil e não mercantil como se segue⁽³⁾:

Produção não oficial Mercantil

Produção de bens e serviços Mercantis realizados por um trabalho remunerado, independente ou assalariado:

- Produção legal não declarada
 - ◊ Minorização das actividades efectuadas por trabalhadores independentes declarados.
 - ◊ Produção legal realizada por empresas clandestinas.
 - ◊ Salários de trabalhadores não registados.
 - ◊ Salários de trabalhadores registados mas com horas não declaradas.
- Receitas Dissimuladas
 - ◊ Uso privado dos serviços da empresa.
 - ◊ Incremento das verbas dos salários.
 - ◊ Roubo de matérias-primas.
 - ◊ Roubo de produtos finais.
 - ◊ Roubo de horas de trabalho.

OBS. Estas práticas podem ser mais ou menos toleradas pela empresa. As receitas dissimuladas diminuem o valor acrescentado das empresas visto que elevam o seu consumo intermédio.

- Produção de Bens e Serviços ilegais
 - ◊ Produção e distribuição de estupefacientes e outras drogas proibidas.
 - ◊ Contrabando e tráfico de divisas.
 - ◊ Usura (juro elevado de um empréstimo).

OBS. O conceito legal e ilegal variará no tempo e no espaço em função do Quadro legislador de cada espaço Territorial.

Produção não oficial não Mercantil

Elaboração de bens e serviços não cambiados no mercado e originários de trabalho não remunerado. Produção que pode servir para o autoconsumo, ser trocada ou transferida sem contrapartida.

Os bens e serviços desta esfera são análogos aos do anterior mas o seu modo de produção não é socialmente organizado e o modo de distribuição assenta em outro tipo de trocas:

- Produção doméstica.
É o principal segmento desta esfera que é repartida e auto consumida pelo agregado reservando-se uma parte para acumulação.
- Produção comunitária.
Engloba os serviços rentabilizados no seio da família alargada (rendimentos de várias famílias) e relações de vizinhança sendo muito incisiva no meio rural e reduzida no meio urbano.
- Produção associativa.
Situa-se na zona limite das ENO visto que se baseia num quadro jurídico reconhecido. As associações deste tipo são produtoras de serviços socialmente organizados. Mas a sua actividade é pouco conhecida por não estar sujeita a obrigações declarativas, principalmente quando não empregam pessoal assalariado.

O carácter heterogéneo e particular das formas de manifestação, origens e tipos de não formalidade, registados nas diferentes sociedades, tem contribuído para a formulação de conceitos unanimemente aceites e constituindo-se como matérias de estudo das ciências sociais.

Deste modo, as Economias não oficiais poderão ser classificadas teoricamente e identificadas com os seguintes conceitos:

- E.N.O. nos países capitalistas desenvolvidos subjacente aos conceitos de; Economia Subterrânea e Trabalho oculto.
- E.N.O. dos Países de então desenvolvimento Socialista, subjacente aos conceitos de Economia Paralela ou segunda Economia e
- E.N.O. nos países em desenvolvimento, a que têm sido implícitos os conceitos, informal ou sector não estruturado.

Contudo, uma análise linear como esta só é possível no plano teórico do estudo. Na realidade todas as formações sociais que têm sido estudadas, apresentam características mais ou menos fortes deste ou aquele tipo de não formalidade, coexistindo os três tipos de modo complexo, dinâmico, e interrelacionado, não permitindo uma visualização dos limites de cada um deles.

1.2. As E.N.O. nos Países Capitalistas Desenvolvidos.

A Economia Subterrânea (ES) e o Trabalho Oculto(TO)

A discussão teórica sobre os processos de não formalidade verificados nos países capitalistas desenvolvidos é ainda controversa. Pretende-se descortinar o porquê da emergência do fenómeno, questionando-se se será este um fenómeno novo ou o exteriorizar de práticas recalcadas e ou de medidas e regulamentações estatais, observando-se estar em expansão nos países mais desenvolvidos do mundo, chegando a representar (estimativamente) grandes proporções se comparadas ao PIB destes países.

No âmbito das abordagens produzidas sobressai um vasto leque de designações na tentativa de definir o que não é formal como: oculto, submerso, não oficial ou subterrâneo, entre outras, constituindo tarefa difícil, senão impossível as delimitações entre formal e não formal quando se tratam de economias cuja dinâmica impõe processos de subcontratação e intermediação a vários níveis, nos quais interferem meios e processos formais e não formais.

Da complexidade da sua delimitação e classificação registam-se três tipos de análises:

- As pessimistas, que relacionam a Economia Subterrânea (ES) com as intervenções fiscais e sociais do Estado Moderno o que conduz os agentes económicos à submersão. Aparecem assim, definições de Economia Subterrânea identificando-a com «fraude fiscal acrescida daqueles rendimentos que pela sua origem ilegal...decididamente não podem ser declarados ao fisco»⁽⁴⁾.
- As optimistas, que imputam a prática às manifestações da força das leis de mercado.
- E as utopistas e populistas que se esforçam por limitar a Economia Subterrânea ao trabalho não remunerado e não contabilizado exercido no âmbito doméstico ou associativo.

Mas, como veremos adiante, a E.S. nos países industrializados não se esgota na exteriorização de bloqueios fiscais ou económicos, sendo mais abrangente e mais complexa, reflecte muito mais uma forma de estar sócio cultural, um modo de ser e funcionar das sociedades ditas modernas, em função duma conjuntura económico-social existente. Assim,

está intrinsecamente ligada à procura de estratégias defensivas, perante a situação de crise; inflação, desemprego, défice do sistema de reformas, etc., com vista à minimização das despesas, não visando necessariamente ou primariamente o angariação de receitas suplementares.

Feije concluiu que: «as dimensões quantitativas da crise actual têm que ser profundamente revistas»⁽⁵⁾ se «feitas as contas e incorporadas as economias subterrâneas na economia normalmente observada»⁽⁶⁾.

O critério mais usual de definição da E.S., expresso por Greffe «engloba todas as actividades que para o sistema de contabilidade nacional deveriam estar incluídas no conjunto do Produto Interno Bruto, mas que na prática são omissas pelo facto de uma ou várias partes em causa tentarem dissimulá-las às autoridades»⁽⁷⁾.

Neste âmbito, o termo E.S. tem sido utilizado para classificar todo o tipo de transacções legais não declaradas, a produção de bens e serviços ilegais e os furtos e desvios dos trabalhadores formais, não se referindo à partida, à produção para auto consumo doméstico ou associativo.

Assim sendo, a E.S. admite duas formas:

- i) a Economia oculta, a parte dissimulada da E.S. e
- ii) a Economia Autónoma, onde as formas de produção se apartam dos compromissos declarativos fiscais.

A Economia Oculta é expressa pelas “formas de produção, de troca e de distribuição que, apesar da sua inserção orgânica no mercado, se dissimulam face à presença do Estado”⁽⁸⁾.

A Economia Autónoma refere-se à prática de actividades para auto consumo bem como todas as formas típicas de relações de vizinhança e parentesco no que diz respeito à circulação de bens.

Pretende-se que a noção “oculto” pressuponha, transgressão ou contorno dos processos de regulamentação estatal. Sendo que, quanto maior for o poder regulador do Estado-maior será a predisposição para a transgressão e desvio das normas vigentes.

Existem certas formas de emprego, enquadradas nas economias desenvolvidas e semi desenvolvidas, que aparentam formas tipicamente formais, mas que escamoteiam relações de não formalidade, cuja atipicidade aparece justamente ali onde a lei é omissa, não é bastante clara ou é intencionalmente transgredida ou contornada.

Alguns exemplos identificáveis com formas de trabalho oculto são dados como:⁽⁹⁾ trabalho independente não declarado, acumulação de empregos assalariados, trabalho assalariado não declarado, subdeclaração de rendimentos, emprego de pessoas interditas, omissão de certas

actividades em funcionamento numa empresa dada, não declaração de trabalhadores devido a não declaração da própria actividade empresarial, pagamento de remunerações abaixo do nível estabelecido como salário mínimo, não cumprimento dos regulamentos contratuais de trabalho e do plano de promoção dos trabalhadores, e outros desvios e transgressões subjacentes ao perfil do trabalho formal⁽¹⁰⁾.

Tais práticas podem ser assumidas tanto por empresas clandestinas como por empresas formalmente constituídas, ou por pessoas individuais.

As economias formal e oculta coexistem estreitamente concatenadas e imbricadas. A própria dinâmica económica conduz muitas vezes empresas formais à submersão, sendo o recíproco absolutamente verdadeiro; Empresas ocultas sentem necessidade de formalização, dada pela dinâmica da concorrência; processos de admissão e selecção de trabalhadores, qualidade da produção e do serviço prestado, ou acompanhamento da dinâmica e dos hábitos e costumes dos consumidores.

Vito Tanzi⁽¹¹⁾ entre outros autores, refere serem os impostos e certas restrições às actividades económicas causas fundamentais da expansão da economia oculta. Mas, outros factores não menos importantes deverão também ser analisados como; « o sistema de emprego, as novas aspirações face ao trabalho e ao tempo, a alteração de estruturas demográficas, a inversão do movimento de urbanização e o questionar das estruturas tradicionais de intervenção pública»⁽¹²⁾.

Como terceiro factor de influência na imersão de actividades incluem-se os períodos de crise económica nos quais se verificam níveis elevados de desemprego, fraco crescimento económico, situações inflacionárias com encarecimento do custo de vida, salários e remunerações desajustadas a este custo de vida e conseqüentemente, a implementação de medidas e esforços de atenuação da crise com efeitos retroactivos nefastos à sociedade no seu todo.

A política económica pode assim gerar por vezes condições favoráveis à extensão do trabalho oculto. As medidas de restrição e contenção da procura, as medidas de restrição aos créditos internos e externos, ou o congelamento de salários (encetadas nos países africanos em fase de ajustamento estrutural), podem levar à prática de actividades ocultas e originar desta forma processos de submersão ou informalidade.

1.3. As ENO nos Países então Socialistas. A Economia Paralela (EP)

Neste contexto, as ENO se definem por oposição a uma economia oficial, dada pelo seu

carácter geral planificado e de propriedade estatal, cuja base é a constituição de mega empresas estatais, onde todos são assalariados e onde a produção é orientada para bens de produção e consumo estandardizados⁽¹³⁾.

À existência do fenómeno ENO está vinculado o conceito de “Economia Paralela”. Esta é uma actividade orientada para a procura de bens e serviços para os quais o sistema oficial apresenta-se incapaz de satisfazer, com o objectivo de maximização do lucro pessoal ou de ganho privado, uma vez reprimida qualquer iniciativa de carácter privado.

A regra utilizada é o trabalho independente, cuja remuneração, realizável nos mercados paralelos é superior àquela auferida na esfera oficial.

Neste contexto socialista, o cariz do seu desempenho é fundamentalmente ilegal. E a sua extensão depende do grau de repressão (do quadro jurídico legal) e da capacidade de tolerância dos poderes públicos de cada país, factores que dependem do grau de envolvimento da faixa dirigente do poder público no processo (bastante lucrativo) de actividades não oficiais (paralelas).

Deste modo, a Economia Paralela encontra alguma similaridade com a Economia Subterrânea, definida para os países de Economia de Mercado, contudo, não se esgotando na Economia Subterrânea. As Economias Planificadas apresentam certas condições, férteis à ocorrência de práticas subterrâneas, como veremos mais adiante, mas o conceito de Economia Paralela é aqui um pouco mais lato. Corresponderá à Economia Subterrânea somente aquela “parcela ilegal de Economia marginal ao plano”⁽¹⁴⁾, significando que nestas economias sejam admissíveis actividades extra plano, sem que implique ocorrência de ilegalidade, admitem-se actividades não planificadas legais e actividades não planificadas ilegais, onde somente estas últimas se identificam à parcela do subterrâneo.

A conceptualização do fenómeno Economia Paralela, admite várias designações; “Economia Paralela”, “Economia Secundária” ou “Segunda Economia”.

Grossman propõe uma definição de Economia Subterrânea no contexto dos países de economia planificada, referindo tratar-se da “componente da Economia Secundária que é levada a cabo em benefício individual e viola princípios legalmente estabelecidos, aproveitando bastas vezes a parcela legal da Economia Paralela...para ocultar a sua ilegalidade”⁽¹⁵⁾.

Ao expressar o entrelaçamento e o usufruto dos meios oficiais pelos esquemas subterrâneos, Gabor define a Economia Subterrânea como “um sector de actividade lucrativa e de redistribuição de rendimento fora da produção socialmente organizada e das relações de distribuição e envolvendo vários conflitos”⁽¹⁶⁾.

A sua contribuição vai mais além. Através de um esquema designado “Cubo de Gabor”⁽¹⁷⁾ demonstrou o mecanismo da Economia subterrânea socialista em três ângulos:

- a) Pelas fontes de rendimento, que nestes países não se limitam ao Capital individual, mas e fundamentalmente à posição oficial e aos conhecimentos e referências de cada indivíduo, possibilitadas pelo desempenho desta posição oficial.
- b) Pelo grau de integração no sector Socialista; um grau que pode - se verificar de forma integrada (no sistema planificado e oficial) ou de forma autónoma. Sendo esta última na maioria das vezes uma transgressão aos regulamentos oficiais e
- c) Pelo relacionamento com a lei; o alcance que cada prática económica atingirá em função do grau de abrangência da legislação económica.

Sintetizando, pode-se identificar a Economia Paralela pela adopção das seguintes formas:⁽¹⁸⁾

a) Na esfera da produção e serviços oficiais:

- * Prática de expedientes ilícitos para obtenção de produtos para revenda nos mercados paralelos, práticas que levam subjacente várias formas de delitos como roubos ao património do Estado (de matérias primas, materiais e produtos de consumo final), o uso do tempo de trabalho laboral para exercício de trabalho independente, utilização de ferramentas e equipamentos oficiais, prática de subornos, corrupção, desvio de outros factores de produção para o sector privado, entre outras práticas.
- * A fuga ao fisco praticada por gestores de empresas estatais, através do não cumprimento de certas regras e falsificação dos resultados económicos obtidos pela empresa, visando objectivos pessoais.
- * Criação de empresas privadas, aparentemente estatais.
- * Recurso a vias ilícitas para alcance de circuitos legais formais como forma de viabilizar o funcionamento de sociedades privadas, conseguido normalmente por recurso aos conhecimentos pessoais, subornos ou por mera intimidação, fazendo uso da posição oficial ocupada.
- * Sobrevalorização de certas despesas oficiais, apropriação de comissões de importação, sobre facturação de preços de produtos importados, ou subfacturação de produtos exportados.
- * E o aparecimento de mercados negros (paralelos) de bens, serviços e moeda estrangeira, como expressão máxima do conjunto de acções não oficiais.

b) Na esfera da distribuição é muito comum verificar-se a troca de bens em troca de favores, a venda de bens fora dos circuitos estabelecidos ou o comércio de bens

públicos a preços ilegais.

Com esta configuração, quase todos os sectores da vida pública se encontram envolvidos na economia paralela. E os seus agentes são por consequência os mesmos agentes da Economia Planificada; gestores, quadros técnicos qualificados (superiores e médios), quadros técnicos não qualificados, operários, funcionários e altos funcionários da administração pública.

- c) Num outro extremo da Economia Paralela estará a Economia Paralela Privada, constituída em grande parte por serviços de construção civil, reparação automóvel, confecções, confeitaria, transportes de passageiros e mercadorias, e outros serviços de natureza não formal, que neste contexto socialista assumem uma natureza ilegal ou alegal.

Pode-se em suma, referir que a génese da Segunda economia, nos regimes socialistas não se explica somente pela escassez de produtos e serviços oficiais ou na deficiente distribuição de bens considerados raros, como habitações ou veículos automóveis. Ela está também implicitamente relacionada com a escassez de força de trabalho.

Segundo Gabor⁽¹⁹⁾, sendo o factor força de trabalho por natureza, privado, e não estando o sector público em condições de realizar as aspirações mais profundas desta mesma força de trabalho, traduzidas na maximização do seu bem-estar social, desencadeia-se uma situação “sub - ótima” de inserção desta força de trabalho no mercado de trabalho oficial (Estatal) que induz caminhos não formais de satisfação e realização pessoais.

Concluindo, « o desenvolvimento de actividades paralelas ou da “Segunda economia” nas ex-economias socialistas parece resultar fundamentalmente da ineficácia do plano, principal regulador de toda a actividade económica»⁽²⁰⁾.

1.4. As ENO nos Países em Desenvolvimento.

O Sector Informal (SI) ou Sector não Estruturado(SNE)

Nas economias dos países em desenvolvimento é típica a prática em grande escala de actividades não oficiais, coexistindo sob duas formas:

- Na forma primitiva ou original, na qual se insere a auto produção agrícola em regime de subsistência e certas actividades domésticas do meio rural e
- Em actividades mercantis do sector não estruturado. Nas quais podem ser integradas as

actividades artesanais e o comércio e serviços.

Esta segunda forma, objecto desta abordagem, tem vindo a multiplicar-se nas cidades e nas periferias urbanas deste grupo de países, de forma surpreendente, constituindo o que se tem denominado por “pequena produção mercantil” ou “terciário primitivo”, ou “sector informal” ou “sector não estruturado”⁽²¹⁾.

Está constituído por múltiplas actividades, apresentando-se sob várias formas; artesanato, confecções, confeitaria, serviços de reparação, serviços de substituição de atendimento público por inexistência ou ineficácia dos serviços competentes (oficiais), mercado negro de bens e moeda, mercados ocasionais, revendedores ambulantes, etc.

Este sector “terciário primitivo”, apresenta como características gerais; o empreendimento em pequena escala, fraco nível tecnológico e fraca intensidade de capital, cujas actividades são geralmente exercidas ao ar livre ou no domicílio. Utiliza todas as categorias de mão-de-obra, incluindo crianças, e não se encontra protegido por qualquer organização ou instituição social, nem constituído sob qualquer licenciamento oficial. “As actividades são caracterizadas à margem de qualquer obrigação jurídico-legal, escapando portanto à regulação estatal”, sendo “toleradas pelos poderes públicos porque” a sua existência “atenua as tensões sociais” provocadas pelo desemprego e carências sociais⁽²²⁾.

Existem pelo menos três fenómenos socioeconómicos inter-relacionados que têm sido considerados nas análises da génese do sector não estruturado - variando as opiniões em função dos aspectos culturais e das especificações de cada país - sendo estes; i. a explosão urbana (hiperurbanização), ii. desemprego aparente e crescimento económico⁽²³⁾ dados pelo êxodo rural e iii. um incremento da intensidade de capital do sector capitalista, fenómenos que têm sido a base de partida das teorias do dualismo sectorial, assunto objecto de análise no ponto seguinte.

Interessa realçar agora que a maioria dos trabalhos realizados sobre a economia não oficial têm demonstrado que as pequenas actividades mercantis jogam um papel essencial na criação de empregos, na aquisição do “saber fazer”, na distribuição de receitas e na produção de bens e serviços.

A explosão urbana recentemente verificada nos países em desenvolvimento, não se explica somente pela atracção exercida pelo sector moderno. As receitas tiradas do sector não estruturado sendo superiores as do sector agrário tradicional fazem com que esse sector não estruturado jogue o papel de regulador do nível de emprego nos países com fortes pressões demográficas.

Apesar de actualmente vários especialistas de Ciências Sociais reconhecerem a evolução

da economia informal, existem ainda algumas diferenciações nos critérios de demarcação, amplitude e aplicação do conceito, mas que bem analisadas, verifica-se que tais diferenciações concorrem, complementando-se, para uma melhor delimitação e definição do conceito informal. Sendo que:

1. Existem abordagens que atribuem uma característica dual às actividades económicas destes países, no que se refere à organização, grau tecnológico e formas de produção.

Na esteira das discussões sobre os processos de modernização da época de 60, o termo informal pretendia reflectir a incapacidade de absorção do tradicional pelo sector moderno, naqueles países em que o êxodo de pessoas e bens das periferias para os centros urbanos, não é suportado pela contrapartida necessária da inserção desta força de trabalho no mercado de trabalho urbano. O termo informal pretendia assim, reflectir a emergência de um “sector”, já não tradicional mas também ainda não moderno, diferindo um do outro pela tecnologia utilizada, pela forma de organização da produção e pela forma de inserção no mercado.

No âmbito destas concepções encontramos a definição da “OIT” - Organização Internacional do Trabalho, um dos pioneiros na adopção do termo “informal”, aquando de uma missão realizada no Kenya em 1972. O informal foi então definido como “uma forma de fazer coisas, com as características seguintes”⁽²⁴⁾: “a) - facilidade de entrada no negócio; b) utilização de recursos locais; c) propriedade familiar dos recursos; d) actividade em pequena escala; e) tecnologias adaptadas e forte intensidade de mão-de-obra; f) qualificações adquiridas fora do sistema oficial e g) mercados de concorrência sem regulamentação”⁽²⁵⁾.

2. Um outro grupo de analistas, considera o sector informal directamente relacionado e dependente dos outros sectores da economia, principalmente do sector capitalista, pois segundo estes a economia se encontra fundamentalmente subdividida pelos sectores formal e informal sendo as formas de empreendimento do trabalho que demarcarão a distinção entre os dois sectores.

Tem sido prática comum nestas análises, associar o informal à flexibilidade tecnológica e organizacional, à forma “atípica” de emprego dos trabalhadores e ao seu carácter não regulamentado.

Em estudos elaborados na América Latina por um dos Departamentos da OIT, destacam-se algumas definições baseadas nestes critérios quando se refere o informal a “empregados de residência; trabalhadores temporários; pessoas trabalhando por sua conta; o pessoal de empresas de menos de cinco pessoas; (chefes de empresa,

empregados de bureau, trabalhadores manuais e trabalhadores familiares”⁽²⁶⁾.

Sethuraman identifica o informal a “todas as empresas ou unidades de produção havendo menos de um número máximo de trabalhadores (geralmente dez)”⁽²⁷⁾ ou ainda “as empresas empregadoras...satisfazendo pelo menos um dos critérios adicionais seguintes: funcionamento ilegal, trabalho sem regularidade, instalações de construção provisória e ao ar livre, não uso de electricidade, ninguém se relaciona com os estabelecimentos de créditos formais, ..., escolaridade da maioria dos seus trabalhadores inferior a dez anos”⁽²⁸⁾.

Assim, o sector informal seria, na sua concepção, “composto de pequenas unidades de produção e de distribuição de bens e serviços, com o objectivo principal de gerar empregos para os seus actores muito mais que maximizar os seus lucros”⁽²⁹⁾.

A este respeito Swaminatan apresenta algumas considerações importantes a ter em conta como critérios de demarcação da forma de emprego informal no seio dos sectores formal e informal;

Uma empresa informal terá necessária e exclusivamente trabalhadores também informalizados, mas “O recíproco não é totalmente verificável”⁽³⁰⁾. Uma actividade formal que contém em princípio formas de emprego formais, poderá admitir no seu seio emprego informalizado.

Deverá considerar-se que se está perante emprego informalizado, sempre que o processo de trabalho e as condições de trabalho não forem concebidas de acordo com as regulamentações jurídico-laborais formais pré existentes. Deste modo, o factor “regulação estatal” aparecerá também aqui na determinação do tipo de emprego. A esta regulação está implícita a formalização de um contrato de trabalho na forma escrita condizente com o enunciado no perfil do trabalho típico (quadro anexo).

Para rematar a ideia, este autor conclui que:⁽³¹⁾

- As empresas do sector informal podem ser identificadas por ausência de regulação.
- A situação de actividade por conta própria, por si só não é suficiente para distinguir uma situação de emprego informal.
- As definições do informal, baseadas na forma de emprego, são por si só insuficientes para distinguir uma situação de actividade informal.
- Podendo o assalariamento ocorrer de forma “estável” ou “casual” as actividades estáveis terão subjacentes um contrato regulamentado, enquanto o assalariamento casual aparece associado com actividades “ad hoc”, de curta duração e não sugere

regulamentação de trabalho.

Deste modo a forma de emprego casual é a única excepção que corresponde directamente à situação do emprego informal, por ausência total de regulação.

- A ausência de registo implica a ausência de legislação laboral aplicável e portanto, todos os trabalhadores de empresas informais (não reguladas, não registadas) pertencem por definição ao sector de emprego informal.

Philippe Hugon define o SNE ou Sector Informal como um conjunto de “actividades em pequena escala onde o assalariamento é muito limitado, onde o capital avançado é fraco, mas onde, contudo, há circulação monetária e venda de bens e serviços onerosos”⁽³²⁾.

Os critérios por si propostos para demarcação do SNE podem ser colocados a nível de:

- Da representação estatística do desempenho de actividade: verificando-se que escapa aos meios de investigação empírica por não possuir escrita organizada.
- Pelas características das unidades produtivas e
- Pelo nível e fontes de receitas, podendo estas ser legítimas e ilegítimas, dependendo do tipo de actividade a que estejam subjacentes.

As receitas ilegítimas provêm, umas de serviços reais, por exemplo, usura, tráfico de drogas, prostituição, corrupção, contrabando, etc., e outras podem constituir transferências resultantes de roubos ao Estado, desvios de fundos, vigarice, jogos de azar, subornos, etc.

As legítimas ou quando muito toleradas (alegítimas) seriam aquelas provenientes de actividades que embora irregulares não tocam a fronteira do ilegal.

A definição mais geral dada por Hugon é de que «ela é uma economia escondida, subterrânea ou oculta, não registada ou não indicada estatisticamente»⁽³³⁾, cujas fronteiras de ilegalidade ou alegalidade são dadas pelas combinações possíveis no seguinte quadro:

Relação à regra Relação à lei	Regular	Não Regular
Legal	Economia oficial stricto sensu/legal	Economia irregular/anormal ou distorcida
Não legal	Economia alegal ou tolerada	Economia Ilegal

Fonte: Hugon, "L'économie non officielle..." (v. n. 33)

Deste modo, a dinâmica do S.N.E. assume características peculiares:

- A expansão numérica das actividades dá-se num processo constante de “criação - desaparecimento”.
- Os problemas principais são a inacessibilidade aos créditos ou financiamentos formais e a debilidade das vendas. Por essa razão qualquer expansão da procura não provoca o

desenvolvimento das unidades, mas apenas o aumento do número de operadores da actividade.

- O seu relacionamento com o sector estruturado (S.E.) é verificado a nível dos trabalhadores, mercadorias, vendas e preços.
- A maior parte dos seus “inputs” são provenientes do S.E., cujos preços se repercutem directamente nos custos de produção e comercialização do SNE, sendo que, também se transmite, desta forma, a inflação que lhes está implícita.

Dado que a noção ‘informal’ sugere uma grande heterogeneidade nas formas de produção, a definição a dar será sempre em função dos objectivos perseguidos.

Hans Singer “ultrapassa” esta dificuldade em definir o informal de forma simples, quando afirma que “a empresa do SI é como uma girafa: difícil de descrever mas reconhecível ao primeiro golpe de vista”⁽³⁴⁾.

1.5. O Fenómeno da Hiperurbanização e a Teoria do Dualismo Sectorial

Na sequência dos estudos feitos em determinados países em desenvolvimento e depois de a “OIT” ter projectado internacionalmente o termo “informal” para descrever o que observava nestes países, surgiram outras terminologias para definição do conceito:

“Hiperurbanização, terciarização, hipertrofia de um conjunto de actividades inúteis, marginalidade, pauperização urbana”⁽³⁵⁾ entre outros, foram os termos então adoptados, além do “informal”.

A ideia central imanente a estas terminologias, incluindo o termo “informal”, tinha como base, a compreensão do sector informal a partir da associação em cadeia (causa, efeito) de determinados factos socioeconómicos que paralelamente ao aparecimento da economia informal, vinham-se observando nestes países;

- Crescimento demográfico,
- Êxodo rural e
- Hiperurbanização.

O dualismo sectorial também conhecido por trialismo é uma teoria defendida por certos autores para explicar as origens das actividades informais nos países em desenvolvimento. Essa teoria tem sido analisada em dois ângulos:

1. O trialismo sectorial (ou dualismo) e

2. A submissão das formas de produção ao capital.

A base dessa teoria parte da constatação de um incremento dos níveis de inactividade da população activa resultante da acção do progresso tecnológico. Grandes extensões de mão-de-obra seriam dispensadas pelo sector industrial moderno, não sobrando outra alternativa de sobrevivência ao grupo de dispensados, senão assumir os postos de emprego *oferecidos* pelo sector informal.

Estes analistas partem do princípio que a vida económica destes países se subdivide em três sectores diferenciados;

- a) O sector capitalista, cujas características principais serão, uma posição oligopolista⁽³⁶⁾ ocupada no mercado, com forte intensidade de capital, com uma produtividade de trabalho bastante elevada, salários institucionais de longe superiores às receitas de subsistência, acesso às instituições creditícias e a taxas preferenciais, com um alto grau tecnológico e revelando-se pouco criador de empregos⁽³⁷⁾.
- b) O sector intermediário, no qual é patente a fraca intensidade de capital, contudo ainda de acesso dificultado na entrada das actividades, mas capaz de oferecer um nível de emprego superior ao sector capitalista.

Neste sector as receitas são projectadas para um mínimo de subsistência o que faz com que a oferta de trabalho seja ilimitada e

- c) O sector de subsistência, definido pela ausência de capital reproduzível, onde não se colocam dificuldades de entrada no negócio pois também aqui as receitas estão ao nível de subsistência. É este o sector considerado como absorvedor dos excedentes de mão-de-obra do sector capitalista.

Num outro ângulo tenta-se explicar a heterogeneidade destas formas de produção urbanas pela determinação pelo capital, através dos seguintes postulados:

- Que as relações entre os três sectores deverão ser vistas “no seio dos vínculos dialécticos” da realidade constituída pelo capital.
- Que as pequenas actividades urbanas surgem do processo da modernidade e não das tradições do passado com as quais já romperam, porque destruídas na época colonial.

É portanto “suposto não haver relações intersectoriais (do sector capitalista) com os outros sectores mas entrando (este) em concorrência com eles a nível de mercado”⁽³⁸⁾.

Nesta teoria não se considera que o sector tradicional ou de subsistência jogue um papel positivo no mercado de trabalho, como fornecedor de mão-de-obra barata.

De facto, as actividades não oficiais verificadas nos países em desenvolvimento obedecem a um processo histórico-económico de acumulação e valorização do capital e por outro lado a

rupturas com os modos de reprodução social tradicionais.

Mas, estas actividades apresentam dinâmicas específicas. Se umas vezes elas aparecem em relações de integração, noutras constituem-se como complementaridades ou como substituição de processos produtivos do sector capitalista.

Dois questões de base, sustentaram aqueles dois postulados:

1º Existência de uma relação estreita entre o êxodo rural, marginalidade e hipertrofia das actividades informais.

O processo de acumulação de capital do sector moderno associado ao progresso técnico resultaria na destruição do sector de emprego rural. Esta decadência de empregos rurais aliada à explosão demográfica origina processos de migrações rápidas e massivas para as cidades desencadeando o fenómeno da hiperurbanização.

Concomitantemente e também por efeito do progresso tecnológico, a decadência crescente de empregos do sector moderno que deixa no desemprego grandes faixas de população urbana, conduziria à marginalidade destas populações, à miséria e hipertrofia do sector informal.

2º Inexistência de relações intersectoriais ou seja entre o sector moderno e os sectores “marginais”, pressupondo-se que a capacidade de acumulação da economia dependeria una e exclusivamente do sector moderno (capitalista).

Admitindo-se existir uma certa relação entre os dois sectores, ao sector informal caberia o único papel de regular e fazer baixar as taxas de salário em vigor, no sector moderno. O SI apareceria então como a garantia de subsistência das famílias de operários (identificando-os com os dispensados pelas indústrias por acção do progresso tecnológico) constituindo uma “bolsa de desemprego disfarçado” ou seja, uma espécie de “Exército Industrial de Reserva”.

Uma boa parte dos estudos efectuados para análise do sector informal na América Latina, ao cuidado da “OIT” (Organização Internacional do Trabalho) foram sustentados por estas teorias.

Para o caso particularmente Angolano, poder-se-á admitir como certa a existência de uma relação estreita entre o êxodo rural / marginalidade / hiperurbanização e hipertrofia das actividades informais, mas não se esgotando nesta (como veremos no cap. III) as explicações da genealogia da Hipertrofia das E.N.O. em Angola.

Uma explicação do processo de acumulação de capital do sector moderno, associado ao progresso técnico (resultando na destruição do sector de emprego) seria, em princípio, insuficiente para Angola. No capítulo correspondente (III), veremos como os efeitos das políticas e estratégias de gestão macro económica levaram a processos de desindustrialização

do país e como estes, contribuíram para a destruição do nível de emprego, bem como todo um conjunto de medidas de política financeira que influenciaram o nível de salários públicos (baixo) conduzindo à generalização das práticas não oficiais urbanas aos vários estratos sociais, não se podendo por isso vincular e identificar o sector informal angolano com um possível exército industrial de reserva (classe operária desempregada por efeito do progresso técnico).

Diz-nos Hugon, que “o processo de urbanização latino-americana, caracterizado por uma fraca ligação com o mundo rural, uma exclusão dos marginais da sociedade civil não nos parece nada assimilável com a urbanização africana onde existe predominância de relações étnicas ou de parentesco”⁽³⁹⁾. Até porque, as teorias do dualismo sectorial tiveram por princípio a identificação da classe de trabalhadores informais com a classe operária. Considerou-se o papel do SI no crescimento económico como complemento de receitas para a classe operária já que os executores seriam em definitivo membros da classe operária.

Mais afirma ainda Hugon, que compreender as pequenas actividades urbanas, estabelecendo uma ligação entre factores macro económicos e estratificação social, só é possível quando se analisa a constituição dos mercados urbanos, nas ligações sectoriais com o mundo rural, com as actividades modernas e o exterior. É necessário compreender a segmentação dos mercados de bens de consumo, dos mercados financeiros e dos mercados de trabalho.

A questão parte de se saber quais são os mecanismos que explicam a circulação monetária, a constituição dos mercados urbanos, as transferências dos excedentes e sobretudo também, como é feita a acumulação de riquezas nos países africanos.

«O estudo das actividades urbanas supõe que seja analisado não somente o processo evolutivo que se segue à acumulação de capital, mas igualmente o processo involutivo ou regressivo de resposta (ou refutação -"réponse"-) à esta acumulação. O estudo da dualidade processo evolutivo / processo involutivo implica a análise do conjunto de relações sociais que permitem explicar a dinâmica das pequenas actividades»⁽⁴⁰⁾.

Hugon constata existir uma contradição inerente ao processo evolutivo / involutivo na dinâmica das pequenas actividades da E.N.O. dos países da África a S.S, referindo que para entender essa dinâmica, na África negra, é necessário compreender os mecanismos de “concentração de poderes e riquezas a nível da tecno burocracia que controla o aparelho do Estado” (v.n. 40).

De um modo geral, tais riquezas provêm de relações com o exterior (“direitos aduaneiros, comissões de produtos importados, rendimentos de participação em sociedades

estrangeiras”⁽⁴¹⁾) bem como das relações de troca desigual com o mundo rural.

É esta concentração de riquezas que no entendimento de Hugon conduz “à formação de reservas de troca e à constituição de mercados urbanos (de trabalho, de capital e de bens e serviços)”⁽⁴²⁾.

Estas actividades crescem à medida que vão correspondendo a uma maior divisão de trabalho que resulta do aparecimento de necessidades novas no meio urbano, originando processos de enriquecimento para uns e de pauperização para outros. É este processo de enriquecimento de uns e pauperização de outros que explica esta dinâmica evolutiva e involutiva resultando em última análise (como veremos nos capítulos seguintes) na chance de uns em acumular capitais possíveis de empreender para a forma empresarial (o lado evolutivo) e de outros não passarem ou nem alcançarem os níveis de rendimentos de subsistência (o lado involutivo), tornando-se cada vez maior a miséria social em que vivem estes em coexistência com a opulência daqueles.

As actividades informais permitem a satisfação de necessidades fundamentais, não satisfeita pelos sistemas oficiais. As autoridades ficam assim presas numa contradição paradoxal entre intervenção ou liberalismo, porque por um lado são coniventes (porque em grande medida alimentam o sistema informal) por outro lado interessará manter uma certa “estabilidade” social que garanta a perpetuação dos seus poderes.

Síntese

Parece dispensável estabelecer um debate, confrontando as várias contribuições teóricas explicitadas no tema, pela grande complementaridade existente entre elas.

Conclui-se que o maior ou menor grau de proliferação das iniciativas não oficiais, constituem um estado de alerta à funcionalidade de um sistema dado, ao admitir-se ser, na dicotomia formal - não formal, ser o formal o estado de norma.

Na trilogia das ENO; subterrâneo, paralelo e informal está expresso apenas o grau mais acentuado de existência de cada uma delas na relação com uma economia oficial dada, com as lógicas normas e regras ditadas por esta supremacia oficial.

No mundo capitalista, o subterrâneo ou oculto assume na maioria dos casos características alegais, na busca de estratégias de contorno e diminuição de despesas.

A parte ilegal do subterrâneo é muito preocupante nas economias subdesenvolvidas, nas quais as práticas subterrâneas são complexas e com grandes probabilidades de perigar o desempenho normal da economia. Esta parte ilegal do subterrâneo, nos países subdesenvolvidos, na África em particular, expressa muito mais as vias de acumulação de capital das classes detentoras do poder político.

Nas economias então socialistas, o aparecimento da E.N.O. é a expressão mais alta de inoperância do sistema, assente na planificação centralizada.

O sector informal conotado com o mundo não desenvolvido será então aquela parte de iniciativas não oficiais cuja finalidade será a obtenção de receitas para satisfação de necessidades imediatas, básicas, nada tendo a confundir-se com a parte subterrânea. O informal será bem assim uma resposta alternativa de necessidade de sobrevivência face à situação de crise.

Para efeitos desta abordagem e após serem analisadas as contribuições teóricas de conceptualização do fenómeno E.N.O., assume-se que para o caso africano:

A economia não oficial urbana será constituída por todas aquelas actividades económicas não oficiais exercidas no meio urbano, à margem e ou em transgressão das regulamentações legais estatuídas formalmente, que assumindo características próprias, alheias aos padrões da formalidade podem ou não por um lado constituir factores de desenvolvimento urbano ou por outro lado frear e perigar uma dinâmica sócio económica normal de um dado país (uma melhor compreensão é possível pelo desenvolvimento do capítulo II).

A E.N.O. urbana será assim uma realidade com características contraditórias, como resposta da sociedade a certas necessidades e aspirações sociais, pelo que tendo em conta os

conceitos apresentados, considerar-se-á como útil a seguinte distinção para o estudo de caso:

- a) Considerar Economia Paralela todas as actividades Económicas similares àquelas organizadas ou tuteladas pelo Estado a preços fixados, que se desenvolvem num mercado extra-oficial (paralelo) a preços livres.
- b) A Economia Informal será o conjunto de actividades e iniciativas diversas cuja adaptabilidade e flexibilidade é função das oportunidades de negócios em resposta a necessidades de sobrevivência, que podendo ter ou não ter equivalentes no mercado privado formal se distinguem deste pela sua característica não formal.
- c) A Economia subterrânea será todo o tipo de práticas e iniciativas individuais à custa do usufruto de bens, meios e mecanismos estatais em benefício próprio, que por definição nunca podem ser legais, sendo sempre ilegais.

Contudo ainda assim, permanecerá a dificuldade de estabelecimento das fronteiras exactas entre os autores de uma e outra prática em Angola, como veremos no capítulo correspondente.

CAPÍTULO II

Génese e Evolução das Práticas não Oficiais Urbanas na África a Sul do Sahara (ASS)

Preâmbulo

Orientam este segundo capítulo quatro postulados, fundamentados em certas abordagens existentes sobre a matéria, que desta forma serviram como hipóteses a demonstrar. Eis as quatro hipóteses:

- A conjuntura política e Internacional, associada às estratégias de desenvolvimento seguidas pelos respectivos Governos favoreceram o isolamento do Continente Africano e conseqüentemente o seu cada vez maior atraso tecnológico.
- As estratégias de desenvolvimento assumidas pela maioria dos países da ASS., asfixiando as iniciativas privadas, constituíram a base para a explosão e proliferação de actividades não formais.
- A prática de iniciativas económicas não formais é uma resposta alternativa de economias pouco funcionais, nas quais as vias formais se apresentam incapazes de satisfazer certas necessidades básicas e as aspirações mais profundas de realização pessoal.
- O conceito eurocêntrico do Desenvolvimento é insuficiente para explicar as iniciativas informais. Estas podem ser outra forma alternativa de Desenvolvimento para ASS.

2.1. O Contexto Internacional e as Tendências de Evolução das Economias da ASS nas Últimas Três Décadas

2.1.1. A Década de Sessenta. A Esperança no Desenvolvimento

O pós Guerra, final dos anos 40/50 conhece-se como um período com características particulares, sob o ponto de vista económico internacional. Emerge determinado tipo de regulação económica internacional que prima por um crescimento económico acentuado.

Com o fim da II Guerra Mundial, além da percepção genérica de um crescimento económico mundial, assiste-se a uma animação económica bastante forte nos países então denominados do 3º Mundo⁽⁴³⁾.

Registam-se incrementos sem precedentes no comércio mundial e na produção industrial mundial, da ordem dos 7,3% e 5,6% respectivamente⁽⁴⁴⁾. E ao contrário de todas as expectativas, este crescimento económico não se restringiu ao mundo industrializado. As economias do sul não ficaram alheias a esta animação. No período que decorre entre 1950-1970, os países não desenvolvidos (3º Mundo) viram o seu Produto Nacional crescer a taxas duas vezes superiores que num período antecedente (1900-1950), ou seja de 2% para 5% em média por ano⁽⁴⁵⁾.

Para as economias do sul o boom económico traduzia-se, para além de um crescimento global, por um crescimento nítido do sector industrial com repercussões então positivas no processo de *salarização* industrial urbana.

De 1950 a 1970 a população agrícola destes países passa de 73% para 66% da população activa. O que representou um grau de urbanização incrementado de 13 para 20% neste período⁽⁴⁶⁾.

A industrialização começa a exercer um efeito de atracção sobre a força de trabalho rural, bastante evidenciado. O número de trabalhadores industriais nestes países cresce de 41 milhões em 1950 para 85 milhões em 1970⁽⁴⁷⁾.

Resultante de uma viragem significativa no pensamento económico, a partir dos anos 50 se discute mais aturadamente sobre a problemática do desenvolvimento das economias atrasadas⁽⁴⁸⁾. Pretendendo-se compreender a natureza dessas economias e a sua estrutura, criando-se instrumentos teóricos que concretizassem a velha aspiração; uma maior aproximação entre o Norte e o Sul.

Globalmente acreditava-se num processo de desenvolvimento rápido, capaz de aproximar os dois polos de desenvolvimento.

As manifestações desta animação económica no 3º Mundo reflectem entre outros aspectos: a satisfação cada vez maior de certas necessidades básicas, um aumento do consumo de calorias, aumento da esperança de vida e concomitantemente o recuo das taxas de mortalidade infantil, progressos na educação e ensino, entre outros aspectos.

De 1950 a 1970 o número de escolas triplicou nestas economias, atingindo a cifra de 200 milhões e ⁽⁴⁹⁾ ao mesmo tempo que diminuíram as taxas de analfabetismo.

Tais resultados animaram as novas concepções sobre o desenvolvimento. Começa a acreditar-se na correlação entre “crescimento - bem-estar” ao contrário do que muitos argumentavam. Internacionalmente cresce por isso, rapidamente, uma predisposição à ajuda internacional e ao crédito externo.

A partir de 1967 verifica-se uma ruptura no crescimento dos países desenvolvidos. Facto que foi aprofundado pelo 1º choque petrolífero (1973). Não obstante os países sub desenvolvidos continuarem no seu “frenesim” de crescimento. É então o deflagrar da crise de recessão económica, que inicia nos países do Norte e mais tarde com proporções internacionais.

Começa a evidenciar-se uma certa disparidade nos ritmos de crescimento entre o Norte e o Sul. No período entre 1968-1979, o crescimento do PNB dos países em desenvolvimento assume taxas duas vezes superiores em relação a períodos anteriores. É agora de 6,2% anuais contra 3,5% anuais dos países capitalistas desenvolvidos⁽⁵⁰⁾.

De 1970 a 1979 o PNB dos países do Sul sobe de US\$384,7 biliões para US\$710 biliões. Ou seja, 4,4 vezes mais, contra as 3,2 mais, registadas no mesmo índice para os países capitalistas⁽⁵¹⁾. (Salvo as devidas excepções, pois os dados expressam a média destas tendências. Muitos países do bloco sul apresentavam taxas de crescimento mais baixas que a média dos países desenvolvidos).

Mas o que se pretende reflectir com estes dados é que os países desenvolvidos apresentam na época um quadro estagflacionista⁽⁵²⁾, enquanto os países do Sul começavam a registar os primeiros traços inflacionistas⁽⁵³⁾.

Enquanto nos países desenvolvidos a tendência geral era a detenção dos investimentos, nos países do Sul os esforços eram canalizados para a intensificação dos investimentos, acompanhados de um aumento do consumo do sector público.

Nesta conjuntura, o tipo de estratégias seguidas pelos países africanos recém - independentes na época pautou-se por:

- 1º Um desenvolvimento assente na industrialização, acreditando-se ser a indústria o motor do desenvolvimento, por via da estratégia de substituição de importações.

2º Secundarização da agricultura (sendo comum a estas economias uma má política de preços de produtos agrícolas e falta de atenção às necessidades de aprovisionamento do meio rural).

3º Forte intervenção do Estado em todos os domínios da vida económica, em que “a participação crescente do Estado constitui na maioria dos casos um elemento decisivo nas explicações da persecução inflacionista do crescimento. Quer seja um crescimento mediante receitas petrolíferas ou seja o recurso massivo ao endividamento internacional...”⁽⁵⁴⁾.

Com efeito, esta aposta no crescimento industrial manufactureiro é feita em bases pouco sólidas. Trata-se de uma aceleração de crescimento em detrimento de certos produtos de base, do crescimento da indústria extractiva no seu conjunto e da indústria de bens intermédios, conseguido através de um fenómeno de substituição de certos ramos dinâmicos da indústria (têxteis, confecções, calçado, papel, alimentos) por outros ramos agora em apogeu (materiais de construção, siderurgia, electrodomésticos, químicos e petroquímica).

Este crescimento manufactureiro, apresentado pelos países sub desenvolvidos conhece dois períodos; um período de animação (1967-1975) e um certo afrouxamento (1975-1982).

Assiste-se a que enquanto nos países desenvolvidos a crise leva a processos de desindustrialização, nos países do 3º Mundo exerce um efeito contrário, porque a tendência mais marcante é o desenvolvimento do sector industrial mantendo os restantes sectores estrangulados, nomeadamente a agricultura e os serviços.

No cenário particularmente africano, este avanço na década 60 “resultou principalmente do encorajamento das políticas de substituição de importações que os Governos dos novos países desenvolveram. O esforço de industrialização reflectiu-se numa taxa de crescimento da indústria relativamente elevada, particularmente durante o período de 1965-73 em que atingiu os 10,4% na África subsahariana”⁽⁵⁵⁾.

A nível geral, o que se verifica, não obstante os resultados económicos, é um dinamismo insuficiente por parte dos restantes sectores da economia destes países, que resulta num “processo de terciarização crescente (que) traduz ... a incapacidade dos aparelhos produtivos em dispor (do) grupo de força de trabalho disponível.”⁽⁵⁶⁾.

A desmotivação gerada pela desatenção dada ao meio rural, originando migrações para as cidades, deixa estas muito aquém das possibilidades de absorção destes fluxos de mão-de-obra. Estes dois factores juntos, contribuem para ritmos de urbanização acelerada, mais notáveis a partir da década de 70.

2.1.2. A Crise das Décadas 70 e 80 e os Regimes de Acumulação

Os anos 70, também conhecidos como o período de valorização estratégica do Continente Africano, apresentaram duas nuances:

Uma primeira caracterizada por: Um boom dos preços de certas matérias-primas, quebra de hegemonia Sul-africana na África Austral, e um maior interesse das superpotências pela zona austral.

Registou-se um incremento dos preços de certas matérias-primas, o que veio a ter um grande impacto nos ganhos de comércio e conseqüentemente nas capacidades de investimento. Mas é preciso não perder de vista as características dos investimentos efectuados, na sua maioria públicos, que absorvem a totalidade desses ganhos de comércio obrigando invariavelmente ao recurso ao crédito externo.

É também necessário não perder de vista que se trata de economias onde a capacidade de poupança interna é muito reduzida e a propensão para o consumo muito significativa.

A quebra da hegemonia sul-africana, dada pelas modificações sociopolíticas verificadas na região austral (independência das colónias portuguesas, agravamento da crise da então Rodésia e da Namíbia) despertou um maior interesse das potências da época pela região, pelo receio de penetração e influência do bloco do leste, conduzindo a um reforço de atenção à África Austral, por parte dos EUA que se vai reflectir num acréscimo dos fluxos comerciais.

Mas, na segunda metade da década, começam a registar-se dois processos inversos:

Reduz-se essa importância estratégica e surgem situações que propiciam o alastrar da crise internacional ao Continente Africano, a segunda nuance.

Dá-se um decréscimo do interesse de trocas no campo energético. Os países desenvolvidos primam por uma redução relativa no consumo de petróleo por descoberta de fontes alternativas de energia e porque agora pautam-se por uma política de austeridade face à crise.

Por sua vez, o processo de evolução tecnológico, nos países desenvolvidos, induz uma redução cada vez maior do interesse na aquisição de certas matérias-primas africanas, pouco recicladas, exportadas em estado quase primário.

Dá-se um processo inverso, começa a erosão da valorização estratégica do Continente, conseguida na 1ª metade da década.

Evidentemente que esta situação gerou dificuldades económicas, por incapacidade de colocação de certos produtos no mercado internacional, desta vez por quebra dos preços das matérias-primas. Leva à diminuição de receitas, com incidência nos processos de investimento em curso e daí o cada vez maior recurso ao crédito externo. Enfim, conduziu ao

endividamento externo.

O resultado foi um fraco desempenho das exportações que vem associado ao fraco crescimento dos sectores produtivos, por falência das estratégias de desenvolvimento adoptadas, como se pode ver no quadro seguinte:

Taxas de Crescimento das Exportações (%)

Grupos de Países	1960-70	70-75	75-80	80-90
África Subsariana	7,8	27,0	17,5	-3,0
África do Norte	11,5	31,1	21,5	-4,5
África do Sul (país)	6,4	19,6	24,0	4,6

Fonte: UNTAD, Handbook of International Trade and Development 1992, In: João Estevão⁽⁵⁷⁾.

Tal situação só poderia ter reflexos negativos na economia e na política que por deterioração da situação económica gerou instabilidade política e institucional em certos países da África a sul do Sahara.

Este quadro económico e social, associado ao comportamento demográfico da zona desencadeou um processo de desagregação económico e social progressivo.

Nos anos 60, ainda não se podia falar de explosão demográfica. Aliás, muitos países tinham que fomentar o crescimento da população para melhor redistribuição espacial e reposição da força de trabalho.

Mas, actualmente a “África constitui o espaço regional onde a taxa de crescimento da população é das mais elevadas”. Um crescimento de 2,8% ao ano entre 1965-1980, tendo ultrapassado os 3% na década que medeia 1980-1990. Existindo mesmo países em que se ultrapassou esta taxa média. Casos do Quénia, C. Marfim, Gabão, cujas taxas se situaram perto dos 4%⁽⁵⁸⁾.

Interessa relacionar essa explosão demográfica, a um contexto de produção regressivo e excessivamente baixo, que se reflecte nos níveis do Produto Interno Bruto, alcançado por esses países, conforme se pode observar no quadro que se segue.

Estrutura e Crescimento da Produção (%)

	PIB		Agricultura		Indústria		I. Transformadora	
	65-80	80-90	65-80	80-90	65-80	80-90	65-80	80-90
África Subsariana	4,2	2,1	2,0	2,1	7,2	2,0	...	3,1
África do Sul	3,7	1,3	3,0	2,6	3,0	0,0	5,6	-0,1
Países em desenvol.	5,9	3,2	2,9	3,2	6,8	3,8	8,0	6,0
Países de rend. baixo	4,9	6,1	2,6	3,9	7,3	8,2	6,7	11,1

Fonte: The World Bank World Development Report, 1991 e 1992 In: João Estevão⁽⁵⁹⁾.

Progressivamente o continente apresenta maiores dificuldades em produzir alimentos básicos para consumo interno.

No entendimento de Estevão, “Do ponto de vista global de processo de desenvolvimento, o crescimento populacional reforça a dificuldade de redução do dualismo económico e social, contribuindo para tornar ainda mais complexa essa natureza dualista dos países africanos”⁽⁶⁰⁾.

Os anos 80 marcam uma época com feitos bastante negativos para a maioria dos países do 3º Mundo.

A crise, que vinha amadurecendo desde 1973, provoca nesta época uma mudança brusca na situação económica internacional. Depois de um longo período de animação, os países subdesenvolvidos vão caindo gradualmente numa situação de recessão⁽⁶¹⁾ generalizada a nível mundial.

Dá-se o fenómeno de “convergência da crise”; a crise do Norte passaria a afectar os países do Sul de forma drástica.

O aumento da taxa de juro do dólar americano, que decorre na sequência das medidas de contorno à crise, faz emergir um processo com tendências deflacionistas, invertendo-se as características da crise, com efeitos negativos a nível dos pagamentos internacionais. Daí a generalização das políticas de austeridade, adoptadas pelos países do Norte, que exercendo um efeito negativo sobre o comércio internacional levam a uma quase paralisação das trocas comerciais externas a partir de 1980.

Os países subdesenvolvidos já haviam usufruído de um volume considerável de créditos externos. Estes eram parte das fontes que alimentavam a sua animação económica.

Neste novo contexto, a partir de 1980, as exportações no sentido Sul-Norte começam a baixar consideravelmente. E a capacidade de importação destes países vê-se cada vez mais reduzida, por quebra do custo das matérias-primas exportadas, dificuldade de colocação dos produtos no mercado externo, deterioração nos termos de troca (na medida em que o ritmo do decréscimo dos preços dos produtos do sul era muito mais acelerado do que o dos produtos do Norte, fazendo com que a cobertura das importações pelas exportações fosse cada vez mais diminuta), como consequência da voga de protecção de importações que caracterizou a época (com medidas de contingência às exportações provenientes do sul).

“Pela primeira vez depois de consideráveis anos, a taxa global de crescimento do 3º Mundo desce abaixo de 4%”⁽⁶²⁾. Sendo assim que estes países (normalmente devedores) começam a confrontar-se cada vez mais com crises financeiras graves, ameaçando as suas economias.

Todo este quadro exerce uma certa influência no tipo de estratégias de desenvolvimento adoptadas na época, pela maioria dos países da A.S.S.

Os regimes de acumulação experimentados pelos países do sul, obedeceram a três tipos de estratégias de desenvolvimento básicas, conforme ilustra o quadro que segue:

Esquema Síntese das Combinações de Estratégias

Estratégias Regimes de acumulação	Substituição importações	Promoção exportações	Substituição exportações
- Pré-industrial	+	++	
- "Rentier"	++	+++	-
- Industrialização invertida	++	++	
- Tayloriano	+	+	+++
- Misto	+++	++	++

Legenda: + = frágil, ++ = médio, +++ = forte, - = negativo
 Fonte: Carlos Ominami⁽⁶³⁾

Visando os objectivos a que se propõe esta abordagem interessará determo-nos um pouco mais pormenorizadamente sobre os dois primeiros tipos de regimes de acumulação enunciados no quadro:

a) *As economias em regime pré industrial.*

São caracterizadas por uma estrutura populacional na sua maioria rural, nas quais a indústria ocupa uma posição marginal, pois a base do regime de produção é em grande medida pré-industrial.

Em traços gerais, trata-se de economias em extraversão, com ausência de coerência sectorial, com fortes bloqueios (de ordem estrutural) à acumulação.

O seu grau de extraversão é reflexo do carácter normalmente mono exportador que apresentam, ou quando muito exportador de um número reduzido de produtos primários.

Esta característica, imputa-lhes uma grande vulnerabilidade a quaisquer flutuações conjunturais externas.

O conceito extraversão expressa a natureza da especialização internacional e o grau de articulação entre o sector explorador e o conjunto do aparelho produtivo.

Normalmente, especializam-se em produtos de pouca procura internacional, auferindo um lugar marginal na divisão internacional do trabalho. Sendo por isso os agentes mais passivos da economia mundial.

Observa-se nestas economias, que o sector de exportação é muito pouco articulado com os restantes sectores produtivos, o que faz com que aquele seja por vezes tido como o “enclave” ao processo económico destes países.

A existência de constrangimentos tecnológicos é notória, asfixiando a capacidade de absorção da força de trabalho disponível. Por outro lado, o seu potencial produtivo nacional é fraco, o que faz com que a procura de bens intermédios e de investimentos seja normalmente satisfeita por recurso ao mercado internacional.

A falta de coerência sectorial não permite a criação de um sector de produção nacional forte.

Este carácter tão precário das principais fontes de dinamismo da economia, não permite o salto necessário das formas de reprodução simples para outras mais modernas e é o que cria obstáculos à acumulação.

A subvalorização dos produtos agrícolas desencoraja a actividade no meio rural o que explica a fraca produção agrícola por habitante. Esta por sua vez reflecte-se na diminuição das exportações de produtos agrícolas, na degradação do sector externo e por fim, no incremento das necessidades de importação de produtos alimentares.

Portanto, depois de um arranque encorajador, os processos de industrialização dos países assim classificados se viram confrontados com estes problemas.

A ausência de recursos financeiros, aliada aos factores enunciados, constituiriam o móbil de eleição da via da “política de substituição de importações”. Pois, a fraca competitividade a nível internacional, empurra estes países para a busca de possibilidades de transformação interna de certas matérias-primas.

O que se passa é que, num contexto como este, uma combinação da política de substituição de importações, de per si tão fragilizada, com a promoção de exportações, também bloqueada, torna-se inexecutável.

A consequência imediata, para as economias do sul foi a quebra dos investimentos, e o declínio da vida social.

Em determinados países africanos a este processo veio agravar a eclosão de conflitos armados internos, acabando por agravar mais ainda o sistema produtivo, dando origem a processos de desinvestimento. Podem ser citados como exemplos os casos de Tchad, Etiópia, Uganda, Angola, Ruanda, Burundi, que viram o seu parque industrial delapidado pelas consequências da guerra, por destruição, abandono e consequente desaparecimento de máquinas e equipamentos.

b) *As Economias em regime de acumulação “Rentier”*

No âmbito das economias que se pautam por um regime de acumulação pelos rendimentos (Rentier), destacam-se dois grupos;⁽⁶⁴⁾.

- Um grupo de países em que a actividade produtiva é inteiramente dominada pelo petróleo. Nas quais este ocupa uma posição de mais de 50% do PNB. E em que os restantes sectores produtivos se encontram muito pouco desenvolvidos e com graus de industrialização abaixo dos 5%.

- E um segundo grupo, que abarca aquelas economias com um grau de industrialização um pouco mais elevado (entre os 15-20%). E onde a participação do petróleo no PNB é menos evidenciada.

A característica comum aos dois grupos está na respectiva inserção na divisão internacional do trabalho, dada pelas cotações de petróleo colocadas no mercado internacional, sendo típico nestes regimes a persecução de estratégias de desenvolvimento combinadas entre uma política de promoção de exportações e uma política de substituição de importações (muito fracas para o primeiro grupo e mais acentuadas no segundo grupo).

Como vimos anteriormente, existe sobreposição de um sector em detrimento dos restantes. No caso vertente, o sector petrolífero, assume uma posição justaposta às restantes actividades industriais, funcionando como “enclave” ao restante sistema produtivo.

“O orçamento do Estado constitui o ponto de articulação entre esta indústria e o sector não petrolífero da economia”⁽⁶⁵⁾.

O que se observa não é uma articulação económica sã e normal entre todos os sectores da economia, mas sobretudo uma articulação administrativa que conduz a uma utilização improdutiva das receitas auferidas pelo sector petrolífero. Este aparece, não poucas vezes a financiar projectos mal concebidos, gigantescos e susceptíveis de prejuízos. Verifica-se que todos os sectores da economia solicitam recursos petrolíferos, para a solução de problemas meramente sociais (em países onde as estruturas administrativas estão sobrecarregadas e os orçamentos anuais deficitários).

Na sequência do choque petrolífero dos anos 70, em que o aumento das possibilidades financeiras e o convencimento da capacidade de importar, desencadearam efeitos perversos sobre a dinâmica dos processos de acumulação, chega-se ao fenómeno da “Petrolarização”, ou “intoxicação petrolífera”. A dependência do petróleo, traz consequências nefastas na estrutura da produção dos outros sectores (agricultura em particular) e na estrutura das exportações e, o crescimento da capacidade de aquisição ao exterior traz alterações nos padrões de consumo interno.

Sobressai um fluxo de procura de bens de luxo, cada vez mais crescente e começa a verificar-se a tendência para um consumo meramente ostentoso por parte dos estratos sociais mais próximos do poder e daqueles com maior poder aquisitivo.

A conversão das divisas em moeda nacional, começa a tornar-se a fonte para caminhos cada vez mais inflacionistas, através das políticas de sobrevalorização das moedas nacionais. A moeda sobrevalorizada, começa a engendrar um efeito paradoxalmente inverso até aí não verificado.

As importações avaliadas em moeda nacional perdem volume. Agora requer-se um ajustamento das importações à capacidade de importar, que é diminuta.

Ominami considera que o que se passou foi que estas economias se esqueceram que “riquezas não é sinónimo de desenvolvimento, ela não é mais que um produto deste. Esta confusão tem sido a base de muitas decepções nos países que são deixados transportar por um turbilhão de recursos que suas estruturas não estão à altura de assimilar”⁽⁶⁶⁾.

2.1.3. Os Programas de Ajustamento Estrutural (PAE)

A partir de 1980, o Continente Africano entra em crise. O endividamento externo é um dos indicadores de alarme imediatamente detectável na crise.

A nível político as receitas são a democratização dado que, manifestamente, os protagonistas políticos do pós independência não se revelaram dignos de confiança da gestão do património do todo.

A nível económico, os programas de ajustamento estrutural - a grande novidade ocidental, pareciam a esperança de reconstituição e recuperação e o trampolim para modelos mais liberais de crescimento e desenvolvimento.

Trata-se de uma crise de desenvolvimento por falência das estratégias materializadas que se traduziu na incapacidade de gerar reanimação económica. É também uma crise de natureza política e social que assume várias dimensões.

Do ponto de vista económico podem ser enumeradas várias causas que explicam essa situação de crise, podendo ser agrupadas em externas e internas:⁽⁶⁷⁾

a) Causas externas:

- Uma má inserção das economias africanas no cômputo internacional, tornando-se economias mono exportadoras e vulneráveis a quaisquer oscilações da conjuntura económica internacional.
- Fraca capacidade de absorção dos fluxos de capital externo, a juntar a políticas demasiado proteccionistas.

b) Causas internas:

- As políticas e estratégias económicas seguidas; políticas de protecção comercial.
- Sobre valoração das moedas nacionais.
- Sobre dimensionamento da capacidade industrial.
- Sobre dimensionamento do sector público.
- Sobre investimento em indústrias de substituição de importações e nos sectores de

produção de produtos primários.

- Excessivo peso das componentes de importação nos custos de produção em relação à capacidade interna de criação de divisas e de poupança.

As consequências foram uma sucessão de desequilíbrios macro e micro económicos e o surgimento de economias completamente distorcidas.

Assim, afiguram-se desequilíbrios macro económicos; entre o sector agrícola e o industrial, entre o sector privado e o estatal, entre a indústria de consumo final e as restantes, entre a tecnologia de substituição de importações e a capacidade endógena de criação de poupança e divisas.

Factores, que juntos geram outro tipo de desequilíbrios de natureza financeira; inflação progressiva e galopante (chegando-se, em países como Angola a níveis de hiperinflação)⁽⁶⁸⁾, défice orçamental crónico, défice na balança de pagamentos, distorções nas taxas de câmbio que se viram sobreavaliadas. E por fim, a explosão de actividades informais como forma alternativa de contornar os efeitos sociais da crise.

É nesta conformidade que uma boa parte dos Governos da África Subsaariana aceita os programas de ajustamento estrutural concebidos pelas instituições do BM e do FMI.

Estes programas estão concebidos com dois grupos de medidas;⁽⁶⁹⁾.

- Medidas de estabilização e
- Medidas de ajustamento estrutural.

Os objectivos a alcançar com a execução de medidas de estabilização serão; a diminuição dos défices de pagamento e fiscal e a redução da inflação e criação de condições de estabilidade e crescimento económico.

Para materialização destas medidas, aconselham-se algumas políticas monetário-fiscais que passam pela desvalorização das moedas, controlo da massa monetária em circulação, limitação do crédito ao Estado e às Empresas Públicas, eliminação das políticas de subsídios e subvenções, redução dos investimentos públicos, contenção dos salários, liberalização do comércio e dos preços entre outras.

No âmbito das medidas de ajustamento estrutural prevê-se alcançar incrementos na eficiência da utilização dos recursos, no sentido da inversão das tendências até aí verificadas. Pauta-se por uma transferência dos recursos do sector industrial para o agrícola, no sentido de reanimar a sua produção. Da mesma forma que se pretende a transferência de recursos do sector público para o sector privado.

Outra tendência a inverter seria a obsessão pelas políticas de substituição de importações, primando-se por indústrias de exportação, ou seja em vez de produção de bens de consumo

final, focalizar muito mais as atenções para a produção de matérias-primas, bens intermédios e bens de capital.

Outras medidas de política fiscal complementarizariam aquelas e seriam entre outras: a liberalização do comércio externo e da política cambial, a privatização e ou a reforma do património estatal, reformas no sector bancário, financeiro, creditício, fiscal; (revisão da legislação regulamentar a todo este conjunto de reformas).

Portanto, sob o ponto de vista do Banco Mundial, haveria que fazer três tipos de reformas:

1. Modificações na estrutura de preços existente, porque normalmente não eram determinados pelos mecanismos de oferta e procura.
2. Privatização de parte do sector empresarial do Estado visando uma economia funcional.
3. Orientação da produção, preferencialmente para os bens transaccionáveis, ou seja aqueles bens que se destinam às exportações e ao consumo interno e garantam o aumento de receitas para os pagamentos externos e os meios de financiamento interno da economia, com vista à modificação do modo de inserção dessas economias no mercado internacional.

Mas quando se analisam os efeitos dos programas de ajustamento, obtém-se resultados negativos. Na maioria dos países que materializaram o programa não se notam sinais de desempenho económico satisfatório. Pelo contrário, casos há em que os desequilíbrios macro económicos se agravaram. Além do que a conjugação das medidas acarretou efeitos sociais de impacto muito forte sobre as populações de baixo poder aquisitivo. Por outro lado também pesou a incorrecta adaptação dos programas à realidade económica de cada país, por parte dos respectivos Governos.

Tais programas têm sido constantemente criticados, sob o ponto de vista da sua concepção, sendo comum realizar-se, por iniciativa do BM/FMI, inquéritos sobre as “Dimensões sociais de ajustamento”, exactamente para se reavaliar correcções tendentes a equilibrar os efeitos perversos sobre os agregados familiares.

Nas discussões que se desencadeiam sobre os efeitos perversos desses Programas, alguns analistas referem inconsistências de ordem conceptual, dado que:

- i) Acarretam como consequência imediata uma forte contracção da procura. E uma economia estrangida pela procura não pode crescer, pois um bloqueio da procura por abaixamento do poder de compra da economia não motiva nem possibilita o investimento.
- ii) As políticas de desvalorização e controlo dos créditos levam a um aumento do custo de obtenção de fundos internos e externos, necessários ao investimento. A

desvalorização acentuada da moeda torna mais caro o recurso ao financiamento internacional e o forte controlo do crédito condiciona o acesso ao financiamento interno.

Como nessas economias não existe um mercado financeiro, gera-se uma contradição entre essas medidas e os seus efeitos.

A desvalorização da moeda encarece o processo de formação de capital e não permite que se refaçam as condições de reposição dos bens intermédios para as Indústrias.

- iii) Uma política de redução drástica das despesas públicas leva à contracção da dimensão do mercado, reduz a procura e aparece com efeito inibidor do crescimento económico, pois não permite o desenvolvimento necessário das infra-estruturas.

Como resultado, os programas de ajustamento produziram um efeito desindustrializante⁽⁷⁰⁾, na África a sul do Sahara. Afirma-se que por inexistência de mercados mais aperfeiçoados e acabados pois subsistem fenómenos alheios aos mercados considerados funcionais.

“De que serve uma central eléctrica se uma vez concluída não se consegue fazer chegar a electricidade a lado nenhum? Um caminho-de-ferro onde nada justifica que passe um combóio ou quilómetros de buracos que dão pelo nome de estrada?”⁽⁷¹⁾. Eis uma discricção simples do aproveitamento que certos países em desenvolvimento fizeram dos fundos disponibilizados pelas instituições financeiras do BM e do FMI e da ajuda pública ao desenvolvimento em geral.

As estruturas do BM defendem ser comum a estes países, uma má política de gestão e manutenção dos investimentos infra-estruturais e não lhes reconhecem uma utilização eficaz e eficiente dos cerca de 200 mil milhões de USD⁽⁷²⁾ que anualmente são canalizados para estes países para construção de novas infra-estruturas em caminhos-de-ferro, água e energia eléctrica.

Com efeito, “o investimento em infra-estruturas (só terá) efeito de crescimento económico e combate à pobreza...Se der origem a serviços eficientes que tenham uma procura efectiva”⁽⁷³⁾.

O maior problema destes investimentos é a falta de manutenção. O BM refere que poderiam ser economizadas grandes somas de recursos se se prestasse maior atenção à manutenção. Por exemplo, refere que para “um investimento de 12 mil milhões de dólares em manutenção de estradas teria sido evitado o gasto de 45 mil milhões na repavimentação das mesmas estradas”⁽⁷⁴⁾.

Em síntese, os aspectos citados, relacionados com a fraca capacidade de aplicação dos programas, e da inconsistência da sua concepção trazem por fim, efeitos sociais sobre as

famílias, levam à corrosão moral e dos bons costumes da população. Levam à degradação do nível de emprego e à baixa dos salários, levam à desagregação do tecido familiar. Os homens em desemprego, ou dedicam-se a trabalhos perigosos, ilícitos ou pouco dignos, ou tornam-se alcoólatras ou ociosos, quando já não for possível obter receitas informais de sobrevivência. As mulheres, passarão a estar a maior parte do dia fora dos lares, descurando o zelo doméstico e familiar, e em muitos casos entregando-se à prostituição. Também as crianças, muitas delas exploradas pelos adultos, colocadas no mercado de trabalho informal não remunerado, deixam a vida escolar e todo um futuro promissor, assim comprometido.

Por este caminho propicia-se um quadro de desaparecimento dos valores sociais e morais e facilmente prolifera a delinquência e outras taras sociais que se vêm desenvolvendo em certas cidades africanas lado a lado com a outra face da informalidade.

2.2. O Conceito Desenvolvimento e suas Relações com o Informal

2.2.1. Generalidades sobre o Conceito

Desenvolvimento é efectivamente um termo bastante ambíguo e indubitavelmente “todas as teorias de desenvolvimento...expressam noções preferenciais acerca do que é o desenvolvimento”⁽⁷⁵⁾. Noções que por sua vez traduzem certos “valores”.

Os países desenvolvidos entendiam (e entendem ainda em certa medida) o desenvolvimento como o aproveitamento dos recursos naturais e humanos. “O conceito inclui uma poderosa componente normativa. As diferentes opiniões que se sustentam acerca dos méritos das diferentes políticas de desenvolvimento derivam, em última instância de crenças diferentes acerca da natureza humana da sociedade e dos processos históricos e de concomitantes convicções éticas”⁽⁷⁶⁾.

Por sua vez o conceito de modernização viu neste termo, mais tarde, a imitação dos próprios países desenvolvidos, reduzindo-o quase sempre ao mero crescimento económico (quantitativo). Ora, este crescimento económico não foi, na maior parte dos casos, acompanhado da redução de pobreza no Mundo o que provocou a necessidade de se questionar o conceito de desenvolvimento, desmistificá-lo e encará-lo mais nos seus aspectos sociais e humanitários, tais como; a satisfação das necessidades básicas e a “auto-suficiência com acentos tónicos sobre a equidade, o bem-estar e a justiça social”⁽⁷⁷⁾, como refere Goldsworthy.

No decurso do século XX, são enunciadas várias teorias da mudança social, umas mais

sociológicas, outras mais económicas, caracterizadas por “esquemas obrigatórios”, de modelos de transição de um estágio menos avançado para outro mais avançado, cujos esforços e tentativas de os praticar saíram gorados num vasto número de sociedades. Porque tais modelos se referiam a sociedades originais; como Inglaterra, França e de tão fechados não tiveram em conta o que se passaria além das fronteiras do Mundo denominado Desenvolvido.

Só após o desfecho do período colonial, produto de discussões sobre o desenvolvimento do III Mundo, se começa a direccionar para uma análise na tentativa de compreender o desenvolvimento noutras bases. Contudo, até aí ainda fortemente encarado como ideia de “Missão civilizacional”.

Esta fase de identificação; desenvolvimento igual a extensão da civilização (ao Continente negro) dura até a II Guerra Mundial. A partir desta altura evidencia-se um conteúdo mais economicista, associado à ideia; progresso igual a desenvolvimento económico.

A noção de crescimento económico assumida pelas teorias económicas, equivalia à; “o aumento regular da produção de bens e serviços que se observa a partir de uma época relativamente recente da História das sociedades humanas”⁽⁷⁸⁾.

Assim, o crescimento económico é tido como um conceito abstracto, em proveito da concepção generalizada de “Mudança Social” ou seja mudança de instituições, dos sistemas produtivos, tecnologias e modo de vida das pessoas em geral.

O conceito de desenvolvimento, na visão de certos autores e críticos, admite três sentidos diferenciados⁽⁷⁹⁾; ideológico, utópico e de prática social.

Esse sentido ideológico manifesta-se na apreensão do desenvolvimento como imitação do perfil das sociedades “ditas desenvolvidas”, utilizando-as como padrão dos “menos desenvolvidos”. Mas uma vez demonstrada a sua inoperacionalidade nos países menos desenvolvidos e no cerne das críticas que vão sendo feitas às tendências e caminhos prosseguidos pela mudança social nos países mais avançados, admite-se estar perante um certo estágio de alcance utópico denominado desenvolvimento. Mas ainda assim os processos de mudança social, tal como vêm sendo concebidos pelo sistema capitalista imputam ao conceito a rigidez normativa de prática social a percorrer pelos países que se pretendam desenvolvidos.

François Perroux defende que, na atenção a dar ao desenvolvimento é necessário repensar os domínios e instrumentos de análise económica pois para si, “o desenvolvimento remete-nos para o homem, sujeito e agente, para as sociedades humanas, para a sua finalidade e para os seus objectivos manifestamente evolutivos”⁽⁸⁰⁾.

Refere ainda que “o desenvolvimento de cada homem e de todos os homens é uma

finalidade que deveria ser aceite unanimemente pelos responsáveis da política, da economia e da investigação...”⁽⁸¹⁾.

Ao exaltar os valores e as potencialidades humanas no processo de modernização das sociedades, Perroux critica com alguma ênfase, a aposta no novo modelo de desenvolvimento que hoje se pretende; global, endógeno e integrado.

Perante as tentativas fracassadas das experiências dos modelos ocidentalizados em países sub desenvolvidos, o autor observa que estes países têm sido vítimas de “noções”, “formalizações” e “estratégias” que não foram por eles elaboradas e nem sequer vividas pela sua experiência, mas que lhes são impostos pelo mundo desenvolvido ao serviço dos seus próprios interesses.

Experiências e estratégias como “exportação de produtos de base”, “substituição das importações”, “industrialização acelerada”, chocaram e desacreditaram as teorizações e modelos receitados, de transição do tradicional para o moderno, nos países ainda hoje considerados atrasados.

Associado numa primeira fase à ideia de progresso social, o conceito desenvolvimento, pressupunha felicidade e justiça social para toda a humanidade. No entanto, o confronto com a realidade, que impõe incessantemente uma comparação entre os dois mundos, resulta na constatação de injustiças de ordem estrutural, geradas pelos mitos intrínsecos ao conceito, nos últimos anos⁽⁸²⁾.

Sem dúvida que o acontecimento mais marcante vivido pela humanidade, e que suscitou o processo hoje denominado desenvolvimento, foi a revolução industrial. Esta trouxe implícita um conjunto de mudanças, quer na mentalidade dos seres humanos, nas formas de vida, modos de produzir, trouxe consigo a possibilidade de maiores volumes de produção de bens consumíveis e serviços prestados, trouxe enfim o que hoje ainda pressupõe para a maioria das mentalidades, o crescimento económico. Mas o conceito encerra uma forte dose de economicismo. A base económica é o centro da actividade humana, das análises, das atitudes e, os indicadores económicos ou índices de desenvolvimento são a expressão, os instrumentos de medida do nível deste estágio: o desenvolvimento.

Ao conceito está assim implícita uma mitologia assente nas seguintes características; uma grande valorização da quantidade em detrimento da qualidade de vida, o quantitativismo. O industrialismo; a industrialização a qualquer preço será nesta base o primeiro sinal de desenvolvimento, seguido do produtivismo, o tecnologismo e o consumismo. Um tecnologismo que gera mais produtivismo que por sua vez gera mais consumismo, deixando o mundo moderno escravo das necessidades, nunca satisfeitas, produto da inovação incessante e

da obsolescência permanente de todas as criações possíveis. O urbanismo, o racionalismo e o individualismo e por fim, uma visão etnocêntrica das realidades sociais; o que não for igual ao que se subentende por desenvolvido, o que não obedecer às balizas impostas por esses padrões (mitos), é inferior, é atrasado, é subdesenvolvido

“Como a bala que embate numa vidraça, o industrialismo estilhaça essas sociedades...a revolução superindustrial pode agora ser vista como o que, em grande medida, é: o progresso da sociedade humana para o seguinte e mais elevado estágio de diferenciação. É por isso que, muitas vezes, nos parece que a nossa sociedade está a rebentar pelas costuras. Está de facto. É por isso também que tudo se torna cada vez mais complexo”⁽⁸³⁾..

Este quadro de injustiça estrutural, intrínseco ao processo de desenvolvimento eurocêntrico é fundamentado pela situação real dos nossos dias, quando assistimos à fome, miséria e subnutrição a que estão sujeitos certos povos e grupos sociais, quando assistimos à corrida armamentista e guerrilhas devastadoras, movidas na sua maioria pela intolerância às diferenças políticas, religiosas, sociais e etnoculturais, ou todo um conjunto de procedimentos que desestabilizam e perigam o equilíbrio ecológico, tendo como bandeira o progresso técnico.

Mas é bom saber-se que a partir do século XX, emerge uma outra visão, mais humanista, de conceber o desenvolvimento. No relatório de desenvolvimento humano de 1994, o PNUD introduz pela primeira vez um novo indicador de medida deste estágio; O indicador de desenvolvimento humano (IDH) que se traduz num quadro de desenvolvimento “sustentável”.

Refere-se que, “O desenvolvimento humano sustentável é um desenvolvimento que não gera apenas crescimento económico..., regenera o ambiente em vez de o destruir, fortalece o povo em vez de o marginalizar. É o desenvolvimento que dá prioridade aos pobres.”⁽⁸⁴⁾.

Os clássicos indicadores do crescimento económico referem que nos últimos 50 anos, (anteriores a 1997) o PIB mundial cresceu 7 vezes, passando de 3 biliões de dólares para 22 biliões, acompanhado por um crescimento populacional mundial duplicado; de 2,5 mil milhões, para 5,5 mil milhões em 1994. Mas, “apesar de todos os avanços tecnológicos ainda vivemos num mundo onde 1/5 da população em desenvolvimento passa fome diariamente, 1/4 não tem acesso (a suprir) necessidades básicas, como água potável e 1/3 vive num estado de pobreza absoluta.”⁽⁸⁵⁾.

Nos anos de hoje, a segurança humana não pode ser vista simplesmente sob o ponto de vista pessoal. O seu alcance é global.

Factos como a droga, a sida, o terrorismo, a poluição ou a poluição nuclear e os problemas ambientais ultrapassam as fronteiras de insegurança pessoal. Assim, “o desenvolvimento

humano sustentável dirige-se à equidade...Um novo modelo de desenvolvimento, (pretende-se) que coloque o povo no centro, que olhe o crescimento económico como um meio e não como um fim, que proteja as oportunidades de vida das futuras gerações, assim como das actuais e respeite os sistemas naturais dos quais a vida depende”⁽⁸⁶⁾.

2.2.2. Peso e Características do Sector Informal na A.S.S.

Os resultados extraídos dos já numerosos trabalhos e inquéritos realizados em grande parte dos países da África Sub Sahariana têm revelado que o peso do sector informal urbano em África é bastante expressivo.

O número de pessoas que trabalham neste sector em África e em outros países não desenvolvidos, não só aumentou em termos absolutos como em relação ao total da população activa nos últimos 20 anos anteriores a 1994. Um aumento que, para o caso dos países da África negra pode ser explicado pela diminuição da capacidade empregadora do sector público por um lado e falta de criação de novos postos de trabalho nos sectores da indústria e serviços, por outro lado.

A importância do sector informal também se deveu muitas vezes às consequências dos efeitos perversos dos programas de ajustamento estrutural. A “redução da procura global freia a criação de empregos e a distribuição de receitas, por outro lado a redução de receitas reais pode conduzir a um acréscimo de propensão ao consumo de bens do sector informal pelas classes que ocupam uma posição económica no sector moderno”⁽⁸⁷⁾.

Os primeiros inquéritos realizados no Burkina Faso sobre as actividades informais, foram um em 1976 e outro em 1991 após ter sido iniciado um conjunto de medidas económicas no âmbito de um programa de ajustamento estrutural realizado no período 1990-1993. Foram efectuadas algumas pesquisas junto de alguns habitantes da capital (Ouagadougou)⁽⁸⁸⁾. Constatou-se que mais de metade das micro empresas interrogadas em 1991 tinham iniciado numa forma ou de outra as suas actividades 10 anos atrás, mas haviam-se verificado mudanças na estrutura e no número das actividades não formais. Registou-se o aparecimento de actividades novas e mudanças na própria composição sectorial da economia informal.

O que se constata na generalidade dos países é que o sector informal vai-se progressivamente transformando num sector de comércio e serviços, ao mesmo tempo que ocorre um processo de diferenciação, no qual se regista um número limitado de empresas que prosperam e um número considerável, bastante expressivo, de artesãos e comerciantes marginais e ambulantes com perspectivas muito reduzidas, verificando-se que “O sector

informal é por vezes o lugar de promoção social, para passagem do assalariamento para o empresariado e lugar de refúgio quando a crise apela à passagem do assalariamento moderno para o informal”⁽⁸⁹⁾.

Num estudo efectuado pelo Centro de Desenvolvimento da OCDE numa acção concertada com o BIRD em 1988, pode ler-se que o sector informal em geral ocupava cerca de 40 a 50% da população activa não agrícola mas também não assalariada dos países da África negra⁽⁹⁰⁾ chegando a ocupar nos países da zona do Sahel mais de 50%, no Senegal cerca de 40% e na Costa do Marfim perto de 48% da população activa não agrícola⁽⁹¹⁾.

Em 1984 o sector informal da zona urbana da Costa do Marfim representava cerca de 43,1% da mão-de-obra ocupada. No Togo o emprego informal urbano chegara a constituir 49%, dos quais 2/3 referiam-se a empregos por conta própria e 1/5 a indivíduos aprendizes⁽⁹²⁾. Ainda no Togo (1984), o sector terciário ocupava um lugar de destaque no cômputo dos empregos urbanos do sector informal. Representava cerca de 80% das unidades de produção (ou seja 64,5% dos empregos) contra apenas 43,6% de unidades de produção pertencentes ao sector moderno⁽⁹³⁾. (Jacques Charmes⁽⁹⁴⁾ considera que o terciário aumenta quando a urbanização aumenta).

Em Niamey (Níger) em 1981, os vendedores ambulantes constituíam uma parcela importante do sector informal, representavam cerca de 33,3% do emprego informal. Em Conacry os mesmos representavam em 1987 cerca de 35,9%⁽⁹⁵⁾.

As pequenas actividades, na África sub Sahariana não tendem a desaparecer, pelo contrário. A sua extensão abarca a produção de bens e serviços essenciais à vida urbana para cobertura de necessidades fundamentais dos cidadãos como, alojamento, construção e alimentação que resultam em serviços mercantis tais como; artesanato de produção e recuperação e reciclagem de mercadorias industriais, etc.

No estudo da OCDE/BIRD citado, refere-se que embora não registada, ou mal registada, a riqueza criada pelo sector informal é demasiado real e há que lhe imputar o seu verdadeiro valor, “a sua produtividade ultrapassa muito largamente, na maior parte dos centros urbanos o PNB per capita”⁽⁹⁶⁾, contabilizado oficialmente.

A OCDE/BIRD considera que os factores que contribuem para esse dinamismo sejam; a economia de divisas que o sector representa, a criação de empregos sem necessidade de grandes entradas de capital inicial, a formação profissional no terreno (no grupo) e a adequação da produção e serviços a necessidades bem localizadas.

No cômputo da heterogeneidade característica às actividades informais em África, o mercado de bens e serviços e o mercado não oficial de moeda, constituem os dois grandes

vértices da informalidade.

A genealogia destes mercados negros dá-se por um processo similar ao das economias socialistas, resultante dos desvios entre preços reais e efectivos. O estabelecimento de preços fixados administrativamente e a prática de subvenções aos preços de certos produtos e serviços básicos aliados à carência de alguns produtos, permite retirar margens de lucro realizadas nestes mercados para bens como; horto frutícolas, calçado, material de escritório, material escolar, medicamentos, bens industriais não duradouros, pescas, materiais de construção, ferragens e ferramentas, alimentos industrializados, etc.

Países como Argélia, Angola, Nigéria ou Madagáscar vivenciaram e alguns deles ainda vivem estas situações. Nestas economias existiu um fosso entre a oferta e a procura⁽⁹⁷⁾ de certos bens que não conseguiu ser absorvido pelo sistema de preços oficiais.

Ao registar-se um aumento de procura para uma oferta que se mantém constante, resultará um “gap” inflacionista que não será incorporado na evolução dos preços pois estes se mantêm constantes no mercado oficial. Na verdade a economia adquire características inflacionistas mas que se escondem por detrás de preços estabelecidos pelo estado (subvencionados)⁽⁹⁸⁾.

Esta situação viabiliza a criação de mercados secundários. Pois se a procura aumenta e a oferta se mantém constante, o produto torna-se raro mas possível de ser encontrado nos mercados paralelos (embora mais caro).

Nas economias de penúria, aparece necessariamente um mercado informal paralelo que escapa às estatísticas nacionais e que consegue níveis de receitas mais altas à custa da especulação de preços. Este encarecimento dos preços obedecerá aos níveis de oferta e procura dos produtos e à capacidade e habilidade que os agentes informais tenham de organizar a retenção de produtos para colocação no mercado em épocas de menor oferta, tornando esses produtos ainda mais raros e caros.

Nos países africanos que se aliaram a uma estratégia de desenvolvimento pró socialista, as práticas informais ou subterrâneas verificam-se desde as transacções entre empresas e serviços públicos. Em que o fornecedor do bem ou do serviço (Instituição Pública) só executa a transacção em troca de certos artigos ou favores em benefício individual de quem executa o serviço. Ou fá-lo a um preço extra-oficial. A não ser assim, arranja toda a sorte de artimanhas para burocratizar o processo e impossibilitar a sua realização. Angola é fértil em exemplos desta natureza.

Em países como a Nigéria, Zaire, Angola, o reencarecimento dos preços efectivos é por vezes também consequência das várias fases de intermediação do processo, desde a compra

ao lugar de revenda. Por exemplo, a importação ilícita de bens a países vizinhos impõe em primeiro lugar o acesso a divisas do mercado paralelo e depois da compra (importação) outros custos se seguirão que concorrerão para o encarecimento do produto. Haverá que "indemnizar os bons ofícios" de todos os intervenientes no circuito; serviço aduaneiro, transportação, controlo nos serviços de emigração e fronteiras, etc..

Como se pode observar, o mercado negro exerce determinadas funções peculiares. Segundo Benissad:

- ◇ É esse o mercado que garante a estabilidade e a igualdade entre oferta e procura, realizada somente fora do mercado oficial (através da oscilação dos preços), facto que em situação de preços pré determinados, tal equilíbrio jamais seria satisfeito.
- ◇ Permite a uma grande faixa da população auferir receitas de subsistência. Pese o facto de a mais das vezes os produtos serem de proveniência duvidosa; e em contraposição permite aos que detêm o monopólio das importações a realização de grandes margens de lucro conseguidas pela venda destas importações, adquiridas a preços oficiais, nos mercados não oficiais a preços de mercado.
- ◇ É esse mercado que assinala e dá o indicador de um sistema de raridade relativa, através da evolução da procura.

O mercado não oficial de moeda é outra das formas de mercado não oficial, de grande dimensão nas economias da África sub Sahariana.

“A sua importância deriva dum controlo rigoroso das trocas, da inconvertibilidade externa das moedas e da fixação da sua própria taxa de câmbio”⁽⁹⁹⁾.

Esta prática também assume um mecanismo semelhante ao das economias então socialistas.

Foi típico destas economias, exercer restrições ao acesso de divisas pelos vários sectores da vida pública e privada e toda a actividade bancária obedecer a rígidos critérios estabelecidos superiormente nos programas de planificação nacional. Este conjunto de critérios baseou-se em políticas de fixação de taxas de câmbio únicas, determinadas a partir de uma cesta de moeda, levando à sobre avaliação da moeda local. Esta situação impulsiona caminhos alternativos de reposição das moedas de troca limitada, ou seja um maior fluxo de capitais ilícitos que mantém um mercado paralelo que resulta na cada vez maior depreciação da moeda local.

Naqueles países em que a oferta de bens é assegurada e onde a política de investimentos, principalmente os privados são promovidos e incentivados, assumindo-se um regime político institucional liberal, o volume das trocas paralelas de moeda é inexpressivo e não se regista

uma depreciação tão acentuada da moeda local, servindo o quadro que se segue como ilustrativo⁽¹⁰⁰⁾.

VALOR DO DÓLAR / MAIO: 1983		
	Mercado paralelo	Mercado oficial
* Dinar Tunisino	0,63	0,64
* Dirham Marroquino	0,64	0,45
* Franco CFA	367,00	366,00
* Shilling Kenyano	13,90	12,90

Fonte: Benissad (v.n. 98)

2.2.3. O Sector Informal como Forma de Desenvolvimento

«Se o sector informal não é em si um modelo alternativo de desenvolvimento, seu potencial, seu dinamismo, sua faculdade de adaptação são essenciais para a reposição do crescimento. Ele é muito mais que regulador da crise»⁽¹⁰¹⁾.

Perante esta realidade, palpável, que representam as actividades informais em África, algumas questões se colocam:

- Terão estas actividades tendência a se desenvolver?
- Haverá desenvolvimento gradual destas pequenas actividades, capaz de evoluir para a formalidade, o empresariado?
- Será o sector informal uma forma típica de desenvolvimento destas sociedades?

Nota-se que enquanto algumas actividades resultam do processo de modernização das cidades, outras conservam procedimentos tradicionais e outras são o mero resultado da situação de miséria social.

Alguns analistas acreditam que existe um futuro promissor nas actividades informais. Para tal adiantam medidas a serem tomadas pelas políticas de Governo, no sentido da promoção das pequenas actividades. Alguns Estados chegaram a avançar algumas medidas de incentivo à pequena actividade, mas existem determinados obstáculos que tornam perversos os efeitos destas medidas.

A este respeito Hugon⁽¹⁰²⁾ refere que um rápido desenvolvimento das actividades informais nos países subdesenvolvidos ainda não é possível. A competitividade que se consegue entre os vários sectores informais está subjacente a um ingresso na actividade informal, livre de grandes constrangimentos e a uma forma de remuneração de trabalho facilitada que compensa a baixa produtividade em relação às grandes empresas industriais. Estruturar estas pequenas actividades, significaria fazê-las evoluir para pequenas unidades do sector moderno e esta

constituição de pequenas empresas nacionais, lado a lado com grandes empresas modernas só seria possível à custa da marginalização da maioria das pequenas unidades assim como de uma redução da sua capacidade empregadora. Quando se fala em efeitos perversos está-se a referir a este facto. Foram evoluções desse tipo que se encetaram em alguns países e que resultaram na sua marginalização e posterior desaparecimento.

Hugon prossegue dizendo que as estratégias favoráveis ao desenvolvimento do sector não estruturado são dotadas de uma dupla contradição:

- Desenvolver o sector informal significa favorecer as unidades de maior “performance” para fazer aparecer pequenas empresas onde a dinâmica de acumulação se faz à custa de actividades de baixo teor de emprego (salientando ser esta a estratégia do Banco Mundial)
- Ou, na visão da “OIT” seria a protecção dos trabalhadores, fazendo respeitar as leis sociais, integrando o sector “fora da lei” nas regras oficiais, abolindo-o até eliminar uma boa quantidade de unidades nas quais se sabe que o desempenho da actividade só é possível em alheamento às leis e regras oficiais.

Penouil chama a atenção para três questões básicas quando se analisa o processo de desenvolvimento dos países sub desenvolvidos:

1. Conceber o desenvolvimento como fenómeno global que reflecte todos os componentes sociais, económicos, políticos, jurídicos, culturais, religiosos, etc. De formas que qualquer modificação numa das partes deste sistema influenciará e afectará a sociedade no seu todo.
2. Analisar o desenvolvimento como forma da dinâmica social a longo prazo. O que significará ver na mudança social um fenómeno dialéctico, (não linear), sujeito a retrocessos, avanços e estagnações. Considera então que “o desenvolvimento não é uma sucessão de eventos sempre favoráveis para todos. O desenvolvimento não é “bom” ou “mau” em si. Ele transporta consigo múltiplos desequilíbrios, modificações do sistema de valores, mudanças culturais, redistribuição de poder que não acontece “sem crises psicológicas, morais ou sociais”⁽¹⁰³⁾.
3. Considerar que o desenvolvimento como forma específica do dinamismo social, representa a capacidade de adaptação da sociedade ao funcionamento das “sociedades técnicas”⁽¹⁰⁴⁾.

Tivemos já a oportunidade de nos debruçarmos sobre o carácter ambíguo do conceito desenvolvimento, no início deste ponto, analisando, embora superficialmente alguns dos

mitos que lhe são inerentes. Penouil questiona-se se será este protótipo de sociedade - sociedade técnica - inelutável. Não existirão outras formas de dinâmica social? Se sim, se forem possíveis outras formas de dinâmica social, orientadas para a criação de outros tipos de sociedades então, Penouil não imputa ao conceito “desenvolvimento”, tal como vem sendo concebido para as sociedades técnicas, a noção de prática social, generalizada a qualquer tipo de sociedade.

É à dinâmica social dos países em desenvolvimento que Penouil chama de “desenvolvimento espontâneo”. Dinâmica que conduz estas sociedades a se aproximarem do perfil da “sociedade técnica” com várias modalidades e formas de organização. Um dos componentes desse “desenvolvimento espontâneo” é então o “nosso” sector informal, constituído pelas pequenas actividades mercantis. O “desenvolvimento espontâneo” é por isso uma modalidade particular de dinâmica social de desenvolvimento.

A coexistência e convivência dos dois mundos, (países desenvolvidos/países sub desenvolvidos) na mesma época histórica proporciona que uma das visões do desenvolvimento se imponha e apareça para o mundo sub desenvolvido na forma de um “desenvolvimento transferido”.

O “desenvolvimento espontâneo”, não sendo oriundo do mundo desenvolvido, parte das estruturas, crenças e costumes tradicionais (passados) adaptando-os progressivamente, parcialmente e temporariamente às exigências do mundo novo.

Quer assim dizer-se que no ciclo de desenvolvimento destes países (subdesenvolvidos) intervêm três processos:

- O desenvolvimento transferido,
- O desenvolvimento espontâneo e
- O papel das estruturas antigas.

Penouil refere que “o desenvolvimento transferido (nestas sociedades) contrasta com a inércia de toda uma parte da sociedade”⁽¹⁰⁵⁾. Argumenta que em qualquer sociedade, forças evolucionistas chocam e contrastam com os modelos e forças tradicionais (antigas). Estando em causa a salvaguarda do sistema de valores tradicionais da sociedade (crenças, explicações sobre o universo, distinção entre bem e mal, etc.), pelo que para si, “colocar em causa esse sistema de valores é pôr em causa o que constitui o cimento da sociedade”⁽¹⁰⁶⁾.

Esta afirmação de Penouil faz-nos recuar às explicações antropológicas sobre as lógicas económicas e sociopolíticas das sociedades pré coloniais africanas;

A família, no conceito de família alargada, tipicamente africana, era a mais pequena unidade social que assegurava a gestão das três dimensões mais profundas do viver social; o

território (a propriedade, a habitação), a procriação (a continuidade da espécie, os filhos), e o trabalho (os alimentos).

Os filhos, eram encarados como o fim último da sexualidade, como garantia da gestão contínua deste pequeno núcleo: a família. Pois as economias das sociedades rurais africanas estavam viradas para a reprodução e não para a produção.

Uma família era então uma primeira instância que constituindo aliança com outras famílias aumentava a sua capacidade de gestão e equilíbrio destes três factores do viver social, buscando as complementaridades necessárias. Tais estratégias de complementaridade garantiam a circulação de bens, por via de troca de favores, dádivas, serviços prestados, sacramentados pelos laços de parentesco dados pelo casamento.

O casamento tradicional africano entre famílias, era um acto produtor e fundador de relações muito fortes e duradouras no tempo que cimentava os alicerces desta base de estratégias de complementaridade.

A lógica de evolução tipicamente africana era assim, nesta base, de pura economia de subsistência, um termo que actualmente é utilizado de forma pejorativa, associado a fome, miséria ou carência.

Marshall Sahlins classificou este tipo de sociedades como as primeiras sociedades de abundância: as sociedades de caçadores e recolectores. Na realidade nestas sociedades não estava em vista a produção de excedentes, mas apenas o seu auto sustento, existindo de facto uma grande resistência em produzir-se mais do que o necessário para consumo e para satisfazer as obrigações sociais expressas nas estratégias de complementaridade.

Para M. Sahlins, uma situação de abundância é aquela onde se satisfaçam as necessidades que existam, que pode ser encarada de dois ângulos: produzindo muito ou, necessitando pouco.

Na visão do progresso eurocêntrico, significará produzir bastante, criando excedentes, mas na visão das sociedades de subsistência pauta-se pela limitação das necessidades. No conceito eurocêntrico, as necessidades são infinitas e os meios para as satisfazer são raros e finitos.

Transportando esta linha de pensamento para a teoria do desenvolvimento espontâneo, Penouil ressalta existir uma certa resistência à mudança, por parte de certas forças tradicionais. Penouil crê que não existe uma fracção da sociedade que realize o desenvolvimento, enquanto outro o refuta. O que se passa, é que existirão atitudes ambíguas e diferentes em função dos interesses de cada veia da sociedade.

Sendo certo que uma grande parte dos actores sociais não estão em condições de levar a cabo o desenvolvimento transferido, é muito mais certo que esta faixa da população jogue um

papel essencial na edificação do desenvolvimento espontâneo. (DE).

Mas sendo o DE uma forma de desenvolvimento, também acarreta um conjunto de mudanças radicais nas modalidades tradicionais de funcionamento e está estreitamente relacionado com o desenvolvimento transferido.

Penouil argumenta que não fosse a influência do desenvolvimento transferido e a sua capacidade de impor a mudança, através da incessante criação de necessidades novas, por modificação das condições de vida no meio urbano, o desenvolvimento espontâneo não teria razão de ser, nem seria materializável.

Para si, “o desenvolvimento espontâneo é a resposta fornecida pela sociedade às aspirações ...de criação de sociedades desenvolvidas”⁽¹⁰⁷⁾.

O DE apresenta assim duas características básicas:

1. Aparece no prolongamento das estruturas tradicionais. Não implicando a criação de estruturas modernas nem o abandono do conjunto das práticas tradicionais. Neste sentido, “o DE apresenta-se não como a substituição duma organização socioeconómica por uma outra mas como a lenta e progressiva evolução de um tipo de sociedade para um outro pelas combinações extremamente variadas dos componentes inerentes aos dois tipos de sociedades”⁽¹⁰⁸⁾. Desta forma, não se pode falar de um modelo de desenvolvimento espontâneo, porque não existe um modelo específico. É muito difícil descrevê-lo. O que se vê é existirem muitas estruturas que se compõem de características múltiplas das várias formas de produção. Então, o DE actuará de forma diferente do desenvolvimento transferido (DT). Enquanto o DT pressupõe a absorção dos sistemas tradicionais pelos sistemas modernos, o DE supõe a aparição gradual por “transformações progressivas, a partir das estruturas tradicionais”⁽¹⁰⁹⁾.

2. Apresenta-se como um fenómeno global e descontínuo.

A sua evolução não é linear. Verificamos nos pontos que antecedem a este, que as pequenas actividades informais aparecem e desaparecem, mas apesar disso cada iniciativa tem um significado muito grande na emergência ou satisfação de necessidades novas.

Para Penouil o DE surge da incapacidade e inacessibilidade de se alcançar o DT. pelo que considera as actividades informais como sendo adaptações espontâneas à dinâmica das necessidades, adaptações espontâneas à dinâmica das estruturas produtivas e técnicas produtivas e adaptações espontâneas às dinâmicas mercantis.

Correspondendo à mudança das necessidades, as actividades informais aparecem como uma resposta “inábil e pouco eficaz, mas indispensável para assegurar a sobrevivência num mundo novo”⁽¹¹⁰⁾.

A adaptação às estruturas produtivas expressa-se pelas características dos meios utilizados pelas iniciativas informais, na sua maioria material recuperado, instrumentos obsoletos do sector moderno, não se limitando a serem meros vendedores de produtos e serviços do sector moderno.

A adaptação à dinâmica mercantil é notada pelo facto de o SI participar na criação de uma economia de troca.

Os primeiros passos para o desenvolvimento, na concepção de Penouil, são a monetarização da economia ou seja, uma produção menos limitada à subsistência, tendo na base um incremento das necessidades produto da diversificação da produção. Esta diversificação da produção promove uma certa divisão de trabalho que sugere trocas monetárias sempre que ultrapassado um certo limiar (excedentes).

Deste ponto de vista o sector informal assegura, através destas trocas monetárias, a distribuição de receitas, participando assim na monetarização da economia. Uma vez que; assegura empregos remunerados, complementa as receitas rurais e urbanas e garante pelo menos um salário mínimo a certas faixas da população.

A maioria dos actores directos do SI são migrantes, vindos do interior para os centros urbanos, normalmente do meio rural, pertencem em grande parte à sociedade tradicional, o que confere ao SI regras muito particulares sob o ponto de vista da organização da produção e do sistema de relações sociais. Por consequência, as lógicas que referimos anteriormente, das sociedades pré-coloniais africanas influenciam o carácter da formação do capital no SI, o relacionamento com a clientela, a formação dos preços e toda a sua dinâmica em geral.

O sistema comercial moderno impõe custos fixos comparativamente mais elevados e rígidos (salários, equipamento, instalações, stocks). Custos que só se vêm amortizados após a venda de quantidades consideráveis do produto final, no ponto exacto do limiar de vendas. Custos que se reflectem no preço das mercadorias ao consumidor.

Na concepção de Penouil, o SI é em geral aquele sector que consegue comprar um pouco mais caro e vender um pouco menos caro, porque seus custos são menos rígidos porque não contabilizados e a qualidade do seu serviço mais baixa. Desta maneira o SI participa na criação da economia de troca também pela relação que tem com a procura.

Nas economias em desenvolvimento as pessoas de rendimentos mais baixos abstêm-se de comprar certos produtos no sector moderno, porque o SI apresenta uma oferta adaptada ao nível destas receitas. A pouca rigidez dos custos de produção do SI permite aos seus actores uma predisposição para auferir rendimentos baixos.

A venda avulso é a forma mais expressiva desta adaptação às dinâmicas mercantis,

proporcionando a compra dos bens pelos níveis de receitas mais baixos. Pe. a venda de cigarros por unidade, ou a venda de açúcar às canecas ou a margarina às colheres, enfim todo um conjunto de estratagemas que fazem da categoria preço, no SI, um símbolo de relação social.

O sistema de relações sociais no âmbito das actividades informais apresenta-se assim nitidamente expresso no preço, nas relações laborais e nas relações com a clientela. Na visão deste autor, as actividades económicas não são a prioridade. As relações sociais entre os indivíduos são muito mais importantes. Esta é uma característica típica das sociedades tradicionais africanas, e o SI não contraria abruptamente esta regra ou tendência.

Constata-se que, no SI não é comum o assalariamento, salvo casos excepcionais em que existe assalariamento temporário. As relações entre patrão/empregado são normalmente livres de conflitos, não obstante não existirem quaisquer organizações de protecção sindical informal. As relações de trabalho se confundem com as familiares e a aprendizagem é adquirida na maioria das vezes, gratuitamente. O poder do patrão é visto não tanto em função do seu poderio económico, (que não tem) mas do saber acumulado pela experiência e pelo reconhecimento que a sociedade (e no caso os aprendizes), tem desta mesma experiência.

Ao contrário do sector moderno, em que os preços são iguais para todos os clientes porque reflectem custos imputados ao produto, no SI as relações com a clientela são mais personalizadas. A pessoa no seu todo, será tida em conta; se é conterrânea, se tem posses financeiras, se é amiga do vendedor, etc.

Penouil advoga que no SI, “o preço é o símbolo da riqueza daquele que pode pagar mais”⁽¹¹¹⁾. Afirma que “o mercado informal não é regulado pelo preço” (ou seja,) “não pode ser assimilado a um ponto de equilíbrio entre uma oferta e uma procura colectiva”⁽¹¹²⁾. Afirma ainda que a fixação de preços só existe porque a economia urbana assim o exige. Mas apesar das trocas serem monetizadas, os símbolos e as características das trocas das sociedades tradicionais mostram-se bem demarcados. Refere por isso que nos mercados informais africanos “o preço não é o mesmo para um europeu e um africano, para um indivíduo da mesma etnia e para um estrangeiro, para um rico funcionário e para um pobre desempregado”⁽¹¹³⁾.

Portanto, as manifestações desse desenvolvimento espontâneo através do sector informal reflectem “a fase de adaptação dum sistema de distribuição de bens e dum sistema de repartição e utilização de rendimentos, (sob) os constrangimentos duma sociedade que ainda não acedeu aos meios da sociedade técnica, mas que tem entretanto atraído mutações sem dúvidas irreversíveis”⁽¹¹⁴⁾.

Síntese

Creemos terem sido demonstradas, genericamente, as hipóteses enunciadas.

O processo de informalização africana aparece na esteira do posicionamento histórico a que a África se submeteu, produto de um conjunto de factores sócio económicos (históricos e políticos) correlacionados, com efeito em cadeia, nomeadamente; o processo de colonização, o posicionamento na Divisão Internacional do trabalho (DIT), a conjuntura Internacional, os processos de descolonização, e as estratégias e políticas seguidas pelos políticos e governantes.

Analisar o processo de informalização em África é recair necessariamente para a análise das saídas do fosso em que se encontra, tendentes à redução do “GAP” existente entre a África e o restante sistema mundo.

Produto das novas concepções e teorizações em torno do conceito Desenvolvimento, sendo polémico e ambíguo, não se pode imputar a toda essa não formalidade social uma tipicidade alternativa e assim tratar-se de uma outra forma de desenvolvimento; espontâneo. Porque não se pode ignorar estar a África inserida num Sistema Mundo, dinâmico, dialéctico porque em constante mutação e evolução, do qual não se pode apartar, produto da esfera de relações económico-internacionais a que está sujeita e concomitantemente do seu posicionamento no universo dado pela sua posição na D.I.T.

Nesta busca de soluções, provavelmente passarão o reconhecimento do carácter dinâmico das iniciativas puramente informais, como forma de desenvolvimento espontâneo, mas e sobretudo o reconhecimento do malefício das iniciativas subterrâneas ou ocultas à sociedade no seu todo, proporcionando que aquelas concorram para o processo evolutivo e evitando que estas não destruam ou obstruam este processo evolutivo, na busca de redução deste "Gap", condição "sine Qua none" de um posicionamento mais confortável da África na D.I.T. e no Sistema Económico Internacional.

Poder-se-á inferir estarmos a pretender explicar o fenómeno africano com base nas “teorias de dependência”, enunciadas nos anos sessenta em que se atribuiu o lento crescimento do 3º Mundo à “Ordem Económica Internacional Capitalista” vigente, que fundamentava uma relação dialéctica entre a riqueza do Norte e a Pobreza do Sul; que à riqueza do Norte estava implícita a pobreza do Sul, daí as várias movimentações teóricas internacionais em torno de uma Nova Ordem Económica Internacional.

Actualmente tais teorias têm sido contra argumentadas e desacreditadas perante a realidade que é o desempenho do Sudoeste Asiático. Pergunta-se hoje que se «tal como reivindicava a

teoria da dependência, o subdesenvolvimento do terceiro mundo era resultado da participação dos países desenvolvidos na ordem capitalista global, como explicar o fenomenal crescimento económico que se verificou em países como a Coreia do Sul, a Formosa, Hong-Kong, Singapura, Malásia e Tailândia?»⁽¹¹⁵⁾

Estes países, muito cedo se deram conta que um desenvolvimento auto centrado (fechado) e repleto de barreiras proteccionistas ou políticas como a de substituição de importações, não seriam uma saída para a redução do “Gap” entre eles e os países do norte. «Quase todos estes países puseram deliberadamente de lado políticas de auto-suficiência e de substituição de importações, que na altura proliferaram... e em vez disso, empreenderam com enorme determinação o crescimento baseado na exportação... e não era possível argumentar que... tinham vantagens injustas, por possuírem recursos naturais; ao contrário dos países ricos em petróleo do médio oriente... , entraram na corrida apenas com o capital humano das suas populações»⁽¹¹⁶⁾.

Mas então questiona-se; porquê que outras economias, como as da A.S.S., não conseguiram também este crescimento rápido, tomada que está a consciência do fraco alcance das medidas e estratégias macro económicas adoptadas e depois de materializados passos tendentes à inversão da situação, convergentes à economia do mercado?

São os próprios autores, que desacreditam as teorias da dependência e como tal subestimam o peso do contexto internacional da época, que nos dão as respostas, quando afirmam existirem duas razões de base que explicam este fraco desempenho:

a) Razões de “Âmbito Cultural”; «hábitos, costumes, religiões e estrutura social dos povos... constituem de certa forma, um obstáculo à concretização de altos índices de crescimento económico»⁽¹¹⁷⁾ e

b) Razões de “Ordem Política”.

Explica-se que nestas sociedades, «o capitalismo nunca funcionou porque nunca foi tentado com seriedade... são minadas por tradições mercantis e por um tentacular sector público estabelecido em nome da justiça económica»⁽¹¹⁸⁾.

As explicações vão além das razões políticas, sendo também históricas quando se reportam à herança das práticas coloniais. Afirma-se que Pe.: «enquanto a América do Norte herdou a filosofia, as tradições e a cultura da Inglaterra Liberal ao emergir, ... a América Latina herdou muitas das instituições feudais de Espanha e de Portugal dos séculos XVII e XVIII. (e nós acrescentamos por analogia que também o herdaram outros países colonizados da África, como Angola). Entre estas instituições e políticas estava uma prática conhecida como Mercantilismo»⁽¹¹⁹⁾.

O Mercantilismo era uma prática económica e social exercida pelas coroas dada pelas seguintes características:

- controle pelas coroas de toda a actividade económica.
- medidas de estabelecimento de protecção ao comércio cujo exercício assentava em excessivas regulações e controlos através de licenças e concessões especiais.
- promoção, pela coroa, dos interesses económicos das classes mais altas através de políticas proteccionistas do comércio interno em relação ao comércio internacional, protegidas assim da concorrência internacional.
- uma grande atenção dada ao sector comércio em detrimento dos outros sectores económicos (indústria principalmente).

Citando Llosa, Fukuyama refere que em sociedades como estas (América Latina, A.S.S. e outras do 3º Mundo) «nunca existiu liberalismo, mas sim uma forma de mercantilismo, isto é, “um estado burocrata e exageradamente regulamentador que considera a redistribuição da riqueza nacional mais importante do que a sua produção”, (cuja) redistribuição é feita sob a forma “de concessão de monopólios ou estatutos privilegiados a uma pequena elite que depende do estado e de quem este, por seu turno, é dependente»⁽¹²⁰⁾. Numa relação estreita e íntima onde abundam relações de clientelismo, corrupção e abusos de poder.

É este mesmo mercantilismo, cujo peso burocrático e proteccionista com demasiada presença estatal na vida e regulação económica que freia e limita iniciativas privadas formais, com que se pautaram (como vimos do desdobramento do capítulo) vários países da A.S.S..

Vista a questão por este ângulo, parece imperioso que ao analisar o posicionamento da A.S.S. no Sistema Mundo, não se possa ignorar o peso do factor colonização/ descolonização e do contexto internacional no processo de inserção destas economias na Ordem Económica Internacional e como tal na D.I.T., que se constituíram como factores influentes na modificação das lógicas ancestrais das sociedades colonizadas, interrompendo por isso o seu normal processo social evolutivo.

A persistência por estratégias de conotação mercantil, favorecidas pela presença universal de um sistema económico alternativo, o socialista, criara as bases para o que hoje se vem assistindo na maioria dos países da A.S.S..

O peso do factor cultural, embora aqui não analisado com profundidade é também digno de realce e quiçá poderá ser a chave para a explicação de certos comportamentos não formais (informais e subterrâneos) vivenciados nos países da A.S.S., bloqueando condutas mais compatíveis com a formalização e mais típicas das sociedades liberais.

As lógicas africanas da dádiva ou das complementaridades familiares (entre ajuda), ou o

forte poder dos anciãos perante a comunidade e as obrigações (deveres desta perante aquele), ou ainda o poder do chefe supremo (soba, chefe de tribo, rei) perante os seus súbditos e as respectivas obrigações entre este e a comunidade, enfim, intrínsecas no subconsciente das personagens / actores políticos, económicos ou dos simples actores comuns, influencia e interfere nos comportamentos humanos, perante as novas responsabilidades de gestão de um todo sob critérios, normas, regulamentos e lógicas formais, alheias às suas lógicas ancestrais.

Analisar a génese e evolução das práticas não oficiais urbanas na A.S.S. será pois uma tarefa complexa, não se esgotando no exercício deste capítulo. Mas cremos ter contribuído com algumas pistas para a compreensão da sua genealogia.

CAPÍTULO III

Origem e Manifestações da ENO Urbana em Angola - O Caso de Luanda

Preâmbulo

Constituindo este o capítulo alvo desta abordagem pretende-se, porque assim se requer, numa primeira parte estabelecer uma conjugação com a análise dos factores tendentes à não formalidade e numa segunda parte uma caracterização tão pormenorizada quanto possível das manifestações e graus desta não formalidade.

Parecendo evidente existirem «cada vez mais provas de que tanto os resultados como as determinantes dos baixos e cada vez piores níveis de vida, foram o resultado directo (das) más realizações macro e meso económicas⁽¹²¹⁾...(estando incluídas) nas provas; a diminuição dos rendimentos reais, aumento dos preços dos produtos alimentares, taxas de escolarização baixas, deterioração do atendimento nos serviços de saúde e (sócio administrativos em geral), má nutrição»⁽¹²²⁾ etc., sustentaram a abordagem deste capítulo dois grupos de hipóteses gerais, desdobráveis em outras sub preposições, a saber:

1º grupo

1. - A pretensão por um modelo de desenvolvimento socialista desvirtuou o papel do Estado no que respeita à gestão política, económica e administrativa do país.
 - A carência de certos bens básicos e a fixação de preços por via administrativa, constituíram o gérmen do aparecimento das primeiras práticas de actividade paralela.
 - As actividades não formais apareceram como explosão de iniciativas privadas recalçadas pelo sistema.
2. - A situação de crise económica persistente propiciou um ambiente, favorável à prática de actividades não formais.
 - Os factores que determinaram esta crise e os consequentes programas e medidas de estabilização emanaram efeitos socioeconómicos que favoreceram o exercício de outras estratégias de sobrevivência não formais.
3. - A instabilidade política e militar provocou deslocações massivas de população do interior do país para as cidades, originando processos de urbanização acelerada.

2º grupo

- 1 - A economia Luandense é predominantemente influenciada por actividades não formais.
 - Essas práticas não formais são exercidas a vários níveis; económico, político, administrativo, cultural e judicial e ordem pública.
- 2 - A economia não oficial de Luanda é alimentada principalmente por utilização de processos e meios formais.
 - Uma grande percentagem dos actores da economia não oficial Luandense pertence ou pertenceu ao grupo de empregados do sector formal.
 - Este grau de interdependência entre as práticas não formais e o sector formal, provoca uma cada vez maior distorção da economia.
- 3 - Em certas práticas não formais Luandenses existe o gérmen da evolução para o empresariado.

3.1. Balanço do Desempenho Macroeconómico de Angola, de 1973 a 1993.

3.1.1. Breve Caracterização Macro Económica

No período que sucede à II Guerra Mundial, Angola era um dos países africanos (a sul do Sahara) que apresentava uma posição económica destacada, no cômputo dos demais países africanos a Sul do Sahara, capaz de garantir uma certa auto-suficiência alimentar e excedentes exportáveis.

Nas vésperas da independência nacional, em 1973, o país já possuía uma Indústria transformadora que proporcionava cerca de 125.000 postos de trabalho, contribuindo com 16% no PIB Nacional⁽¹²³⁾.

Angola foi um dos principais produtores de café e diamantes e chegou a alcançar níveis de produção expressivos de minério de ferro, na pesca, na produção agrícola em geral (algodão, sisal, tabaco, etc.) e sobretudo na produção de produtos agro-alimentares (cana de açúcar, amendoim, girassol, milho, feijão, hortofrutícolas, etc.).

Catorze anos depois, a agricultura tornou-se inexpressiva e praticada quase exclusivamente para consumo familiar. O quadro abaixo, ilustra esta queda de produção agrícola:

Relação da Produção Agrícola em 1987 Face a 1973 (%)

	1987/1973		1987/1973
1. Algodão	0,35	9. Arroz	1,30
2. Açúcar	17,5	10. Feijão	3,70
3. Amendoim	6,20	11. Mandioca	22,00
4. Tabaco	2,30	12. Milho	35,10
5. Café	5,60	13. Trigo	0,90
6. Girassol	10,50	14. Batata-doce	40,00
7. Sisal	10,40	15. Madeira	11,50
8. Banana	32,00	16. Óleo de palma	2,80

Fonte: UNDP/WB (1989), In: Ferreira E./CCIPA⁽¹²⁴⁾

Se analisada a evolução do PIB em dois períodos distintos; antes e depois da independência, verifica-se que o PIB cresce durante os anos 60 e até às vésperas da independência, diminuindo abruptamente a partir de 1975, reservando-se os poucos anos de evolução positiva, neste período, às contribuições petrolíferas.

Atente-se ao quadro que se segue:

Evolução do PIB 1960 - 1987

(Ano base: 1974)

ANO	ÍNDICE PIB	CRESC. %	ANO	ÍNDICE PIB	CRESC. %
1960	81,0	na	1974	100,0	-8.3
1961	84,7	4.5	(*)1975	67,1	-32.9
1962	85,5	1.0	1976	60,1	-10.4
1963	87,0	1.7	1977	60,1	0.0
1964	88,2	1.4	1978	62,8	4.4
1965	92,8	5.2	1979	62,8	0.0
1966	93,5	0.7	1980	63,9	1.8
1967	96,8	3.5	1981	61,9	-3.2
1968	97,3	0.6	1982	57,9	-6.4
1969	103,2	6.1	1983	55,0	-5.1
1970	105,5	2.2	1984	54,8	-0.3
1971	104,8	-0.7	1985	56,1	2.4
1972	102,2	-2.5	1986	51,0	-9.0
1973	109,0	6.7	1987	54,1	6.0

Fonte: Aguilar e Zejan (1990) In: Minist. Do Plano & UNICEF Angola, Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados em Luanda, Vol. 7, Luanda, 1991, P. 6. (v.n. 121)

(*) Data da independência de Angola

Com efeito, o ano de 1994 é um marco histórico que representa o final da guerra civil pós-eleitoral. A guerra constrangeu de certa forma os prognósticos definidos no PES (1994) - (Programa económico e social), devido à desarticulação económica que desencadeou no ano de 1993.

Apesar da variação do P.I.B. Angolano (1994), registar um incremento de 9% em relação ao período anterior, Angola desceu na categoria dos países sub desenvolvidos, apresentando um P.I.B. per capita dos mais baixos do mundo, equiparando-se aos países mais pobres do mundo. Estimando-se, o P.I.B. (1994) à taxa oficial média do ano (1 USD=152787.87 NKZ), cifra-se em 4,5 biliões de USD o que equivale a um P.I.B. per capita de 410 USD, repartido por cerca

de 11,2 milhões de habitantes⁽¹²⁵⁾.

A própria estrutura do P.I.B., não desmentindo a petrolarização da economia Angolana, confirma-a, e a variação positiva do P.I.B. no contexto geral é praticamente devida à contribuição da indústria extractiva; Petróleo e derivados, serviços mercantis petrolíferos e Diamantes.

Produto Interno Bruto de 1994 (%)

Sector	Variações Sectoriais		Estrutura	
	PES /94	REAL*	1991	1994
1. Agricultura e Pescas	10,0	12,0	24	12
2. Indústria extractiva	2,7	9,1	19	51
• Petróleo	2,8	537,9	18	50
• Diamantes	0,0	5,0	1	1
• Outros	5,0	-9,0	0	0
3. Indústria Transformadora	3,0	-9,0	6	3
4. Energia eléctrica	2,0	17,6	0	0
5. Construção	3,0	31,9	3	2
6. Comércio	3,5	14,0	13	10
7. Transportes e Comunicações	4,5	11,8	3	2
8. Bancos e Seguros	5,0	17,2	0	1
9. Outros serviços mercantis	3,5	14,7	4	13
10. Serviços não mercantis	0,0	-11,9	24	5
11. Direitos de importação	-15,0	32,6	3	2

Fonte: Relatório económico 1994. Ministério do Planeamento e Coordenação Económica. (vide nota⁽¹²⁵⁾)

* Estimadas por falta de estatísticas reais

Como se pode observar, a indústria transformadora continua a decrescer não obstante registar-se uma relativa reactivação da agricultura, pescas e principalmente do comércio, transportes e comunicações.

O Petróleo ocupa em 1994 50% do P.I.B., um dado que a sobreavaliação da moeda havia escamoteado, pois que em 1991 à uma taxa de câmbio mais sobrevalorizada, este item apenas abarcava 18% do P.I.B.

Se ao petróleo se juntarem os “outros serviços mercantis” cuja maioria se refere a serviços do ramo petrolífero, resultará que o P.I.B. de origem petrolífera, ultrapassa os 60%.

Em (1988), o sector manufactureiro já não consegue ultrapassar 2% de representação no PIB e não consegue empregar mais que 60.000 trabalhadores (vide nota (123)).

A produção Industrial decaiu quase ao ponto da inexistência, reduzindo o grau de industrialização do país de 148% em 1974 para 7,5% em 1993, tendo 1973 como ano de referência (vide nota (117)).

Às condições em que se pautou o processo de descolonização angolano, fez-se seguir um período bastante conturbado, que influenciou os destinos da economia do país e o estado de crise em que se encontra nesta altura. Contudo, imputar o fraco desempenho económico do país ao factor guerra civil é considerado hoje como mero “bote expiatório”, quando não

associado ao fraco alcance das estratégias, medidas e políticas macro e meso económicas encetadas e demais factores conducentes à crise económica.

De entre as causas da crise económica interessará pontualizar alguns deles e analisar com alguma ênfase os dois últimos factores, pelo peso que representam na confluência para a crise. Eis alguns dos factores da crise:

1. Nos dias que antecedem a independência, o país viu-se repentinamente diminuído dos seus melhores quadros, na sua maioria, colonos portugueses, proprietários e gestores do Parque Industrial Nacional, resultando na quase paralisação do parque industrial e institucional.
2. Os resultados da Guerra Civil, dos quais se registam hoje que; mais de 50% da infraestrutura económica ficou destruída, que padeceram mais de 1 milhão de angolanos e que o serviço militar absorveu cerca de 350.000 jovens (vide nota (117)). Esta Guerra civil, que conheceu vários cenários, deixou ainda no desamparo cerca de 840 mil crianças, deslocou das suas zonas de origem perto de 3 milhões de pessoas, travando a normal circulação de pessoas e bens em mais de 60% (vide nota (117)).
3. O enclave do petróleo.
4. O alcance das políticas e estratégias macro económicas.

3.1.2. O Enclave do Petróleo

Num sistema de acumulação - “Rentier” (Vide Cap. II), baseado nas receitas de petróleo, a vulnerabilidade às cotações internacionais é total, tratando-se de um produto que contribui em média com 90% das receitas das exportações e uma média de 60% das receitas fiscais públicas. Os quadros seguintes elucidam-nos sobre este grau de dependência:

O Petróleo e as Receitas Públicas (1975-1994)

Indicador	1975-79	1980-90	1991-94
• Participação dos impostos sobre os rendimentos do petróleo nas receitas públicas	58	69,4	65,8
• Participação dos impostos não petrolíferos e taxas ligadas à Indústria petrolífera nas receitas públicas	11	18,3	23,5
Impacto global	69	87,7	89,3

Fonte: WB, M. Finanças, 1988, 1995 In: Vicente S.; Petróleo⁽¹²⁶⁾

Indicadores de Recursos Aplicados nos Petróleos (1978-93)

Rubricas	(%)	
	1978-93	1985-93
• Investimentos na Indústria Petrolífera em relação ao total do IIB	82,7	87,1
• Proporção do IIB no PIB	12,2	14,8
• Investimentos petrolíferos em relação à entrada de capitais (de médio e longo prazo)	71,7	80,1

Fonte: Vicente S. In: Petróleo(vide nota (126))

IIB - Investimento Interno Bruto de Angola

PIB - Produto Interno Bruto

O petróleo absorveu em média cerca de 85% do IIB do país no período em análise, e os investimentos estrangeiros directos no ramo petrolífero abarcaram 76% do total de entrada de capitais. Como no país existe uma capacidade de poupança nacional extremamente baixa, os restantes sectores não petrolíferos, quase não conseguiram realizar investimentos de vulto e tão pouco captar receitas petrolíferas para os seus investimentos. A gestão do país não aponta para uma redistribuição das receitas petrolíferas, de forma racional, no sentido de se apurar um desenvolvimento equilibrado explicando-se também assim o défice orçamental crónico, estreitamente relacionado a esta acomodação às receitas fiscais de origem petrolífera.

Os investimentos no sector privado (bastante fraco nos outros sectores) são em grande parte realizados por capitais estrangeiros e de uma maneira geral revertidos ao sector petrolífero, nomeadamente na pesquisa e produção de petróleo.

Desde 1973 que se vinha descurando um certo nível de empreendimento em investimentos públicos e privados nos sectores não petrolíferos. Por volta de 1960 o país afectou cerca de 100 milhões de USD em investimentos públicos, nomeadamente na construção e vias de comunicação. Em 73 este valor sobe para 290 milhões, decaindo para 44 milhões entre 1980-1987 (v.n. 123).

As perspectivas de produção de petróleo (a médio e longo prazo) são animadoras. As estatísticas de produção apontam para um crescimento de cerca de 3% ao ano.

Produção de Petróleo Bruto (1975-94)

(Milhões de barris)	Angola	
	Anos	Produção anual
1. 1975	56,9	-9,8
2. 1980	49,6	-4,3
3. 1985	84,6	+13,4
4. 1990	172,9	+4,6
5. 1994	200,9	+9,1

Fonte: Sonangol, 1995 In Vicente S.(vide nota (126))

A nível internacional “o cenário petrolífero a longo prazo será caracterizado pelo crescimento económico, com algumas regiões em desenvolvimento a crescerem a um ritmo

muito acelerado. Os países da OCDE estão a emergir dos anos recessivos da primeira metade dos 90, muitos países na América Latina, Médio Oriente e África sub Sahariana continuarão a crescer, a Ásia reterá a sua liderança como região de crescimento no mundo...O crescimento da procura do petróleo continuará a ser liderado pelo consumo elevado no Pacífico asiático e outros países em desenvolvimento. A procura mundial excederá os 75 milhões b/d em 2000, um aumento acima de 2% p.a. As taxas de crescimento pós -2000 estão projectadas ser 1-2% p.a.⁽¹²⁷⁾.

De país com um sortido de exportações mais ou menos diversificado, Angola seria na década de noventa um país mono exportador. As exportações limitam-se praticamente a três produtos; petróleo, diamantes e café, dos quais o petróleo e seus derivados ocupa em média 90% do valor das exportações.

Estrutura das Exportações de Angola (%)

Produtos	Anos	1978	1985	1988	1989	1990	1991	1992
1. Petróleo bruto, produtos derivados e gás natural		66,4	93,0	90,6	91,0	93,8	92,0	92,6
2. Diamantes		8,6	3,3	7,4	7,6	6,2	5,5	7,3
3. Café		23,3	3,5	0,8	0,4	0,1	0,1	0,1

Fonte: In: Ennes Ferreira⁽¹²⁸⁾

Estrutura das Exportações Globais

(milhares de USD)

Classe de produtos	1990	1991	1992
1. Petróleo e derivados	3.655.284	3.233.442	3.449.100
2. Diamantes	242.763	165.270	291.447
3. Café	4.663	3.595	3.539
4. Prod. alimentares do mar	4.521	6.830	2.412
5. Cimento e derivados	2.179	54	114
6. Sucata	531	42	923
7. Madeira	283	--	39
8. Minerais e não metálicos	31	225	1.008
9. Outros produtos diversos	73	212	484
TOTAL	3.910.328	3.409.670	3.749.066

Fonte: INE - Estatísticas de Exportação anuais 1990-1992

Não obstante a perda de liquidez das finanças públicas e do poder aquisitivo das exportações, Angola é um país que possui uma estrutura de consumo paradoxal a este estado de crise. A Defesa e a Segurança ainda consomem, nesta altura, entre 30 a 40% do PIB⁽¹²⁹⁾ e a estrutura do restante consumo está estreitamente ligada à estrutura das importações com maior incidência para bens de primeira necessidade.

Mas o mais paradoxal são os gastos em bens e serviços de consumo supérfluo; automóveis luxuosos, viagens sistemáticas ao exterior do país, festas sumptuosas e outras benesses, garantidas com os dinheiros públicos das receitas petrolíferas.

3.1.3. As Principais Políticas e Estratégias Macroeconómicas.

Alguns Elementos de Avaliação

A adopção de políticas e estratégias macroeconómicas irrealistas desencadeou desequilíbrios fiscais e um défice orçamental crónico, que em 1993 atingiu 28% do PIB, com uma dívida externa na ordem dos 10 Mil Milhões de USD, e com obrigações por amortizar a dívida de cerca de 100% do PIB de 1993. A redução das receitas do Estado é notória e resulta num défice crónico da Balança de Pagamentos do País (de menos 1.138 mil dólares em 1992, decaindo para menos 1498 mil USD em 1993 -Vide nota (123) e tal como se pode observar, do quadro que se segue, o endividamento externo sobe gradualmente ao longo dos anos.

Dívida Externa de Angola 1982 - 1992
(Milhões de USD e %)

	1982	1984	1986	1988	1989	1990	1991	1992
1. Dívida total	2.346	2.445	3.071	5.952	6.501	7.148	6.971	7.253
Dívida/PIB (% do PIB)	52,2	49,4	68,5	-	-	85,0	86,0	97,0
Dívida/Exportação (% das Exportações)	127,7	114,1	216,6	228	209	183	208	202
Serviço da dívida/ Exp. bens e serviços	15,9	14,0	31,1	46,1	43,6	41,3	60,1	45,1

Fonte: UNDP/WB (1989) e INE (1992) In: Ferreira Ennes⁽¹³⁰⁾

Em 1990 a estrutura da dívida externa do país apresentava a seguinte forma:

1990 - Dívida Externa Total			Em milhões de USD		
Capital	Atrasados até 31/12/90 Juros	Dívida Total	Capital	Juros	Total
580.7	142.3	722.9	7.071.1	142.3	7.213.3

Fonte: Banco Nac. de Angola In: Inquérito sobre as Despesas e Receitas dos agregados familiares de Luanda⁽¹³¹⁾

As análises efectuadas à estrutura da balança de pagamentos deste ano, referiam uma balança de comércio de invisíveis negativa e com tendência a piorar, devido essencialmente aos avolumados pagamentos de transportes e seguros, ao repatriamento de lucros das companhias petrolíferas, pagamentos com assistência técnica e finalmente ao peso dos juros da dívida externa.

Estas análises referem ainda um défice na conta corrente da balança de pagamentos deste ano, não obstante o saldo positivo na conta de capitais (sob a forma de reembolsos de empréstimos e ou amortizações de investimentos no sector dos petróleos).

Esta evolução degradadora da balança de pagamentos levou o país a financiar o défice, recorrendo às reservas acumuladas e ao reescalonamento da dívida, levando à suspensão do

pagamento da dívida por volta de 1993, com exceção dos compromissos «prioritários protegidos por pagamento mediante embarque de produtos petrolíferos. As importações dos produtos necessários ao funcionamento do aparelho produtivo industrial foram reduzidas a níveis inaceitáveis, tendo como resultado uma tão baixa utilização das capacidades produtivas industriais...»⁽¹³²⁾.

A consequência imediata foi a perda de credibilidade do país perante os fornecedores e credores externos, limitando ainda mais a sua capacidade de importação, que obviamente se faz reflectir no campo individual e nos insumos industriais.

A tendência decrescente dos preços do petróleo entre 1980 - 1993, com maior incidência em 1986 e 1988, resultou na diminuição do poder de compra das exportações neste período, tornando o quadro ainda mais dramático ⁽¹³³⁾.

Ainda neste âmbito podem ser pontualizadas e caracterizadas algumas medidas de política fiscal e financeiro creditícia, de baixo alcance, que foram tomadas pelo Governo, tais como;

- Inadequadas políticas monetárias, que redundam em emissões de moeda sucessivas, para cobertura do défice orçamental.

Em 1993, o crescimento da massa monetária foi de 635%, um valor que fez disparar a taxa de inflação galopante, para uma taxa de Hiperinflação, que alcançava nesta ano 1.838%, contra os 500% de 1992. (Vide nota (123))

- Um ambiente geral, (jurídico, político-institucional e económico) desfavorável e desconfortável ao desenvolvimento ou a iniciativas de investimento. Trata-se de um sistema financeiro quase sem recursos, praticamente inoperante, muito burocratizado e dependente de decisões político-administrativas.

- Uma política cambial que visa objectivos pouco claros. Já que não se consegue compreender a persistência em práticas administrativas de fixação das taxas de câmbio. De 1991 a 1993, Angola registou duas taxas de câmbio administrativas contra uma taxa livre (ditada pelas leis de mercado), a taxa de câmbio do comércio paralelo de divisas. Vejamos:

Valor de 1 USD Americano em N. Kwanzas (valores médios)

Ano	Câmbio oficial	Câmbio flutuante	Câmbio paralelo
1991	57,96	148,65	825,08
1992	455,47	2263,75	2607,77
1993	3869,87	---	36715,10

Fonte: Plano Director de Reindustrialização de Angola (vide nota (123))

Como se pode constatar tratara-se de taxas administrativas sobrevalorizadas que financiavam subsídios à importação, com efeitos negativos para a balança de pagamentos.

O aumento da massa monetária associado ao efeito das taxas de câmbio sobrevalorizadas, bem como a taxas de juro de crédito desajustadas (da subida de preços e como tal da taxa de inflação), levam o país a uma posição negativa nas reservas internacionais (v. n. (132)).

- Uma política de crédito desconcertada, orientada preferencialmente para o crédito comercial e de serviços, em desproveito do crédito industrial. Veja-se o quadro seguinte.

Ano	Tx. câmbio oficial do USD	Tx. Juro de Crédito	Tx. de Inflação %
1991	57,96	10% (máx.)	NDD
1992	455,47	20%(única)	500%
1993	3.869,87	30%(única)	1.838%

Fonte: Plano Dir. de Reind. (Vide nota (123))

A Capacidade de rotação de capitais e o excesso de liquidez das operações do sector terciário inspiram aos bancos uma maior confiança e credibilidade na concessão de créditos de curto e médio prazos. Mas, esse excesso de liquidez, que conduziu à concessão desordenada de créditos ao comércio, não se viu acompanhado de taxas de juro ajustadas à realidade económica.

A taxa de juro do crédito em vigor em 1993 (30%) não tinha a capacidade de remunerar os empréstimos concedidos e a taxa de câmbio (sobrevalorizada) apenas servia de trampolim e incentivo a práticas especulativas.

- Ineficácia das políticas aduaneiras, cujas taxas em vigor, não favorecem restrições às importações, (pelo menos até 1993).

À política aduaneira vinha-se-lhe imputando uma certa ambiguidade, na concessão de benefícios ou isenções fiscais. As taxas tabeladas são diferenciadas em função do tipo de produtos, mas ainda assim a sua conjugação com importações efectuadas a taxas de câmbio sobrevalorizadas, gera perda de receitas fiscais consideráveis.

De 1991 a 1992 essas perdas orçaram-se em cerca de 50 milhões de Dólares, com os respectivos efeitos negativos no saldo do Orçamento Geral do Estado. (Vide nota (123)).

Por outro lado, os serviços alfandegários de Luanda eram burocraticamente pesados, morosos, desorganizados, propiciando roubos e desvios de uma boa parte dos bens importados.

Todos estes factores conjugados deixaram o país numa situação dramática, onde falta de

tudo, impera o desemprego, a desconfiança e descrédito, a miséria e a opulência juntas e um desfecho que ninguém consegue descortinar.

Tais políticas resultam um efeito em cadeia, do qual o compromisso da dívida externa pressupõe diminuição de liquidez que gera instabilidade económica e desequilíbrio estrutural e redução do poder de importação, que traz como consequência a deterioração do nível de vida dos cidadãos (com receitas mais vulneráveis) e paralelamente um processo de desindustrialização, que por sua vez gera diminuição da produção e desemprego ou subemprego generalizado, por paralisações constantes das empresas industriais, sendo a alternativa de sobrevivência dos cidadãos mais vulneráveis, sem dúvida, o recurso a práticas da economia não oficial.

3.1.4. Os Programas de Estabilização Económica

Por comodidade de análise era comum na época, dividir o sistema socioeconómico angolano em dois períodos directamente relacionados com as tentativas de melhoramento da situação sócio-político-económica de Angola;

- O período da 1ª República, que decorre de Novembro de 1975 a Setembro de 1992
- E o período da 2ª República, que inicia em Setembro de 1992.

Caracterizaram a 1ª República; Um sistema político mono partidário e a acção tutelar do Estado sobre a Economia. Ainda que, a partir de meados de 1991 se começassem a verificar algumas mutações de realce.

1975/1987 - É um primeiro momento da 1ª República em que se exclui o papel e a importância do mercado e dos agentes privados na economia.

1987/1992 - É já um período em que se começa a colocar em causa o modelo então seguido e com ele a excessiva intervenção do Estado na economia. Paulatinamente vai crescendo a necessidade de adesão aos Programas do “FMI” e “Banco Mundial”.

Os Acontecimentos mais marcantes, que poderão ter estado na base desta mudança de posicionamento foram;

- i) A queda em 1986 do preço de petróleo bruto (de 26 USD para 12 USD/barril) no mercado internacional. Uma quebra brusca da qual até 1993, não havia sido possível recuperar os níveis de preços alcançados em 1980 (34,2 USD/barril)⁽¹³⁴⁾.
- ii) E o agravamento da dívida externa, da situação socioeconómica e concomitantemente a perda de credibilidade financeira do país perante o exterior.

Surgiram ao longo dos anos que marcaram a 1ª República, várias tentativas de correcção das distorções e desequilíbrios macroeconómicos, contudo sem grandes resultados.

O “SEF”- Programa de Saneamento Económico e Financeiro concebido em 1987, foi a primeira tentativa de projecção tecnicamente mais séria.

De uma forma geral, o objectivo final perseguido com tais programas foi a estabilização económica angolana, através de:

- Do controlo do défice com o exterior (divida externa),
- Do controlo do défice do Orçamento Estatal,
- E do controlo da taxa de inflação.

No insucesso desses programas pesou a estreita relação existente entre os factores; receitas do petróleo e despesas militares, pois trabalhando-se em economia de guerra, quer as receitas de exportação aumentassem ou diminuíssem, havia sempre que primar por uma política de austeridade.

Mas além desta, outras não menos significativas foram; o adiamento sucessivo de medidas prementes concebidas nos programas, diversas vezes adiadas, ou se não adiadas, a timidez com que eram materializadas, comprometidas à partida por falta de coesão de medidas, o abismo existente entre os níveis de decisão técnico e político (geralmente em desacordo) estando este subjacente aos interesses militares, a disfunção da administração pública, a desorganização geral a nível dos sectores, a desarticulação de actividades e por vezes sobreposição de funções, o descontentamento geral do quadro técnico e do pessoal ao serviço entre e entre outros factores a própria carência de recursos financeiros.

Durante os primeiros 21 anos que decorrem da data da independência, a Economia Angolana ensaiou 9 tipos de programas, sem que tivesse conseguido estancar a crise. Foram os seguintes os programas económicos experimentados:

Ano		Programas Económicos do Governo
1º	1974	- Programa máximo e mínimo do MPLA
2º	1983	- Programa Global de Emergência (1983) - PGE
3º	1986	- Programa de Austeridade (1986) - PA
4º	1988	- Programa de Saneamento Económico e Financeiro (1988-1991) - SEF
5º	1989	- Programa de Recuperação Económica (1989-1990) - PRE
6º	1990	- Programa de Acção do Governo (1990-91) PAG
7º	1992	- Programa de Estabilização Económica - PEE
8º	1993	- Programa de Emergência do Governo - PEG
9º	1994	- Programa Económico e Social - PES - (1994-1996)

Até à concepção do “SEF”, (1988) as políticas e estratégias que se caracterizaram pela

convergência com os métodos de direcção central, haviam atingido a exaustão. Os preços eram pré fixados pelo Estado e o sistema de abastecimento à população era efectuado em lojas definidas de acordo com a posição sócio profissional e ou académica de cada cidadão e mediante a apresentação de um cartão de abastecimento mensal, contra uma cesta (cabaz) de produtos pré determinados.

Em essência tratou-se de um estilo de comércio com características de “Apartheid Comercial”, através da criação de lojas de dirigentes, lojas de quadros, lojas diplomáticas, lojas do povo, cooperativas de consumo de bairro, etc., que imputava diferenciações quer na distribuição do sortido, qualidade e quantidade dos produtos como na distribuição de rendimentos.

Os mecanismos de mercado não eram tidos em consideração. A procura agregada (v. n. 97) obedecia fielmente à quantidade de oferta que os órgãos de planificação estavam em condições de oferecer.

Nestas condições, por deterioração do nível de vida das faixas de população mais vulneráveis aparece o Plano Global de Emergência, sendo seguido pelo Plano de Austeridade, em 1986.

Em 1987, com um balanço da situação geral cada vez mais negativo e perante uma Dívida Externa de mais de 4 mil milhões de USD e de pressões internacionais cada vez mais fortes no sentido de se arranjar uma solução para a crise militar, surge o Programa de “Saneamento Económico e Financeiro”. Um programa que abortou, por ter causado um grande impacto e ter chocado com as sensibilidades e concepções ideológicas da época, mas cujas medidas se executadas, porque pertinentes, teriam certamente dado um rumo diferente à política económica Angolana.

As medidas previstas no SEF demonstravam existir uma certa consciência técnico - económica, por parte do grupo que concebeu o programa, das causas da crise ao se pretender:

- Corrigir os desequilíbrios financeiros externos, criando condições para aumento da solvabilidade nacional (diminuir e conter a evolução da dívida externa). E corrigir os desequilíbrios internos, nomeadamente o défice orçamental.
- A organização de um mercado financeiro interno que se pautasse pelos mecanismos económicos internacionalmente aceites, o que pressupunha a correcção das taxas de câmbio, das taxas de juro do crédito, a reavaliação da moeda, porque sobrevalorizada, a diminuição da massa monetária e a consequente diminuição da taxa de inflação.
- A restauração do sistema económico que pressupunha a melhoria do sistema de direcção e gestão da economia e o crescimento económico, incluindo os primeiros passos

convergentes à privatização do parque industrial nacional.

Mas o programa não foi executado e desfeita a equipa técnica que o concebeu, assim surgindo o PRE para o período 1989-90 em cujas premissas predominam as velhas técnicas administrativas de apreciação da moeda, das taxas de câmbio e das taxas de crédito.

O programa que lhe sucede, o PAG, vem pautar-se nos mesmos métodos, não obstante algumas demonstrações (tímidas) de vontade de mudança.

É nesta altura que se procede à primeira troca de moeda (depois do escudo) de Kwanzas para novos Kwanzas, que não surtiu o efeito esperado, de diminuição da massa monetária. Tratou-se de uma medida isolada, associada à liberalização dos preços e perante as distorções já existentes, apenas resultou na proliferação de práticas especulativas.

Faltou dinheiro para completar o processo de troca, colocaram-se em circulação poucas notas de baixo valor facial, além de que à nova moeda foi dada uma paridade de 1/1 em relação à moeda em substituição.

Por outro lado falharam os mecanismos de troca. Foi instituído o congelamento de 85% do valor dos depósitos e permitida apenas a troca de 5% dos valores apresentados, contra recibos dos restantes 95%, sob promessa de conversão destes recibos em títulos de dívida pública, vencendo juros.

Este mecanismo, de «apropriação dos saldos líquidos, destruiu a confiança do público no sistema financeiro e na moeda local como depósito de valor...(e) a capacidade de Angola para desenvolver um sistema financeiro funcional diminuiu radicalmente»⁽¹³⁵⁾.

É ainda no âmbito do PAG que se protagoniza a primeira desvalorização do kwanza, procedida em três fases; a 1ª a 100%, a 2ª a 50% e a 3ª fase a 300% (em Março de 1991 e 1992). Eliminaram-se certas práticas de subvenção e subsídios, aboliu-se o sistema de preços fixados e do controlo de margens de lucro e procedeu-se à desvalorização da taxa de câmbio oficial, mas de forma administrativa passando de 30 NKZ/USD para 550 NKZ/USD.

Neste ano (1991) foram subsequentemente anunciadas diversas desvalorizações. Tratou-se de um pacote de taxas de câmbio múltiplas, fixadas administrativamente. Foram assim introduzidas quatro taxas de câmbio; a oficial (90 NKZ/USD), “a taxa implícita na sobretaxa S₁” (180 NKZ/USD), “a implícita na sobretaxa S₂” (550 NKZ/USD) e a do mercado livre (800 NKZ/USD), flutuante de acordo com os mecanismos do mercado⁽¹³⁶⁾.

«O Pacote deixava o petróleo, a principal fonte de divisas a funcionar à taxa oficial»⁽¹³⁷⁾. Sabendo-se que certos bens intermédios, como a areia Pe., são comprados no mercado local.

Entretanto, acontece 1992, o ano das primeiras eleições, do novo rumo de esperanças e aspirações angolanas sendo este o marco do fim da 1ª República.

É concedido mais um programa, o “Programa de Estabilização Económica” (P.E.E.) que além das medidas enunciadas nos anteriores programas visava como objectivos principais;⁽¹³⁸⁾ o crescimento económico mínimo sustentado, redução do desequilíbrio da balança de pagamentos, aumento sustentado do nível de emprego, modernização das empresas, desburocratização da vida económica e criação de um clima favorável ao investimento.

A preocupação de fundo centrou-se na desvalorização da taxa de câmbio, tentando-se encostá-la à taxa não oficial, através de desvalorizações sucessivas.

Pautou-se ainda por uma política salarial cuidadosa, com congelamento dos salários. Uma maior atenção foi dada à política de investimentos, principalmente aos investimentos públicos. Foram engendrados mecanismos e acções de reescalonamento da dívida externa e é nesta altura e já no final do vigor deste programa, que se procede ao 1º leilão de divisas, que consegue desvalorizar a taxa de câmbio oficial em 1.172%, encostando-a à taxa do mercado paralelo.

Mas as contradições e efeitos deste conjunto de medidas sobre os órgãos do poder por um lado e os efeitos sobre as populações por outro lado foram chocantes. Aliás estas medidas, que conduziam ao desaparecimento da taxa de câmbio administrativa, prejudicavam certos grupos pelo que, o programa foi interrompido.

Vicente descreve; “foram demitidos o Ministro das Finanças e o Governador do Banco Central. A eliminação do gap entre a taxa de câmbio oficial e a do paralelo, rapidamente iria eliminar os subsídios implícitos na taxa oficial e as demais actividades especulativas de renda cambial obtida pelo acesso às divisas no mercado oficial. Este esquema era e ainda é a fonte da errada alocação de recursos, de distribuição desigual e injusta de rendimentos e enriquecimento rápido de vários grupinhos. Os grupinhos politicamente musculosos reagiram e o programa foi enterrado vivo”⁽¹³⁹⁾.

Em 1993 surge o PEG, no auge do reacendimento da guerra pós eleitoral e portanto novamente em política de austeridade. Havia que canalizar os recursos para as despesas militares, que abrangiam cerca de 80% das receitas de exportação, agravando o défice da balança de pagamentos⁽¹⁴⁰⁾.

Face a redução de liquidez para aquisição de bens de consumo final e intermédios, imposta pela primazia dada às despesas militares, os mecanismos de execução das medidas, novamente se pautaram pelos velhos métodos. Todo o conjunto de procedimentos, tendentes à estabilização económica, foram colocados de lado e assim adiados.

É neste cenário que se assiste à passagem da taxa de inflação de 500% em 1992 para os 1838% de hiper inflação em 1993. E que não parou de evoluir até 1996.

Já no âmbito das medidas concernentes ao leque de Programas de Ajustamento Estrutural, instruídos pelas instituições do Banco Mundial e FMI e uma vez que Angola, de certo modo, com o processo eleitoral e algumas iniciativas económicas, havia demonstrado flexibilidade para a mudança pró democrática e de economia aberta, em Março de 1994 é aprovado mais um programa, na sequência da adesão de Angola ao FMI e ao seu tradicional programa.

Trata-se do “Programa Económico e Social do Governo” - PES - 94, que embora com certas reservas (evidenciadas pela guerra civil) obteve o acordo de princípio do FMI e do BM. Os objectivos não fogem tanto ao que até aí se havia pretendido, com a diferença que desta vez estavam vinculados a um compromisso assumido internacionalmente com o BM e o FMI.

Trata-se de um programa exaustivo, bastante aturado, com medidas bem delineadas e traçadas sectorialmente, cuja materialização se estendeu até 1996.

Contudo, e como descreveremos no ponto seguinte, os indicadores económicos de 1995 demonstraram que a crise tendia a agravar-se e com ela a degradação social e humana da nação angolana.

3.2. Situação Sócio Económica de 1994 a 1996.

3.2.1. Sistema Salarial e Custo de Vida

O fraco poder remunerador do sector público, o principal empregador, é um dos principais factores de perdas de força de trabalho. A desmotivação pelo emprego público é generalizada, causada pelas más condições de trabalho, políticas laborais desajustadas e injustas e tabelas salariais irrealistas. «O sistema salarial ... legitima ... a procura de fontes de rendimento alternativas, incluindo a utilização de verbas do Estado em benefício próprio»⁽¹⁴¹⁾.

Desde 1989/90, o marco da liberalização dos preços de venda pública, que o custo de vida não parou de crescer. Ao comércio liberalizado, embora parcialmente, não foram reajustados os salários, principalmente os da função pública, não obstante em 1993 o Estado ter decretado um acréscimo salarial de 200%, ainda assim incompatível com o ritmo da variação dos índices gerais de preços ao consumidor e seguindo-se outras tentativas de ajuste salarial, contudo incomportáveis com a taxa de inflação.

As análises sobre a necessidade e consequências de uma política de monetarização dos salários, nas condições macro - económicas descritas, provinham do âmbito do Programa de Acção do Governo (PAG), concebido em 1990, perante a consciencialização de que:

- os salários nominais não permitem fazer face ao custo real de vida,
- as lojas do povo e as demais formas de consumo em lojas especiais, constituíam subsídios ao consumidor e que,
- estes subsídios eram uma grande sobrecarga ao orçamento estatal e escamoteavam a taxa de inflação implícita no custo destes produtos, perante uma oferta baixa e limitada e uma procura cada vez mais crescente.

Uma política de monetarização salarial, implicaria; i) a eliminação do consumo em lojas especiais e a constituição de um mercado único e ii) a liberalização dos preços das mercadorias e concomitante aumento dos salários nos três sectores (público, privado e misto) condizente com a elevação do custo de vida resultante da liberalização dos preços.

Constituía um dado adquirido que o consumo por cabaz protegia um rendimento real, cuja abolição total tornava imprescindível a concepção de um plano de segurança alimentar alternativo, sob pena de se verem acrescentados os índices de pobreza.

O governo viu-se de facto confrontado com o dilema das consequências da monetarização salarial, imposta no quadro das medidas de ajustamento estrutural.

Como enfrentar uma subida desenfreada de preços, assim que liberalizado o comércio, perante uma disponibilidade limitada de bens essenciais e de distribuição irregular?

Os subsídios são o resultado da diferença entre «o preço oficial a pagar pelos artigos comprados nas lojas do povo e ou especiais e o valor destes produtos no mercado paralelo»⁽¹⁴²⁾. No inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda realizado pelo Ministério do Plano em 1991, conclui-se que 5,4% das despesas por adulto de 80% dos Luandenses incluídos no inquérito, eram suportadas por estes subsídios. Conclui-se ainda que os agregados mais ricos recebem mais do dobro em subsídios por adulto do que os mais pobres já que os valores médios dos subsídios crescem em função do nível das despesas e do tamanho do agregado.

Mas, o peso destes subsídios na contribuição do volume de despesas é maior e mais evidente nos agregados mais pobres. Em média contribuía com 16,8% no total das despesas dos 10% dos agregados mais pobres⁽¹⁴³⁾.

Contudo, como vimos no ponto antecedente é ainda no quadro do PAG que se procedeu à primeira troca de moeda (de Kwanzas para Novos Kwanzas) associada à liberalização da maioria do comércio dos produtos e serviços, exceptuando-se a educação, saúde, a maioria das taxas e rendas, o combustível e outros, toda a venda de bens de consumo de primeira necessidade e de consumo imediato foi liberalizada.

O sistema salarial actual em Angola é ditado nos vários mercados de trabalho em função

das oscilações da moeda nos vários mercados de câmbio.

Alguns analistas Angolanos têm-se debruçado sobre o carácter do sistema salarial em vigor, partindo do princípio que o salário deverá ser o pagamento em dinheiro ou em espécie pelo serviço prestado, interrogando-se sobre a justiça ou não dos salários em Angola.

P. de Carvalho, em algumas reflexões sobre a matéria, analisou “até que ponto a política salarial definida pelo Estado Angolano se pode enquadrar no princípio da distribuição meritória”⁽¹⁴⁴⁾.

Segundo ele, a teoria da distribuição meritória defende que o salário é um prémio que dependerá proporcionalmente do grau de conhecimentos e da complexidade do trabalho, ou seja que cada posto de trabalho está interdependente do grau académico e profissional o que garante um menor ou maior salário.

Assim, ao salário serão imputadas as seguintes características comuns:

- a) Servir de fonte de satisfação de necessidades,
- b) Ser indicador de posição social e
- c) Ser fixado em função da qualificação do posto de trabalho ou qualificação do emprego.

De facto em Angola, o nível de instrução garante uma maior posição do indivíduo na escala salarial (nominal) vigente. Mas vejamos se esta escala salarial é unânime em todos os casos e em todos os sectores empregadores e se é de facto um indicador de posição social e fonte de satisfação de necessidades.

No prosseguimento da sua análise, Carvalho defende que em Angola existe um factor de peso que determinou o sistema salarial vigente no Sistema Político da 1ª República.

Durante todo o vigor da 1ª República, a base de determinação das escalas salariais obedeceu ao princípio; «a cada um, segundo o seu trabalho, de cada um segundo o seu salário»⁽¹⁴⁵⁾, que constituía uma adaptação do princípio socialista;

«De cada um, segundo as suas capacidades, a cada um segundo o seu trabalho»⁽¹⁴⁶⁾.

E tal como se assistiu do cenário angolano desta época, nestas “capacidades de cada um”, não pesaram tanto o nível académico e o nível de conhecimentos científico-técnicos. Durante muitos anos a antiguidade no serviço e o clientelismo dado pelas referências e conhecimentos, garantiram o acesso ou a perpetuação em certos postos de trabalho para os quais se exigiria um grau de conhecimentos científico-técnicos só adquiridos através da instrução, do aumento do nível académico. E apesar de posteriormente a escala salarial pública se passar a pautar pelo critério do nível académico ainda tem peso determinante a posição ocupada na escala hierárquica de cada funcionário público, uma posição que até à instauração do regime de conversão de carreiras, não era conseguida através de concursos públicos a novos postos de

trabalho, mas pelo critério do tempo de serviço e pelo peso das referências e influências.

Nesta época que decorre de 1994 até pelo menos à implementação do regime de conversão de carreiras instaurado em 1998, existiam em Angola os seguintes tipos de escalas salariais:

- a) Da função pública, onde os salários são ditados pelo valor administrativo da moeda,
- b) Das empresas estatais, onde pesará a situação financeira das empresas,
- c) Das empresas e serviços privados, onde se praticam valores intermédios para a moeda e
- d) Das empresas estrangeiras e organizações internacionais que praticam salários com base em valores reais da moeda ou seja, à taxa de câmbio do mercado e normalmente vencidos em dólares.

Este analista chegaria desta forma a três conclusões importantes:

- a) «A fixação dos valores salariais (em Angola) ... depende do valor da moeda»⁽¹⁴⁷⁾.
- b) «A política cambial que ... vigora em Angola, legitima a política salarial em vigor na administração»⁽¹⁴⁸⁾.
- c) O enquadramento salarial na função pública depende; da formação académica, da qualificação profissional, da proveniência social, do tempo de serviço, do meio ou lugar de proveniência ou de nascimento, da idade e sexo, entre outros.

A título ilustrativo retenha-se que em 1993 o salário mínimo público estava equiparado a 6 USD/mês. Em Julho de 1996 o salário do técnico superior da função pública era equivalente a 50 USD/mês.

Da construção deste puzzle decorrem as seguintes situações:

- a. Em Angola existiriam (em) três fontes de rendimento; salários, fontes alternativas (sector informal) e usufruto de dinheiros públicos (sector subterrâneo),
- b. A falta de controlo e regulamentação estatal sobre os orçamentos dos vários organismos públicos (numerosos e mal organizados) juntamente com o descontrolo de contas que a inflação provoca, facilita a perpetuação de estratégias subterrâneas,
- c. Em busca de outras alternativas formais (melhores salários) verifica-se uma fuga considerável de quadros técnicos e pessoal ao serviço público para o sector privado em organizações e empresas estrangeiras, pese o facto de aqui, um melhor salário (em relação ao sector público) a maioria das vezes não ser compatível com o prestígio social adquirido no quadro do Estado, verificando-se, por vezes, alguma discriminação profissional entre o enquadramento local e o pessoal de origem estrangeira e
- d. Outros há que preferirão manter-se nos quadros do Estado, pelo menos oficialmente, por várias razões; uma maior probabilidade de acesso às estruturas de

decisão, maior acesso a postos de elevado prestígio social, acesso a rendimentos alternativos à custa do Estado (esquemas subterrâneos), maior disponibilidade de tempo para dedicação a serviço por conta própria ou acumulação de empregos em “part-time”, falta de conhecimentos técnicos para procura de empregos melhor remunerados e que garantam o mesmo prestígio nos sectores privado nacional e estrangeiro, entre outros.

Abolido quase na totalidade o consumo por cabaz em lojas específicas, ainda subsistem até 1996 alguns subsídios acrescidos ao salário do emprego público. Trata-se de um sistema de prémios afecto a minorias sob a forma de regalias e benesses sociais ou seja; acesso à aquisição de bens a baixo preço em lojas onde se praticam preços a taxas de câmbio administrativas, utilização em tempo integral de meios de transporte e combustível do Estado, direito ao serviço de pessoal doméstico e certas taxas como telefones e rendas de aluguer de habitação suportadas pelo Estado, acesso gratuito a locais de recreação, acesso a compra de imóveis, viaturas e outros bens de consumo duradouro (computadores, telemóveis, etc.) a preços de oferta, entre outros prémios.

Carvalho refere que qualquer cidadão, ao decidir-se por um emprego novo pré analisaria se o mesmo garante a obtenção de regalias e rendimentos extra-oficiais, o aumento dos conhecimentos e referências e a aproximação à elite económica e política, o acesso ao auto consumo de bens e serviços do Estado, etc.. Conclui que «é a política salarial que vigora em Angola que legitima a institucionalização desse sistema de regalias»⁽¹⁴⁹⁾. «E o salário vai deixando de ser um indicador de posição social»⁽¹⁵⁰⁾.

No emprego privado nacional e estrangeiro não existem benesses especiais. O salário aparece mais ou menos como fonte única de rendimento e quando muito são garantidas a assistência médica e medicamentosa e o transporte individual e ou colectivo.

Em síntese, para este observador e analista, a política salarial vigente (até 1996) não reflecte um quadro de justiça social porque conduz a factores desestabilizadores da economia e com isso é permissiva a conflitos sociais incontroláveis, levando à perda da “cultura de empresa” ou seja o vínculo do trabalhador com o seu local de trabalho e por fim a elevação do coeficiente de pobreza.

Citando outros autores refere que «a empresa vai deixando de ser uma “instituição produtora e de difusão das suas próprias dinâmicas culturais na sociedade em que se insere”, contribuindo cada vez menos para o desenvolvimento do potencial humano»⁽¹⁵¹⁾.

Voltando ao tema central desta abordagem, constata-se que os preços sobem diariamente, numa economia em que o dinheiro anda todo na rua, onde os mecanismos de oferta e procura

foram durante muito tempo reprimidos por imposição de preços administrativos e um comércio restringido por cabaz familiar. Uma economia onde a moeda nacional está sobrevalorizada e permitiu-se durante longos anos que as importações de bens fossem efectuadas a preços calculados a taxas de câmbio sobre valorizadas e que posteriormente fossem vendidas a preços calculados a taxas de câmbio do mercado não oficial ou seja taxas de câmbio reais.

Este exercício inteligente praticado pela maioria dos importadores, favorece o comércio de bens e serviços a preços especulativos no sector informal. Conseguem-se mais-valias altíssimas, porque as importações são praticamente subsidiadas pela diferença que vai entre as duas taxas de câmbio(oficial e paralela).

Vejamos o comportamento da variação dos índices de preço ao consumidor (I.P.C.)⁽¹⁵²⁾.

Evolução Anual da Taxa de Inflação Acumulada (%)

1991	175
1992	500
1993	1.838
1994	971,87
1995	3.782,93

Fonte:⁽¹⁵⁴⁾

No final do ano de 1995 a variação acumulada do índice geral de preços ao consumidor, que em final de Agosto de 1995 se cifrava em 543,66%, havia alcançado os 3.782,93% em final de Dezembro de 1995, ou seja uma taxa de inflação⁽¹⁵³⁾, nada menos que 3.782,93%.

Após o "choque inflacionário" de 1993, passagem de uma situação de inflação galopante para uma situação de hiper inflação, o ano de 1994 parecia oferecer melhores perspectivas, a julgar pelo comportamento mensal do I.P.C.

De facto, este ano apresentou dois períodos com características diferentes. A primeira fase "pode ser caracterizada pela expectativa pré-programa e principalmente pela forma concentrada como o "PES" começou a ser implementado. (Mas) pelo contrário, o combate à inflação assente na implementação de um pacote de políticas abrangente e integrado, que o "PES" preconizava como linha principal de actuação, seria gradualmente abandonado durante o segundo período, registando-se outro sim, uma forte expansão do crédito, principalmente ao Estado, que viria a culminar numa situação de autêntico descontrolo monetário no mês de Dezembro"⁽¹⁵⁵⁾.

Evolução da Taxa de Inflação Mensal e Acumulada (%)

	1994		1995		
	Mensal	Acumulada	Mensal	Acumulada	
1. Jan.	25,33	25,33	N/D	N/D	
2. Fev.	11,94	40,29	32,42	83,53	
3. Mar.	14,47	60,60	28,91	136,58	
4. Abr.	16,90	87,74	16,76	176,23	
5. Mai.	11,84	109,96	14,15	215,31	
6. Jun.	6,93	124,51	N/D	N/D	
7. Jul.	16,70	162,01	N/D	N/D	
8. Ago.	23,02	222,32	43,29	543,66	a)
9. Set.	23,41	297,78	52,71	882,92	a)
10. Out.	28,35	410,55	30,41	1181,79	a)
11. Nov.	32,55	576,73	82,04	2233,38	a)
12. Dez.	58,39	971,87	66,41	3782,93	a)

Fonte: a) Estatísticas do INE in Notas de imprensa (Vide nota (154))

1995: Estatísticas do INE

1994: Relatório económico 1994 (Vide nota 125)

Ao penetrar-se um pouco mais na estrutura do índice de preços ao consumidor, constata-se que no ano de 1995, o índice com maior ponderação ou seja, maior percentagem de consumo; alimentação, bebidas e tabaco, (praticamente os bens de primeira necessidade), até o mês de Outubro já havia incorrido numa variação acumulada de 1.059,89%.

Também a saúde e serviços médicos, outro índice de grande ponderação, suportou 3.434,67% de variação acumulada de preços em igual período.

“Em termos genéricos, os indicadores da situação monetária em 1994 denotam que a actuação da autoridade monetária foi ineficaz, sem capacidade para promover a estabilidade económica. Ao persistir um forte desequilíbrio das contas das finanças públicas e um aumento das pressões especulativas do Dólar sobre o Novo Kwanza assistiu-se em consequência a uma permanente instabilidade de preços e claro está a um aumento das pressões inflacionistas”⁽¹⁵⁶⁾.

O Programa Económico e Social de 1994 (PES) estipula um novo regime económico, assente em duas taxas oficiais flutuantes, que por adopção de um novo sistema, “fixing” se iriam paulatinamente indiferenciando das taxas do mercado paralelo de divisas.

Com a entrada em vigor do novo regime cambial a 25/4/1994, procedeu-se a quatro desvalorizações para redução do diferencial entre os dois tipos de taxas. Naquela altura, o diferencial entre as duas taxas atingia 1700% e por ocasião da primeira desvalorização foi alcançada uma redução para 300% (Vide nota 125), até se atingir no final do ano um diferencial de 101,9%.

Contudo, pelas razões acabadas de referir este diferencial volta a disparar em Dezembro de 1994, assumindo proporções ainda mais elevadas, nos quatro primeiros meses de 1995. Vejamos.

Evolução das Taxas de Câmbio em 1994

		1USD/Nkwzs		
Meses		Tx câmbio oficial	Tx câmbio paralela	Diferencial (%)
1. Jan.		6500,32	120000,00	1746,06
2. Fev.		10894,16	120000,00	1001,51
3. Mar.		27478,43	126250,00	359,45
4. Abr.		39499,45	137700,00	248,61
5. Mai.		71850,42	166629,03	131,91
6. Jun.		100552,50	213716,67	112,54
7. Jul.		118814,26	244451,61	105,74
8. Ago.		129793,06	262500,00	102,25
9. Set.		138222,90	357583,33	158,70
10. Out.		254893,74	516693,55	102,71
11. Nov.		441471,13	581000,00	31,61
12. Dez.		493484,03	996129,03	101,86

Fonte: Relatório Económico 1994 (vide nota 125)

Notou-se um certo esforço em materializar o novo sistema “fixing” e nas vésperas de emissão da nova moeda, o “kwanza Reajustado”, Angola consegue finalmente em Junho de 1995 encostar as duas (três) taxas de câmbio, quando apenas um ligeiro diferencial de 3,5% distava os dois preços do Dólar.

Taxas de Cambio do Kwanza (reajustado) por Dólar Americano 1995/1996

Ano	Meses	Câmbios bancários		Mercado Paralelo	Diferencial a) %	
		Oficial	Público (flutuante)		Oficial	público
1995						
Jan.		527.016,11	531.907,11	1.691.129,03	220,89	217,93
Fev.		561.107,98	567.268,33	1.626.785,71	189,92	186,78
Mar.		592.230,10	598.152,42	1.602.419,35	170,57	167,89
Abr.		672.779,67	679.655,47	1.790.000,00	166,06	163,36
Mai.		1.689.376,84	1.706.270,60	2.055.080,65	21,64	20,44
Jun.		2.257.896,14	2.229.854,85	2.336.666,67	3,48	4,79
(*) Jul.		2.302,25	2.236,2	3.002,61	30,42	34,27
Ago.		3.068,39	3.099,27	5.486,37	78,80	77,02
Set.		4.175,54	4.217,42	7.892,25	89,01	87,13
Out.		5.692,00	5.749,00	10.441,94	83,44	81,63
Nov.		5.692,00	5.868,70	14.215,00	149,73	142,21
Dez.		5.692,00	5.749,00	21.403,23	276,02	272,29
1996						
Jan.		5692,00	5779,0	32722,58	474,89	469,19

Fonte: 1995 - dados solicitados a funcionários bancários

1996 - INE/UG/DP

Legenda:

(*) - Início da circulação do Kwanza Reajustado

1000Nkz = 1 Kwanza reajustado

a) - cálculos efectuados pelo autor.

Mas mais uma vez tratou-se de um cenário ilusório e temporário. No mês seguinte e depois de o mercado concorrencial paralelo se ter refeito, recuperava a liderança nas vendas (a sua oferta de moeda é mais acessível, sem burocracias, embora mais cara e representa a fonte de realização de mais valias daqueles poucos quantos tenham acesso ao mercado oficial de

divisas). E novamente se demarcou a diferença de taxas, que alcança 469,19% em Janeiro de 1996 .

O sistema “fixing”, tutelado pela Banca Nacional, consistia em sessões diárias de venda de divisas aos Bancos Comerciais existentes em Angola⁽¹⁵⁷⁾, para revenda a clientes contra prova de pagamento de importações e invisíveis correntes.

No PES previa-se a transacção de cerca de 2 milhões de USD diariamente. Mas, por falta de reservas e todos os outros constrangimentos que a economia Angolana conhece, até final do ano de 1994, as vendas de moeda só haviam alcançado USD 304,8 milhões.

É nestas sessões que se determina a cotação diária da moeda, como processo de ordenamento e reposição do valor da moeda nacional, “mas foram principalmente os factores de ordem monetário-financeira que pressionaram a taxa de câmbio do mercado paralelo à subida acima do que havia sido programado no “PES”, criando a instabilidade do mercado cambial (a saber);

- i) A insuficiência de divisas colocadas à disposição do “fixing”;
- ii) O aumento do crédito interno, tanto ao Estado como à economia, que ultrapassou as metas programadas no “PES”;
- iii) As (baixas) expectativas dos agentes económicos em relação ao “fixing” quer por insuficiência na oferta de divisas quer por mau funcionamento das linhas de crédito⁽¹⁵⁸⁾.

3.2.2. Emprego, Desemprego e Estado de Pobreza Generalizada

Angola caracterizou-se como um país com índices de desenvolvimento e crescimento económico extremamente baixos. O sector industrial manufactureiro encontra-se praticamente inactivo enquanto espera soluções no âmbito do processo de redimensionamento empresarial em curso (inclui privatizações, modernizações, reinvestimentos e reorganizações), porque não consegue satisfazer as necessidades de inputs (na maioria de origem externa), ou porque a infra-estrutura hidroeléctrica não suporta as solicitações nacionais.

Os cortes de energia eléctrica e em abastecimento de água à província de Luanda, chegam a paralisar o processo produtivo industrial em cerca de 25 a 30% do tempo de trabalho disponível e as paralisações por falta de matérias-primas, sobressalentes, bens intermédios ou peças de reposição, são uma constante. O grau de desemprego industrial é por isso grande. Os 125.000 trabalhadores empregados pelo sector em 1973, reduziram-se a 65.000 em 1992 e a 55.000 em 1993. (Vide nota (123))

Dados de 1990 estimavam a população do país em 10.020.000 habitantes dos quais 28,3% pertencentes ao meio urbano e 71,7% ao meio rural (vide nota (123)). A situação de guerra e carências sociais originou deslocamentos internos principalmente para Luanda que chegou a suportar em meados desta década uma população de mais de 1.803.700 habitantes com uma capacidade infra-estrutural urbana de cerca de 1/3 deste volume populacional. Estima-se que até 1992, Luanda terá recebido cerca de 593.930 migrantes provenientes de outras localidades, ou seja, 35,27% do total da população de Fevereiro de 1992 (1.683.630 habitantes) (vide nota (123)).

A taxa de migração bruta do país neste ano era de 57/1000 habitantes e Luanda só por si apresentava uma taxa de 43/1000⁽¹⁵⁹⁾.

Os dados da distribuição da população de Luanda referentes a 1992, dão-nos o seguinte quadro de distribuição da força de trabalho:

Cidade de Luanda - 1992

Distribuição da Força de Trabalho activa	(%)
a) População da Cidade de Luanda	100,00% - 1.683.000
b) População activa (1)	67,17%
bi) População em idade activa (2)	51,00%
bii) População economicamente activa	56,60%
• População empregada	38,85%
• População desempregada	61,15%

Fonte: Plano Director de reindustrialização (vide (123))

Legenda: (1) Inclui indivíduos desde os dez anos de idade

(2) Exclui os indivíduos menores de dez anos de idade

Um ano depois a fracção da população desempregada e sub empregada já havia evoluído para 84,3% da população economicamente activa.

Estimou-se que neste ano, o Estado deteria a maioria dos postos de trabalho, numa proporção de 45,3% da população empregada, as empresas privadas oferecendo 18% dos empregos sendo os restantes 36,7% referentes a ocupações independentes e por conta própria⁽¹⁶⁰⁾.

No período de 1992 a 1993 a Indústria em geral acusou uma perda de força de trabalho, tanto na Indústria extractiva como na industria transformadora, de 14.725 postos de trabalhos, ou seja um decréscimo de 40,7%, subdividido respectivamente em 22,7% e 58%, por; perdas relacionadas com a situação de instabilidade político militar vivida em certas zonas de extracção diamantífera e de petróleo bruto e paralisações ou desactivação do parque industrial que resultam em despedimentos ou abandono de lugar dos trabalhadores.

«A população de Luanda vive em grandes famílias, incluindo frequentemente pessoas não

aparentadas com o chefe do agregado familiar» e foi classificada como uma das províncias do país em estado de pobreza generalizada tocando a todos os grupos socioeconómicos e estratos sociais da região urbana⁽¹⁶¹⁾.

Constituíram base estatística deste sub ponto, três estudos sócio demográficos, realizados por instituições nacionais, referentes às cidades de Luanda, Cabinda, Benguela, Luena, Lubango e Lobito, a saber:

- Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares realizado para Luanda (em 7 volumes) (1991)⁽¹⁶²⁾.
- Inquérito sócio demográfico e emprego na cidade de Luanda; população, emprego e desemprego (1993)⁽¹⁶³⁾. e
- Perfil da pobreza em Angola (Luanda, Cabinda, Benguela, Luena e Lubango) (1996)⁽¹⁶⁴⁾. que passar-se-á a designar respectivamente por inquérito 91, inquérito 93 e inquérito 96.

Estes inquéritos apoiam-se em determinado tipo de abordagem estatística de determinação e definição do estado de pobreza e de uma forma geral estabelecem o cálculo de uma linha média de pobreza, utilizando vários meios de correlação entre a pobreza e segurança alimentar e entre esta e o nível dos agregados familiares e respectivos rendimentos.

No inquérito 1991 traçam-se algumas pistas de demarcação dos estados de pobreza dos diferentes agregados, delineando-se os estados de pobreza moderada e o estado de pobreza extrema em função do teor de calorias ingeridas por cada grupo familiar em comparação com as normas exigidas internacionalmente.

Outras características apontadas no inquérito para delimitação do estado de pobreza relacionam-se, além da segurança alimentar do agregado e tipo de dieta alimentar, com o tipo de habitação (em péssimas condições e congestionadas) a sobre carga de trabalho reservado às mulheres, o tamanho do agregado familiar, o nível de crianças doentes e mal nutridas no agregado e entre outros aspectos, com a origem dos rendimentos do agregado.

Neste estudo são definidos três tipos de agregados pobres existentes em Luanda;

Tipo 1 - Nos quais metade dos seus membros trabalha na função pública, estando por isso em situação de risco por diminuição constante no seu poder de compra e ameaça de despedimento no âmbito das medidas de ajustamento estrutural.

Tipo 2 - Nos quais o agregado depende exclusivamente das receitas do sector informal, ou a tem como principal fonte de emprego, sendo aqui o grau de risco dado pela diminuição progressiva dos rendimentos por diminuição da procura global e concomitante aumento de iniciativas informais derivadas dos despedimentos e inoperâncias do sector público.

Tipo 3 - Os pobres crónicos, cujos agregados não participam em nenhum mercado de

trabalho, estando por isso todos desempregados, dependendo de subsídios, ajudas e mendicidade.

A dimensão média dos agregados de Luanda era em 1991 de 8,3 membros, com um grau de dependência médio de 0,383 ou seja a proporção de crianças, velhos e incapacitados que não contribuem significativamente para as receitas do agregado, significando que um, em cada três membros, seria dependente, se calculado para os limites dos 10 aos 65 anos.

Neste inquérito, pode ainda ler-se que 5,8% dos inquiridos enquadram-se na linha de pobreza extrema, 29% apresentam rendimentos inferiores aos referidos para a linha de pobreza, mas superiores aos de pobreza extrema, constituindo os moderadamente pobres e 35,6% da população de Luanda «cai abaixo da linha de pobreza».

O inquérito 1993 abarca o «conjunto de pessoas dos agregados familiares que residem em habitações particulares» não tendo sido consideradas habitações colectivas, hotéis, pensões, quartéis, hospitais, centros penitenciários, claustros religiosos e similares, ou seja, 1.822.407 pessoas, do qual podemos construir o seguinte quadro de análise de emprego e desemprego:

***Inquérito Sócio Demográfico e Emprego em Luanda
1993***

	Total	%	Relações Percentuais			
• População	1.822.407	100				
• P.I.T	1.242.109	68	100			
• P.E.A.	721.870	-	58	100		
• P.N.E.A	520.239	-	42			
• P.E.A./F	371.143	-	-	51		
• P.E.T.	545.929	-	-	76	100	
• P.D.T.	175.941	100	-	24		-
• P.D.T./F	-	32				
• P.D.T./M	-	68				
• P.Analf.	25.639	100	-	28		-
• P.Analf./F	-	28				
• P.Analf./M	-	72				
• P.P.E.	-	-	-	-	21	100
• P.S.	-	-	-	-	79	- 100
• P.P.E./F	-	-	-	-	-	33 -
• P.P.E./M	-	-	-	-	-	67 -
• P.S./F	-	-	-	-	-	- 49
• P.S./M	-	-	-	-	-	- 51

Fonte: Inquérito Sócio Demográfico e Emprego na Cidade de Luanda; População, Emprego e Desemprego (v. n. 163)

Legenda:

- P.I.T.- População com Idade de Trabalhar (10 anos e mais)
- P.E.A.- População Economicamente Activa
- P.N.E.A.- População não Economicamente Activa; Estudantes, Donas de Casa, Crianças, Amas, Aposentados, Outros
- P.E.A./F- P.E.A./Feminina
- P.E.T.- População Empregada Total
- P.D.T.- População Desempregada Total
- P.D.T./F- P.D.T./Feminina
- P.D.T./M- P.D.T./Masculina

P.Analf.-	População Analfabeta
P.P.E.-	População Plenamente Empregada
P.S.-	População Sub empregada

Em 1993, competia às Instituições Públicas e Empresas Estatais garantir 45,7% dos postos de empregado, cabendo ao sector privado o emprego de 43,7%. Nesta base, foram calculados 24,4% de taxa global de desemprego aberto em Luanda, e uma taxa de sub emprego total de cerca de 60%, correspondentes a 14,2% de taxa de sub emprego visível total e 47,2% de taxa de sub emprego invisível⁽¹⁶⁵⁾.

Do quadro pode-se também inferir uma taxa global de participação de 58%, dada pela relação entre a P.E.A. e P.I.T., e uma taxa bruta de participação correspondente a 68% referente à relação entre a P.I.T. e a população total de Luanda.

O quadro de evolução sócio económica de Luanda e resto do país é precário e com tendência agravante, ao longo dos anos.

O inquérito 1996 confirma esta evolução decadente dando-nos uma panorâmica sobre os “maiores grupos de pobreza”, a “distribuição espacial da pobreza” e as “principais determinantes da pobreza”.

Luanda, Cabinda, Benguela, Lobito, Luena e Lubango são cidades angolanas em que 61% dos agregados se encontram em condições de vivência abaixo da linha de pobreza, dos quais 11,6% em estado de pobreza extrema, correspondendo a 39% a população que vive acima da linha de pobreza.

Neste inquérito foi utilizado um cálculo de linha de pobreza de tipo relativa, calculada com base no peso que a alimentação e outras despesas têm no conjunto das despesas gerais dos agregados, por décil de despesa e determinou-se uma linha média por agregado por adulto equivalente por mês⁽¹⁶⁶⁾. Deste modo a linha de pobreza calculada para 1996 foi de 80.575.810 Kwanzas reajustados, o que significa que os agregados cuja despesa média per capita se situe abaixo desta linha, são considerados pobres.

Demonstração da Linha de Pobreza (resumo)
1996

Grupo de Despesa	Despesa Média / Adulto Equivalente NKZ/R
1º Décil	25.559.215
5º Décil	63.908.167
10º Décil	272.819.005
Média Geral	86.644.986
Linha de Pobreza →	80.575.810
Linha de Pobreza Extrema	28.881.662

Fonte: INE - Perfil de Pobreza em Angola 1996 (v.n. 159)

Em termos gerais existe uma grande desigualdade de distribuição de rendimentos e Luanda

apresenta os maiores índices de desigualdade social, sendo também a cidade com um nível de pobreza equivalente ao da média nacional; 61%, um pouco menos que os 70,4% de pobres registados no inquérito 1991.

As taxas de desemprego mantêm-se altas, na ordem dos 45% da população em idade de trabalhar, daí que se estime que 34% dos agregados se socorra do sector informal como fonte de rendimento. Mas ainda assim em 50% dos agregados, pelo menos um dos membros mantém um negócio próprio de complemento às receitas do agregado, cujo tamanho médio se situa entre os 6,3 membros.

Persistem ainda elevados níveis de analfabetismo. Cerca de 41% da população é analfabeta o que concorre para um elevado grau de recurso a práticas pouco convencionais de cuidados de higiene e saúde e a um estado de morbilidade de cerca de 12% além da dificuldade de acesso a certos empregos do sector formal.

O mercado de trabalho é pobre, caracterizado por maus empregos, de baixos salários e pouca oferta de postos de trabalho.

Nota-se que «os agregados dirigidos por trabalhadores das profissões ditas de colarinho branco (directores, profissionais, trabalhadores de serviços) têm menor probabilidade de ser pobres, enquanto que os agregados dirigidos por trabalhadores de colarinho azul têm maiores probabilidades»⁽¹⁶⁷⁾.

Os dados da tabela abaixo mostram esta realidade.

Categorias Ocupacionais por Grupos de Pobreza

Categorias	Acima da Linha de Pobreza	Pobreza Moderada	Pobreza Extrema	Total
1. Profissionais	45,4	47,4	7,2	100
2. Directores Func. Pub.	57,1	33,8	9,1	100
3. Pessoal Adm.	37,8	53,3	8,9	100
4. Comerciantes	45,3	44,6	10,1	100
5. Trabalhadores Agrícolas	19,2	65,4	15,4	100
6. Trabalhadores N/Agrícolas	34	53,6	12,4	100
7. N/ podem ser Classif.	20,4	55,7	23,9	100
8. Não Declarado	19,8	33,2	47	100
Total	40,2	49,2	10,6	100

Fonte: INE - Perfil de Pobreza em Angola 1996 (v. n. 159)

As principais determinantes de pobreza podem portanto, ser identificados com:

- A idade do chefe do agregado que quanto maior for maior probabilidade terá a família de cair abaixo da linha de pobreza.
- O tamanho do agregado; quanto maior, maior a pobreza.
- A classe sócio profissional do chefe do agregado e o tipo de actividades principal e acessórias por ele desempenhados assim como o acesso ao mercado de trabalho dado

em função do nível de instrução de cada membro do agregado.

- O número de ocupações do chefe do agregado.
- O coeficiente de dependentes do agregado e como tal o número de provedores de rendimentos para o agregado.
- A condição de domicílio migrante que conduz a uma maior exposição à pobreza.

O inquérito demonstrou portanto que existe uma cada vez maior tendência para aumento do número de pessoas ocupadas no agregado, como provedores de rendimentos, mas paradoxalmente, quanto maior é o número de pessoas ocupadas num dado agregado maior é o estado de pobreza. Ou seja, essa tendência é apenas um sintoma do estado de pobreza absoluta dos agregados de grande dimensão.

Vejam os seguinte quadro:

Número de Pessoas Ocupadas no Agregado e Classes de Pobreza

Nº de Pessoas Ocupadas	Acima da Linha	Pobreza Moderada	Pobreza Extrema	Total
nenhuma	35,2	45,5	19,3	100
1	42,8	47,3	9,9	100
2	41,1	48,1	10,8	100
3	31,7	54,8	13,5	100
4	29	57,3	13,7	100
5	8,5	73	18,5	100
6	4,5	81,5	14	100
7+	24	55,9	20,1	100

Fonte: INE: Perfil da Pobreza em Angola 1996 (v.n. 159)

Por outro lado, também se verifica que «os níveis mais elevados de pobreza extrema registam-se nos casos em que o chefe do agregado tem somente uma ocupação»⁽¹⁶⁸⁾ e que «os agregados dirigidos por profissionais técnicos e que se encontram empregues no sector privado encontram-se muito melhor que os seus colegas no sector público ou por conta própria»⁽¹⁶⁹⁾. Note-se que à noção “por conta própria” está implícita ao sector informal no qual os rendimentos não se equiparam aos do sector privado.

Vejam os seguintes quadros demonstrativos:

Número de Ocupações / Grupos de Pobreza

Nº de Empregos	Acima da Linha	Pobreza Moderada	Pobreza Extrema	Total
Um Emprego	40,2	49,1	10,7	100
Dois Empregos	39,8	53,7	6,7	100
Não Declarado	29,4	43,2	27,4	100
Total	40,2	49,2	10,6	100

Fonte: INE: Perfil da Pobreza em Angola 1996 (v.n. 159)

QUADRO Nº 29
Empregador Principal e Grupos de Pobreza

Empregador	Acima da Linha	Pobreza Moderada	Pobreza Extrema	Total
1. Conta própria	49,1	40,9	10	100
2. Sector Público	39,5	49,5	11	100
3. Sector Privado	39,5	51,7	8,8	100
4. Inactivos	27,3	65	7,7	100
5. Outros	44,4	45,2	10,4	100

Fonte: INE: Perfil da Pobreza em Angola 1996 (v.n. 159)

3.3. A E.N.O. Urbana em Luanda

3.3.1. As primeiras Manifestações Não Oficiais

Correspondente a 0,2% do espaço territorial angolano, a província de Luanda, ocupa uma extensa faixa costeira de cerca de 2.418 Km² de superfície. O clima é semi árido, pouco chuvoso e quente. A época das chuvas recai sobre os meses de Outubro a Abril dos quais Fevereiro, Março e Abril são os meses de maior precipitação e coincidentemente os meses mais quentes. Está subdividida administrativamente em nove municípios redistribuídos em vários bairros ou comunas. (Veja-se Anexo 3) ⁽¹⁷⁰⁾

Não existem elementos estatísticos fiáveis sobre os movimentos migratórios, embora seja um dado assente que estes movimentos escolhessem Luanda como local de convergência. Contudo a população de Luanda cresceu de 1.009 mil habitantes em 1983 para 1.803 mil em 1993, ou seja um acréscimo de 79% num período de 10 anos, quase duplicando, multiplicando-se cerca de 1,8 vezes.

A província tem como uma das principais “vocações económicas” a agricultura, cujo desenvolvimento e desempenho dependem do aumento de condições de regadio e de cultivo, mas existem condições potenciais para cultivo de hortícolas, frutas tropicais (manga, banana, mamão) milho, sorgo, arroz, feijão, amendoim, mandioca, batata-doce, girassol, palmeira de dendém, cana, algodão e tabaco.

Possui grandes potencialidades de pesca marítima e fluvial e alguma aptidão para a avicultura, suinicultura e pecuária bovina.

Produto da sua condição de polo central de decisões e por beneficiar de um porto e um aeroporto, à sua “vocação natural” foi acrescida e desenvolvida ao longo dos tempos outra “vocação induzida” da qual predominam o comércio e a prestação de serviços e actividades

portuárias, além de possuir um parque industrial relativamente privilegiado, no cômputo nacional e dedicar-se também à extracção (e refinação) de petróleo, de caulino e rochas asfálticas.

Luanda aparece então com uma importância particular, (além da importância administrativa, dada a qualquer capital) como centro de decisão e distribuição de mercadorias e serviços, cujo dinamismo atrai a afluência de agentes e serviços novos, nacionais e estrangeiros tais como serviços bancários, de câmbio, seguros, transportes rodoviários e de aviação, embaixadas, delegações e organizações internacionais, representações comerciais internacionais, hotéis, restaurantes, locais de recreio, desporto e lazer, etc..

Na economia Angolana, as experiências na informalidade datam de longo tempo. Na fase colonial, o sector informal urbano, ainda que de pequena expressão, era de certo modo tolerado pelas autoridades coloniais. A figura das “quitadeiras”; mulher angolana, vendedora ambulante de produtos perecíveis ou do engraxador de sapatos, ou do ardina, ou qualquer outra forma semelhante eram observadas em certos espaços urbanos, além de formas de produção tradicionais como o artesanato, a agricultura e a pesca artesanal, mais implementadas no meio rural.

Deste modo, por alturas da independência, a E.N.O. urbana em Angola era pouco notada. O poder colonial conseguiu de uma certa forma estabelecer um certo equilíbrio entre a oferta de bens, a distribuição de rendimentos, as exigências da procura agregada da época e os padrões de consumo social.

Seria fastidioso enumerar aqui os vários factores de efeito imediato que concorreram para a informalidade Luandense, mas enunciar-se-ão aqueles que pareceram determinantes:

- a) A forma desordenada como decorreu o processo de proclamação de independência de Angola e as consequências advenientes.

Assistiu-se em Luanda a procedimentos irregulares de ocupação ilegal de bens móveis e imóveis, abandonados ou aparentemente abandonados, através da pilhagem, saque ou simples posse, assim como a transferência ilegal de bens físicos e monetários sem regulamentação de suporte ou prova de titularidade.

Ainda neste âmbito e perante a paralisação do parque industrial nacional dada pela fuga dos ex-proprietários da maioria do património privado, enveredou-se por um processo de nacionalizações e confiscos, alguns deles arbitrários, cujos processos até hoje são questionados e reclamados pelos antigos proprietários.

- b) A compartimentação do país em “ilhas”, devido à situação de guerra civil cujo fluxo de pessoas e bens se viu impossibilitado, encarecendo os preços de certos bens oriundos do

interior para os maiores centros urbanos como Luanda, que muito cedo começou a registar os primeiros sinais de carência alimentar.

- c) A monopolização da actividade de importação a uma mega empresa estatal, que viria a viabilizar processos subterrâneos de obtenção de receitas dissimuladas em proveito individual.
- d) A gratuitidade da maioria dos serviços prestados como a educação, saúde e a subavaliação de pagamento de certas taxas, rendas de casa, serviços telefónicos e hidroeléctricos, etc., deixando o orçamento estatal na falência total.
- e) O processo de urbanização acelerada de Luanda, polo de atracção das migrações, sem a contrapartida adequada de crescimento da infra-estrutura urbana.
- f) Um estado generalizado de carências alimentares e de toda ordem, dado pelas 1) incapacidades produtivas internas, 2) redução do poder de importação, 3) aumento dos desvios e roubos de bens importados, 4) inoperância e disfunção dos sistemas de serviços de atendimento público.

Este estado de carência generalizado e inoperacionalidade da função pública e daí a cada vez menor cobertura de atendimento às solicitações sociais gera e vulgariza o recurso aos “conhecimentos, referências e influências”, implícitos ao posicionamento socioprofissional de cada cidadão, nos processos de aquisição e acesso de bens raros ou serviços prestados com acesso dificultado.

Por outro lado, o processo de consumo racionado por cabaz alimentar imposto pela raridade de bens conduziria à tendência ao açambarcamento e armazenamentos ao domicílio para revenda e obtenção de receitas suplementares.

Neste contexto começam a destacar-se entre outros, alguns veículos da economia não oficial, tais como:

- Um afluxo acentuado de viagens oficiais ao exterior do país com despesas pagas, nas quais o principal móbil seria a obtenção de bens comercializáveis. Bem depressa se generalizou a procura de divisas a preços oficiais para financiamento de deslocações privadas ao exterior, sob qualquer pretexto, (normalmente a razão - saúde). Crónicas (ainda que tímidas) de certos órgãos de informação angolanos, denunciaram casos de cidadãos, aparentados ou afiliados às personalidades ligadas ao poder político e económico, que com dinheiros públicos e queixas de saúde banais faziam do exterior do país o seu local de lazer, de férias ou fins-de-semana, ou o seu centro comercial.

As juntas médicas então institucionalizadas para colmatar os casos de saúde mais graves, por evacuação de doentes, eram morosas, burocratizadas e nunca convergentes

com o tempo de sobrevivência do doente e durante muitos anos constituíram uma fonte de receitas dissimuladas por parte dos funcionários ao serviço.

- Generalização de uma grave indiferenciação dos bens de património estatal, dos bens de pertença particular e neste âmbito uma quase institucionalização do auto consumo de produtos fabris e de comércio, quase gratuitamente, como forma de compensação de um salário nominal desvalorizado.
- Por inércia, incapacidade, desorganização e má gestão das estruturas oficiais de administração e ordem pública, e das estruturas infra-estruturais como portos, aeroportos e serviços alfandegários, intensificam-se os roubos e desvios de grandes proporções de bens importados, com consequências para a indústria e para o sector de comércio.
- Surgem assim várias designações popularmente arrançadas para descrever o «modus vivendi» Luandense. «A palavra “esquema” passará a ser sinónimo de actividade paralela, quer se referisse a operações de troca, de venda camuflada ou obtenção de “cunhas” (conhecimentos, referências, influências). A generalização posterior do fenómeno faria aparecer (a palavra) “candonga” como designação mais corrente»⁽¹⁷¹⁾.
- A prática de garimpagem por contra própria e compra e venda de pedras preciosas, começava então a prosperar nas zonas mineiras, ao mesmo tempo que um mercado paralelo de divisas ia ganhando forma e dimensão, sustentado pelo acesso, discriminado a certas faixas, às divisas a preços oficiais por um lado e pelas receitas de venda dos produtos de importação clandestina e venda de pedras preciosas como os diamantes.
- Saindo da clandestinidade, as práticas de comércio e serviços passariam a ser exercidas abertamente por todos, em qualquer lugar, não obstante umas quantas tentativas frustradas das forças de ordem pública e segurança em tentar aniquilá-las. Elas reapareciam no dia a seguir em outro local. Aliás o pessoal da polícia sendo também muito mal remunerado necessitaria certamente de veículos de receitas dissimuladas.

Portanto, paralelamente ao agravamento da crise económica e do falhanço das experiências dos vários programas de estabilização, foi crescendo a E.N.O. urbana no país e com maior incidência em Luanda. E após 1989/90, o marco da liberalização dos preços oficiais, o mercado oficial nunca mais conseguiu fazer parar o dinamismo e a força do sector informal e a destreza e engenharia das práticas subterrâneas de obtenção de receitas dissimuladas.

3.3.2. Configuração da E.N.O. Urbana em Luanda. O Peso da Informalidade

Perante o cenário económico angolano, à luz das contribuições teóricas explicitadas no capítulo I, caracterizados e analisados os factores e os veículos que projectaram a não formalidade urbana em Angola, está-se em condições de admitir e assim concluir que a E.N.O. urbana Luandense é exercida a dois níveis:

- A nível da classe que detém o poder político e económico e seus relacionados e
- A nível dos trabalhadores e cidadãos comuns.

Ao primeiro nível estarão vinculadas práticas equivalentes à economia subterrânea, em processos de produção de bens e serviços ilegais e obtenção de receitas dissimuladas.

Falar do peso da produção legal não declarada em Luanda é cair no paradoxo dos graus de informalidade, presentes no próprio ambiente institucional, perante um sistema fiscal inexpressivo e uma regulação económica frágil.

A nível dos cidadãos comuns serão mais compatíveis iniciativas inerentes ao sector informal e certas iniciativas subterrâneas de pequena monta em termos de nível de receitas, nas quais se destacam; o uso privado dos serviços da empresa, roubo de matérias-primas, de produtos finais e horas de trabalho, recebimento de luvas por expedientes morosos, entre outros.

Contudo, trata-se de uma divisão meramente didáctica, quando na realidade todas as práticas não oficiais aparecem entrelaçadas, com actores a montante e a jusante acabando por ser exercidas por todo o tecido social e por vários actores na mesma cadeia.

Neste contexto, tendo em conta as definições apresentadas na síntese do Cap. I aventa-se uma classificação por ramos da E.N.O. de Luanda da seguinte forma:

A. Sector paralelo

Praticamente reduzido às actividades cambiais, embora se possa classificar em dois sectores atendendo às características actuais desse mercado em Angola.

B. Sector informal

a. Subsector do comércio e serviços - Divisão por ramos:

Mercados informais de compra e venda de bens de consumo internos (praças);

Mercado informal de divisas;

Comércio ambulante;

Transportes rodoviários de carga e passageiros;
Reparação automóvel;
Serviços de carga e descarga ao ombro;
Confecção de refeições;
Serviços de venda de água ambulante;
Serviços de emprego doméstico;
Pequenos serviços ao domicílio (consertos de circuitos de electricidade, de canalização, de electrodomésticos, serviços de pedreiros);
Serviços de barbearia e cabeleireiro (cortes, penteados, tranças, e manutenção capilar);
Serviços de medicina tradicional ou de atendimento de saúde, não autorizada.

b. Subsector de Produção de Bens (tipo industrial) / Divisão por ramos

Artesanato e artes plásticas
Metalomecânica e Serralharia
Carpintaria e fabrico de móveis
Sapataria artesanal e consertos
Confeitaria e geladaria caseira (incluindo guloseimas caseiras)
Padaria caseira
Confecções

c. Subsector da Construção / Divisão por ramos

Auto Construção de Habitações;
Pintura de interiores.

d. Subsector de Pesca / Divisão por ramos

Pesca artesanal;
Fabrico e conserto de redes de pesca;
Construção e reparação de pequenas canoas;
Pequenos transportes de passageiros;

e. Subsector de Agricultura e pecuária

Cultivo de subsistência e pequena comercialização de excedentes (tubérculos, hortofrutícolas, frutas, cereais, leguminosas e outros);
Criação de animais domésticos de abate para venda e consumo (suínos, caprinos, aves

e ovos).

C. Sector Subterrâneo

Divisão por sub sectores

Importação e Exportação de mercadorias;

Mercado financeiro de divisas;

Serviços e administração pública em geral.

Serviços e administração pública em geral Divisão por ramos

Serviços de Identificação;

Serviços de Registo Criminal;

Obras Públicas/ licenciamento e matrícula de viaturas/ emissão de cartas de condução;

Serviços de Notário e Cartório.

Serviços de atendimento público em geral (inclui bancos estatais)

Mercado imobiliário (aluguer de habitações do Estado);

Segurança e ordem pública;

Serviços portuários, aduaneiros e aerotransportados;

Serviços de abastecimento de água e energia eléctrica.

Para uma melhor visualização da dinâmica destas iniciativas e do papel que desempenham na vida dos cidadãos, analisemos com algum pormenor as características de algumas delas, pela importância de que se revestem, número de actores envolvidos, rentabilidade dos negócios e outras peculiaridades. Para tanto retornemos à classificação assumida anteriormente.

a) O Sector Informal

Os Negócios mais Dinâmicos e Rentáveis.

Observemos o grau de comprometimento de cada cidadão, funcionário do sector formal, com um negócio próprio, analisando-se a relação entre a actividade acessória e o tipo de principal empregador.

Relação Tipo de Negócio/Principal Empregador

Negócio	Conta Própria	Principal Empregador		Inactivo	Outros
		Administração Pública	Sector Privado		
- Comércio a Retalho	43,2	22,6	20,6	3,9	9,7
- Outras Act. Com.	42,4	8,5	31,9	-	17,3
- Transp. e Act. Conexas	52,4	18	24,5	-	5,1
- Serviços	32,3	38,3	20,8	3,5	5,1
- Construção	27,1	18,1	52	-	2,7
- Mobiliário e Carpintaria	76,7	1	14,7	-	7,7
- Activ. Rep. Ind.	70,9	5,7	23,4	-	-
- Vestuário e Têxteis	42,7	18	34,5	-	4,7
- Prod. Bebidas Alcool.	45,1	41,2	2,1	1,7	9,9
- Outras Prod. Alim.	61,5	15,6	14,1	-	8,8
- Agric./Silvicultura	62	20,7	11,2	4,8	1,6
- Pescas	66,4	-	33,6	-	-

Fonte: INE: Perfil da Pobreza em Angola 1996 (v.n. 159)

Observe-se como os agregados cujo chefe tem como principal empregador a função pública, se desdobra em actividades acessórias informais como; comércio a retalho, transportes, serviços, produção de bebidas alcoólicas e até mesmo agricultura para compensação dos fracos salários nominais auferidos. 41,2 % dos agregados cujo chefe depende da função pública produz e vende ao domicílio ou nas ruas bebidas alcoólicas de fabrico caseiro e industrial.

Dominam nas actividades por conta própria, o fabrico de mobiliário e carpintaria, actividades de reparação industrial, outras indústrias alimentares, agricultura, pescas e transportes. Trata-se de actividades mais propensas à formalização, na sequência do seu próprio dinamismo, que vai exigindo paulatinamente procedimentos formais para acesso a expedientes estritamente formais como os créditos, fundos e outro tipo de apoios e enquadramentos em programas e projectos sectoriais. Estas actividades são caracterizadas por uma grande adaptação às estruturas produtivas e à dinâmica mercantil. Utilizando meios reaproveitados do sector industrial formal, trata-se de pequenas actividades laboradas em pequenas oficinas onde se nota uma simbiose de formas de produção basicamente tradicionais com alguns perfis próximos das lógicas do desenvolvimento transferido. Os donos do negócio auxiliam-se do trabalho de aprendizes ou ajudantes, sendo prática corrente o emprego de familiares ao serviço. O local de trabalho normalmente é o domicílio do dono do negócio, num compartimento de casa ou nas traseiras da casa. Vejamos;

A reparação automóvel prospera, nesta altura em que o parque automóvel da capital cresce surpreendentemente. O seu funcionamento traz subjacente uma rede de assaltantes a viaturas para roubo de partes e peças auto como forma de reposição de stocks de quem exerce a actividade.

Os transportes rodoviários (de passageiros e cargas), popularmente designados por

“candongueiros” são um exemplo típico desta capacidade de adaptação - iniciaram como viaturas recuperadas da sucata oficial, reconstituídas com partes e peças daqui e dali, evoluindo para viaturas de importação em segunda mão, além da utilização dos veículos públicos distribuídos a motoristas e pessoal ao serviço, utilizados nas horas normais de expediente, sempre que a oportunidade aprouver.

Em Luanda são os transportes rodoviários informais que cobrem as necessidades dos cidadãos. Um aspecto curioso é o tipo de tarifa adoptada. Não dispendo de taxímetros, nem quaisquer regras formais de cobrança, trabalham a preço fixo por cabeça, transportando por corrida o número de passageiros e carga que o espaço do veículo permitir, “facilitando” aos homens da polícia generosas receitas subterrâneas a cada apreensão por excesso de lotação e carga.

As construções clandestinas e o subsequente comércio de material de construção são uma resposta às solicitações e carência em habitações, face ao processo de hiperurbanização da cidade. Para tal são perfurados uns quantos circuitos oficiais; nas fábricas de material de construção, através de conhecimentos e referências, nos postos de alta tensão de electricidade onde são desviados uns quantos quilowatts de energia, um igual procedimento na conduta de água mais próxima e assim por diante.

Segundo o inquérito 1996, citado «aqueles agregados que têm negócios em sectores económicos mais dinâmicos parecem estar melhor economicamente que aqueles que estão envolvidos em actividades do sector informal de puro comércio»⁽¹⁷²⁾.

No inquérito conclui-se ser a reparação industrial aquela actividade que garante melhores níveis de vida, sendo o comércio a retalho cada vez menos rentável devido ao aumento do número de pessoas no negócio dado pelas facilidades de entrada no negócio, sendo por isso a actividade cujos agregados dela dependentes apresentam os maiores níveis de pobreza.

As actividades como a pesca, transportes, serviços, reparações, produção e venda de bebidas alcoólicas caseiras dão aos agregados que delas dependem menores probabilidades de pobreza extrema, conforme se pode observar do quadro seguinte:

Tipo de Negócio de algum Membro do Agregado e Grupos de Pobreza

Negócio	Acima da Linha	Pobreza Moderada	Pobreza Extrema	Total
Média	38,6	50,6	10,8	100
Pescas	-	45,7	4,3	100
Transportes	64,1	30,8	5,1	100
Act. Rep. Ind.	61,7	31,8	6,5	100
Outras Act. Com.	61,6	36,6	1,8	100
Serviços	35,8	58,4	5,8	100
Bebidas Alcoólicas Cas.	44,8	50,1	5,1	100
Mobiliário e Carpintaria	32,9	43,1	24	100

Vestuário e Têxteis	42,5	43,3	14,2	100
Construção	31,5	51,9	16,6	100
Comércio Retalho	37,7	51,5	10,8	100
Outras Industrias	34,4	64,2	1,4	100
Act. Agrícolas	23,9	48	28,1	100

Fonte: INE: Perfil de Pobreza em Angola 1996 P.31. (v.n. 159)

O Peso da Informalidade. Características Peculiares de algumas actividades.

Conforme se vem demonstrando, a situação de escassez de recursos e inoperância ou falta de eficiência de certos serviços de atendimento público viabilizam a informalidade. As infra-estruturas sociais criadas, de acesso à habitação, água, energia eléctrica e energia de cozinha, a inoperância e debilidade do serviço nacional de saúde, o sistema de preços e o mercado de bens e serviços, entre outros, constituem os exemplos mais flagrantes. Vejamos:

- O mercado imobiliário, até relativamente pouco tempo do início da 1ª República era de património exclusivamente estatal, produto da voga de nacionalizações e confiscos a que estiveram sujeitos certos imóveis no período imediatamente a seguir à independência. As habitações, tal como outros bens e serviços do Estado eram alugadas a preços subvencionados, tornando o Estado incapaz de conseguir receitas para a sua manutenção, conservação e construção de novas zonas urbanas para acompanhamento da curva de crescimento populacional da capital.

Também aqui a regra da escassez sustentou caminhos subterrâneos/informais de acesso a habitações por alugar, o designado “comércio de chaves”.

Posteriormente seguiu-se um processo de privatização das habitações aos então inquilinos. Um processo muito questionado pelo grau de transparência, pelos métodos utilizados e pelos preços (subavaliados) praticados.

- Os serviços de abastecimento de água e energia eléctrica à cidade de Luanda, são bastante precários. O abastecimento é intermitente, com cortes de abastecimento frequentes e por vezes por tempo indeterminado, existindo zonas em que o abastecimento de água canalizada está impraticável desde a independência. Isto torna-se um veículo para o aparecimento de iniciativas informais, como resposta a esta inoperacionalidade do sector formal. A compra e venda de água em tanques ou cisternas tornou-se uma prática social regular, assim como o consumo doméstico de combustível iluminante, como a gasolina e o petróleo, para fazer alimentar geradores (para os mais abastados) e os candeeiros ou lamparinas (para os mais vulneráveis) em dias de escuridão, bem como para cobrir as necessidades de energia de cozinha que o Monopólio de Distribuição de Gás ainda está

incapaz de satisfazer.

O quadro a seguir elucida-nos sobre o grau de dependência das populações de Luanda a estas alternativas informais.

População de Luanda por Fonte Principal de Abastecimento

Abastecimento de Água	%	Iluminação Caseira	%	Energia de Cozinha	%
-Água Canalizada	43	-Electricidade Pública	75,8	-Gás de Cozinha	88,5
-Chafariz Público	6,3	-Gerador	1	-Carvão	5,1
-Rio/Lagoa	0,3	-Petróleo	22,8	-Lenha	2,8
-Poço/Cacimba	2,1	-Outros	0,4	-Petróleo	2,5
-Tanque/Cisterna	47,2			-Electricidade	0,9
-Outros	1,1			-Não Declarado	0,2

Fonte: INE: Perfil de Pobreza em Angola 1996 (v. n. 159)

Os dados por si não definem a realidade. Dizer que 43% da população de Luanda dispõe de água canalizada, significa dizer que 43% possui um sistema instalado de água corrente, assim como 75,1% possui um sistema instalado de recepção de energia eléctrica e que 85,5% possui um fogão a gás e tem por isso hábito de cozinhar a gás, pois como se referiu, o atendimento oficial é deficiente.

O quadro serve-nos de referência para ilustrar o aparecimento de novas veias de mercado, que já ganharam uma dimensão de longe expressa pelos números apresentados.

Mas observe-se o grau de recurso ao abastecimento de água por tanque ou cisterna; 47,2% da população de Luanda compra água por esta via a preços concorrenciais elevados. Uma percentagem ainda de longe superior aos que dizem ser abastecidos por água canalizada (43%).

Luanda não é um caso particular, no contexto nacional. Em Cabinda o maior destaque, (70,4%) vai para o recurso ao poço ou cacimba, em Benguela para as cisternas (18,2%) no Moxico 62,3% se serve dos rios ou lagoas e na Huíla 25,2% ainda utiliza o recurso a poços ou cacimbas⁽¹⁷³⁾.

O petróleo apresenta-se como a maior fonte de iluminação caseira no conjunto das províncias citadas, numa média de 25% das populações, excepto para o Moxico, em que 94,6% da população recorre ao petróleo iluminante. (v.n. 173).

O carvão e a lenha destacam-se no consumo de energia de cozinha alternativa ao gás industrial, no conjunto das províncias citadas.

- Os dados existentes sobre o atendimento à saúde não autorizada e a prática de auto medicação, decorrentes da inoperância do sector formal de saúde, revelam a existência de um sector informal de saúde em expansão, do qual o elemento imediatamente identificável é a venda avulsa de medicamentos ao ar livre.

A escolha do tipo de serviços de saúde dependerá, com maior ou menor incidência de:

- Do poder aquisitivo do agregado que quanto maior, maiores serão as probabilidades de recurso ao sector formal privado de saúde.
- Da disponibilidade dos serviços de saúde pública, que é quase nula.
- Do número de crianças existentes nos domicílios que influenciarão a maior ou menor procura de serviços de saúde.
- De crenças culturais e religiosas que determinarão o recurso ou não à medicina tradicional.
- E do nível de escolaridade e educação dos chefes do agregado que suscitará maior ou menor probabilidade de recurso a pessoal não autorizado e ou à auto medicação.

Moxico, Huíla e Luanda são do conjunto as províncias que apresentam os maiores indicadores de auto medicação, com 38,2%, 32,7 e 23,1% do conjunto dos serviços de saúde utilizados respectivamente⁽¹⁷⁴⁾.

O recurso ao sector privado formal ou aos serviços públicos, apresenta-se para Luanda de forma equiparada, na ordem dos 21,3% e 25,7% respectivamente. Mas, o indicador mais notório é a percentagem de recurso à figura do “enfermeiro” no âmbito dos serviços privados, que para Luanda é equiparável ao recurso ao médico; 21% para 21,3% respectivamente. (v.n. 174).

Em províncias como o Moxico, Benguela e Huíla, esta rubrica; “procura dos serviços do enfermeiro” é muitas vezes superior à rubrica; “procura de serviços do médico” sendo para Moxico: 24,8% / 1,4%, Benguela: 24% / 9,3% e Huíla 18% / 11,8%. (v.n. 174)

- O mercado informal de divisas, apresenta-se ainda com algumas características de economia paralela (vide Cap. I), por contraposição a uma taxa cambial oficial fixada administrativamente e pelo exercício nos moldes típicos de economia subterrânea. No entanto a legislação económica vigente já regulamenta e autoriza o mercado cambial privado desde que oficializado, pelo que, já são observadas em Luanda algumas Casas de Câmbio após 1992.

Tem sido questionada a capacidade demonstrada pelos actores do comércio paralelo de divisas, no que respeita à eficácia, manutenção e gestão do negócio.

Segundo Vicente, o mercado ambulante de divisas de Luanda “movimenta dois-três milhões de USD em transacções diárias operadas por mais de 15 mil “Kinguilas”⁽¹⁷⁵⁾ e prossegue, a propósito da probabilidade de estas serem meras operadoras e não propriamente donas do negócio, que “Desde a diminuição da kamanga⁽¹⁷⁶⁾ em Julho-Agosto de 1993, devido ao difícil acesso às províncias diamantíferas (devido ao então estado de guerra civil instaurado

no país após 1992) que a escassez de dólares catapultou a taxa de 55 000 para mais de 80 000 (N. kwanzas) em menos de um mês. Das doze casas de câmbio apenas uma foi aberta e funcionava em Luanda mas a sua fatia no mercado era inferior a 5% e a restante era dominada pelas kinguilas que se converteram em operadoras de câmbio clandestinas de empresas médias e grandes¹⁷⁷.

- O comércio e prestação de serviços ambulante apresenta características peculiares. Trata-se de uma actividade exercida por indivíduos de ambos os sexos e de todas as idades, mas em grande parte exercido por crianças.

Aventando mais um tipo de subclassificação, podem ser encontrados no ramo do comércio ambulante os seguintes grupos:

- As crianças da rua; “todas aquelas que fazem da rua o seu habitat principal, não tendo um suporte familiar ou se tendo o mesmo é débil, afectando os valores éticos e morais, tradicionais bem como o seu desenvolvimento integral”⁽¹⁷⁸⁾.
- As crianças na rua ; “crianças que frequentando a escola ou não pululam pelas ruas, (regressando) à noite à casa da família”⁽¹⁷⁹⁾.
- As mulheres da rua, que por analogia às definições precedentes, corresponderão àqueles indivíduos do sexo feminino que desenvolvem actividades comerciais e serviços lucrativos, individualmente e ao ar livre.
- E os homens da rua aos quais se encaixa a definição precedente.

No quadro das actividades normalmente desempenhadas por estes quatro grupos, encontram-se:

- As crianças de rua (da rua e na rua) dedicadas à lavagem e limpeza de automóveis, guarda e protecção de viaturas, ordenação de estacionamento, mendicidade (por vezes profissional), carga e descarga de volumes, venda de produtos diversos e outras actividades do género.
- As mulheres da rua normalmente dedicadas à compra e venda de moeda (kinguilas), mendicidade (por vezes profissional), prostituição, venda de produtos diversos (normalmente perecíveis), confecção e venda de refeições, bebidas geladas e alimentos vários, troca de géneros ao domicílio do cliente, e outros semelhantes.
- Os homens da rua preferencialmente vocacionados na carga e descarga de volumes e mercadorias em mercados, estabelecimentos comerciais, portos e aeroportos, e em casa de clientes, venda de bens de consumo diversos, carregamento de água potável ao

domicílio de clientes, e outras actividades similares.

Particularizando a parcela correspondente às crianças de rua, cuja procedência está intimamente ligada aos efeitos da crise económica sobre as famílias e principalmente às consequências das sucessivas guerras civis desencadeadas no país, num documento de estudo concebido no âmbito do “Simpósio Nacional da Criança” em Outubro de 1993, podem-se apurar os seguintes elementos:

Em 1993, 45% da população activa do país era constituída por crianças menores de 15 anos de idade, correspondentes a 4.8 milhões de crianças, 75% das quais ainda sofrem directamente os efeitos da guerra civil.

Estima-se que de entre os 3 milhões de pessoas afectadas pela guerra e calamidades naturais, cerca de 100 000 são crianças que se encontram-se separadas dos familiares, constituindo-se como “todas aquelas que voluntária ou involuntariamente e por diversas razões, estão privadas do seu meio ou da protecção directa dos seus familiares”⁽¹⁸⁰⁾, existindo um número elevado de crianças traumatizadas e originando um aumento crescente de crianças de rua nos centros urbanos.

O estudo categoriza da seguinte forma os grupos de crianças em situação particularmente difícil:

- Crianças separadas dos seus familiares.
- Crianças da e na rua.
- “ vítimas de maus tratos e abuso sexual.
- “ institucionalizadas (que vivem em instituições de internamento).
- “ vítimas de conflitos armados.
- “ de um seio familiar com graves problemas sócio económicos.
- “ em perigo de delinquência.
- E crianças trabalhadoras, normalmente na economia informal.

Qualquer um destes grupos alimenta e engrossa a legião de crianças de e na rua, e como tal as crianças que trabalham para se auto sustentarem. Na prática, uma determinada criança fará eventualmente parte de um ou mais dos grupos categorizados.

De um inquérito efectuado à província de Luanda a uma amostra de 1.592 famílias, constatou-se que de 7.087 crianças afectas, 1.098 constituíam crianças separadas de ambos os pais.

De uma pequena amostra abrangente aos municípios da Maianga, Ingombotas e Casinha, foram identificados 339 casos de crianças de rua⁽¹⁸¹⁾. Embora a amostra não seja

representativa, consegue ser ilustrativa e quem conhece Luanda dificilmente não se sentirá chocado com o cenário informal ambulante existente.

O estudo refere ainda que em Angola apuraram-se 333 mil crianças deslocadas das origens com idades compreendidas entre os 0 e os 17 anos e cerca de 5.361 crianças refugiadas em países vizinhos.

O peso desta má incidência sócio psicológica nos actores, faz com que o comércio ambulante de Luanda, esteja estreitamente relacionado com o aumento da delinquência juvenil na cidade.

Uma grande parte da categoria de crianças separadas dos familiares, vivencia os efeitos da crise sócio económica, política e militar, isoladamente, sem apoio e sem amparo dos adultos, acumulando carências afectivas, transtornos de conduta e desvios psíquicos, desenvolvendo certas inaptações sociais, tornando-se agressivas, revoltadas e desconfiadas.

Em igualdade de circunstâncias provavelmente estarão o grupo de homens e mulheres, que sustentam o comércio ambulante. Muitos deles ora desmobilizados do exército, ou deslocados de regiões em conflito, abraçam a actividade como única alternativa de sobrevivência, dormindo ao ar livre ou em residência de conhecidos.

- A nível nacional a maior das actividades informais é sem dúvida o comércio de bens e serviços efectuado nas praças (tipo feiras).

Distribuída administrativamente pelos seus 9 municípios, a cidade de Luanda possui 17 mercados oficiais e um sem número de mercados informais, dos quais foram registados 39 em plena actividade em 1992 (v. anexo).

Os mercados oficiais, distribuídos pelos 9 municípios, estão submetidos a um certo controlo por parte do Estado (mais ou menos regular). Os vendedores sujeitam-se à obrigação legal do pagamento de uma quota mensal pela ocupação da banca de venda ou espaço no mercado, para a qual são possuidores de uma licença, renovável anualmente nas finanças.

Praticam-se preços livres, cujas vendas não estão de acordo com os produtos discriminados nas licenças. As bancas nem sempre obedecem ao padrão, uma boa parte das vezes concebidas pelos próprios vendedores. Existe uma fiscalização interna para controlo dos vendedores e teoricamente uma fiscalização sanitária e económica. A acção da Polícia é solicitada para o estabelecimento da ordem e auxílio à fiscalização.

Existem mercados oficiais permanentes, constituídos por recintos próprios com instalações em carácter definitivo e mercados de levante (os que não dispõem de instalações daquele tipo - v. anexo 3).

Os mercados estão classificados em mercados de 1ª e 2ª classe de acordo com o tipo de estrutura física, dimensão e grau de conservação das infra-estruturas que servem os mercados.

Na altura do regime de preços fixados, os mercados oficiais registaram muito pouca afluência de bancas ocupadas. As vendedoras, na sua maioria mulheres, preferiam exercer o seu comércio nas praças informais, não obstante a insegurança dada pela infracção à lei que originava corridas desenfreadas para longe do alcance da polícia e a perda em geral de partes do negócio. A margem de lucro nos mercados informais era sem dúvida muito mais aliciante.

Actualmente minimizaram-se as diferenças entre uns e outros mercados, praticamente reduzida à regulamentação (licenciamento e imposto) a que estão sujeitas as ocupantes dos mercados oficiais. Os preços são equiparados e por vezes superiores aos dos mercados informais e o sortido de produtos é similar na medida em que paradoxalmente, os mercados oficiais abastecem-se por grosso nos mercados informais. De entre os mercados oficiais, destaca-se o mercado do kinaxixi, situado na parte central da cidade de Luanda. Sendo este o que oferece uma melhor estrutura física e manutenção. Com a abolição do regime de preços fixados, hoje este mercado vive apinhado de vendedores e compradores, vendendo de tudo, desde produtos alimentares a bens de consumo não duradouros.

Além deste, destacam-se mais dois mercados de 1ª classe; o mercado de S. Paulo, situado no município de Sambizanga, que apresenta uma estrutura física ligeiramente diferente à do kinaxixi; um pouco menos imponente, mas com um sortido de produtos mais variável. Além dos produtos comuns, é neste mercado que se encontra uma variedade de produtos tradicionalmente africanos, para certos fins; alimentares, para tratamentos tradicionais, para rituais simbólico-religiosos, etc. e o mercado Golfe 1, com características semelhantes.

O mercado dos Trapalhões também merece destaque. Não obstante estar classificado como mercado oficial de 2ª classe, não possui estrutura fixa, é exercido a céu aberto num espaço antes destinado a estacionamento de viaturas.

Trata-se de um mercado de levante que ocupa cerca de 263 vendedores permanentes, 100 barracas de serviço de refeições quentes e 25 postos de venda de bebidas⁽¹⁸²⁾.

É um dos mercados mais conhecido pelos cidadãos, visitantes e turistas da capital, pela localização (Ilha de Luanda) e pela sua vocação como "centro turístico".

Mas o cenário mais espectacular é dado pelas características dos mercados informais, exercidos ao ar livre, nos quais vende-se de tudo.

São estes mercados que asseguram o abastecimento urbano da cidade de Luanda (v. anexo 3). O comércio é exercido no chão, estendido em panos ou esteiras ou, como começa a ser norma

em bancas rústicas feitas com pedaços de madeira, mas suficientemente fortes para sustentar o peso da mercadoria. Por vezes e em dias de sol intenso, improvisam uma aparência de tendas abertas, com panos ou pequenos oleados em suportes de madeira ou paus.

O comércio é exercido por homens e mulheres, (na maioria por mulheres) subdividido de acordo com as especialidades. As mulheres estão mais vocacionadas na venda de alimentos crus e cozinhados, algum vestuário (roupa usada), bebidas, gás de botija, moeda estrangeira, roupa interior, artigos de uso doméstico, artefactos semelhantes e quinquilharias.

Os homens especializam-se mais na venda de electrodomésticos, material desportivo, vestuário, calçado, viaturas, veículos com ou sem motor, bens de consumo duradouro e não duradouro, peças auto, sobressalentes, ferragens e ferramentas e artigos semelhantes.

O mercado “Roque Santeiro”, assumindo características de “comércio grossista e a retalho”, é o centro do dinamismo de todos os outros mercados; oficiais e informais. Movimenta cerca de 200.000 pessoas diariamente⁽¹⁸³⁾. Fica situado no município do Sambizanga, um dos mais populosos da capital, sendo frequentado por gente dos mais variados estratos sociais, sendo aqui que estacionam as grandes viaturas de descarga de produtos para revenda, (80% dos quais de proveniência duvidosa)⁽¹⁸⁴⁾.

No meio de uma aparente desordem e desorganização, este mercado e como todos os outros informais, está subdividido em secções de venda de acordo com a utilidade dos produtos. Existem secções de venda para cada tipo de artigo; secções do gás, secções dos alimentos (por sua vez também subdividida; conservas, legumes, frutas, carne, peixe, ovos, leite e produtos lácteos, batatas, cebolas, etc.), Secções de vestuário, secções de electrodomésticos e assim por diante.

Não existem balanças nem outras formas de dimensionar, pesar ou medir as mercadorias, as porções são contadas a olho; aos montinhos ou às latas vazias, que servem de medida. Mas, feitas as contas, os preços são absolutamente concorrenciais. Cada vendedor sabe exactamente onde situar o seu preço em relação ao preço do seu vizinho concorrente e em relação à oferta e procura do produto no mercado.

Encontramos outros exemplos de mercados informais destacáveis, pelo seu dinamismo e criatividade, nas restantes praças, cuja dimensão é relativamente inferior à do Roque Santeiro.

- A Praça “Beato Salú” possui, além das características comuns às outras, uma nota curiosa; uma secção de Bingo, gerida por homens, na qual se emitem bilhetes de aposta, cabendo ao sorteado um prémio em dinheiro.

Com excepção da praça de Kinaxixi, as restantes praças oficiais por regra são circundadas por uma secção informal ou ambulante. As praças do Prenda, dos Congolenses e do Golfe 2,

são exemplos típicos.

Uma nota curiosa à parte informal da praça do Prenda é a forma como são vendidos os bens industriais duradouros - os produtos são expostos por unidade, porque o “lay out” da praça é apertado e metido entre becos, mal chegando para a circulação dos clientes. Como as residências de certos vendedores se situam nas proximidades, estas servem de armazém aos produtos expostos. Os interessados são por isso conduzidos às habitações para aquisição de certos produtos.

A parte informal da praça do Golfe está especializada na venda de partes e peças auto. A maioria dos produtos expostos são de segunda mão, provenientes dos assaltos a viaturas e por vezes ainda vendidos com as insígnias ou codificações de identificação colocadas pelos ex-proprietários.

Além do Roque Santeiro, as praças de “Asa Branca” e o “Mercado dos Kwanzas”, também ocupam uma grande dimensão e exercem também a função de mercado abastecedor.

Além dos mercados enunciados no anexo existem várias pequenas praças de ocasião, provisórias que aparecem e desaparecem sob influência de vários factores. Mas tratam-se de lugares menos expostos aos níveis de delinquência e criminalidade. Nas praças de médio e grande porte são mais frequentes os casos de criminalidade, sob o olhar impávido dos presentes.

Uma das características comuns às vendas informais e muito mais notável no comércio ambulante é o grau de agressividade do vendedor no oferecimento e publicitação do produto ou serviço de venda. Verifica-se uma atitude de quase imposição da venda dos produtos ou serviços ao cliente. Provavelmente motivado pelo desespero dos actores em adquirir algumas receitas de sobrevivência. Estes actores concentram-se, em locais de estacionamento de veículos, ao redor de supermercados, dentro e ao redor das praças oficiais e informais, em outros locais de afluência de transeuntes e á berma das estradas e avenidas principais da capital. Os artigos que normalmente vendem são adquiridos a preços bastante inflacionados, tratando-se na maioria dos casos de produtos já saturadamente revendidos e sendo vasto o número de actores deste processo, coloca-se uma séria concorrencialidade entre eles.

Esta agressividade traz subjacente uma certa revolta social, à sua condição de vendedores ambulantes cujas receitas em raros casos, chega para cobrir as necessidades alimentares.

É muito comum os proprietários de viaturas verem-se assediados por dezenas de vendedores, que num ápice circundam um veículo, em atitude supostamente de oferta de artigos e serviços, resultando em roubo ou assaltos à mão armada.

Outra atitude que se tornou “comum” e que expressa essa agressividade comercial (no mau

sentido) é a praticada pelos ordenadores de estacionamento que conjuntamente, procedem à limpeza exterior e interior de viaturas e à guarda de eventuais assaltantes. A recusa a um lugar de estacionamento e ou à guarda ou limpeza duma viatura, resulta em certos casos em danos causados à viatura; quebra de vidros, roubo de partes, riscos na pintura, etc.

Seriam intermináveis os casos, todos eles caricatos, que poderiam ser aqui enunciados para explicitar os factores, as características, a evolução e tendências da prática de actividades económicas não oficiais em Luanda.

A realidade acabada de descrever é a que nos foi perceptível, como cidadão Angolano, inserido no “modus vivendi” Luandense além da consulta aos inquéritos citados, às entrevistas com outros actores privilegiados e à compilação de análises feitas por outros cidadãos.

À pergunta: “Como é que você consegue sobreviver?”, Amado, aquando de uma pesquisa que efectuou sobre o assunto, em Janeiro de 1994, obteve um conjunto de respostas que complementam este quadro que temos vindo a descrever⁽¹⁸⁵⁾.

“Tento ganhar mais dinheiro realizando horas extra;

Recebo ajuda de familiares.

Aumento as receitas com a contribuição de dependentes”.

De outros interlocutores mais espontâneos conseguiu declarações mais precisas; por exemplo:

- Carlos Alfredo, de 56 anos, natural de Luanda confidenciou: “o meu salário, na ordem de 2,5 milhões de Kwanzas, não chega para cobrir as despesas do agregado familiar de 11 pessoas.” Iniciou a sua actividade profissional como carpinteiro em 1951. Tem emprego garantido numa empresa estrangeira, e trabalha em casa aos sábados e domingos para reforçar o seu rendimento.
- Joana Félix, de 25 anos, técnica básica do aparelho de Estado, com um salário de cerca de 390 000 Nkz (de 1994) apenas consegue comprar uns poucos produtos; fuba, arroz, açúcar ou óleo alimentar, mas esse montante não chega para comprar uma lata de leite (5 libras) que custa cerca de dez vezes mais que o seu salário.
- Joaquim Pedro de 37 anos afirma que “ só põe dinheiro no banco quem é maluco” e acrescentou; “para se levantar grandes valores temos de esperar 6 meses; só se aceitarmos recompensar o funcionário com 10% do valor total, é que recebemos o dinheiro no devido tempo.”
- Aristides dos Santos, camionista, refere que os que conseguem economizar grandes valores não depositam o dinheiro, “as pessoas preferem comprar dólares para

poupança ou para adquirir mercadorias...

- O Mingo, de 12 anos, natural de Waku-Kungo - província de Kwanza Sul - vende sacos de plástico no mercado do Prenda e ajuda os compradores a carregar as compras. Em 1991, para fugir à guerra, veio com o tio para Luanda. Vive com a tia e exerce aquela actividade para ajudar a família e ter algum dinheiro para comer durante o dia. Não frequenta a escola e apenas concluiu a 2ª classe.
- A Celestina, de 21 anos, natural do Uíge, está em Luanda desde 1987. Vive com uma filha de 3 anos em casa da irmã mais velha. Trabalha na rua como “Kinguila”, compra e vende dólares em ligação com um empresário que lhe atribui um lucro por cada operação de troca.
- O António Pereira, de 21 anos, natural de Malange, veio para Luanda em 1982. Compra vestuário e artigos domésticos nos armazéns dos senegaleses. Vende os produtos na rua.
- O Domingos Fernandes, de 29 anos, natural do Bengo, é um desmobilizado sem emprego. Limpa viaturas e carrega produtos das vendedeiras nos mercados da capital. Não tem família em Luanda, dorme em casa de amigos ou nalgum prédio em construção.

b) O Sector Subterrâneo

A parte subterrânea, de longe muito mais lucrativa que o sector puramente informal é muito mais complexa e difícil de enunciar. Por princípio qualquer actividade subterrânea é ilegal e como tal não pode ser observada nas ruas ou nas instituições com o grau de evidência das iniciativas informais.

A classificação avançada tem por base a percepção das práticas, que enquanto cidadãos, tivemos o desprazer de constatar, por constituírem a forma de estar dos Luandenses, sendo relatadas por cidadãos que delas já se tenham socorrido ou exercido, em conversas privadas, bem assim como a publicação de alguns escândalos económicos e financeiros ocorridos no país – recordem-se o famoso Processo nº 105-Diamantes, o Processo Sonangol - Londres, o escândalo da Angonave e outros que, por envolvimento ao mais alto nível, foram abafados e passaram como rumores.

Em suma, o sector subterrâneo de Luanda consiste naquelas práticas ilegais que exercidas ao abrigo das funções oficiais proporcionam receitas dissimuladas em benefício próprio e que

por isso prejudicam o normal funcionamento e a eficiência da gestão do património oficial, causando avultados prejuízos para a economia em geral.

3.3.3. A Sociedade Civil e o Desenvolvimento Participativo

Tal como nos propusemos realizar no início desta obra, cremos terem sido dadas certas pistas de reflexão dos factores, características, evolução e tendências da E.N.O. urbana de Luanda.

Não obstante não terem sido previamente estabelecidos os parâmetros teóricos de discussão dos conceitos “sociedade civil” e “desenvolvimento participativo”, introduzimos este ponto, parecendo-nos de importância particular, pois produz elementos de reflexão a serem encarados na análise perspectiva e prospectiva da evolução e tendências das formas mais informais da não formalidade económica Luandense.

No âmbito das pesquisas para elaboração desta obra, tivemos o privilégio de contactar algumas organizações não governamentais (ONG's) um dos segmentos mais fortes da sociedade civil angolana de então, o que nos permitiu ficar elucidados sobre o papel e as contribuições das ONG's no processo de dinamização e apoio das actividades informais urbanas em Angola, na busca de uma via de desenvolvimento alternativo; o desenvolvimento participativo.

O desenvolvimento participativo é entendido como todo o dinamismo tendente a promover iniciativas espontâneas. Ou seja, promover o desenvolvimento espontâneo, colocando os seus actores no centro deste processo, tornando-os cada vez mais conscientes, motivados e melhor preparados (com técnicas e mecanismos de aperfeiçoamento paulatinamente administrados) do seu papel na persecução e evolução deste estágio de desenvolvimento, que é alternativo ao desenvolvimento transferido.

A ADRA, Acção para o Desenvolvimento Rural e Ambiente, «é uma associação de carácter não-governamental angolana, apartidária, não confessional e sem fins lucrativos, fundada em 1990»⁽¹⁸⁶⁾, cujo dinamismo e expansividade, lhe conferem nesta época, um papel central e catalisador num conjunto de iniciativas de realce, a nível do sector informal.

Sob o ponto de vista desta organização, existirão duas linhas de pensamento centrais sobre a noção - "sociedade civil", hoje pouco ajustáveis às realidades africanas; sendo estas:

- i) Concebê-la somente sob condições de um capitalismo desenvolvido, «constituindo apenas um reflexo dos interesses e relações económicas capitalistas»⁽¹⁸⁷⁾ ou
- ii) concebê-la como uma força que «interage com o Estado, embora diferenciando-se dele

e que cessa de existir ao deixar de interagir com ele»⁽¹⁸⁸⁾.

Para esta ONG, as experiências africanas não se revêm nestas concepções. Estando a economia formal destes países em verdadeiro colapso, desencadeia-se um certo "desengajamento" da população, que viabiliza e propicia a proliferação de iniciativas e procedimentos não formais.

Para o caso africano a sociedade civil pode ser considerada como «uma esfera de acção (um campo de relações) que se erige sobre tensões e contradições, reflexo de um processo de negociação permanente entre diferentes sectores da sociedade no processo de democratização»⁽¹⁸⁹⁾.

No contexto particular angolano, não obstante coexistirem alguns factores de bloqueio que fragilizam o emergir de uma sociedade civil forte pode-se hoje constatar a assunção paulatina do seu papel nas seguintes figuras:

- Instituições Religiosas, Organizações Não Governamentais Locais, várias Associações e Sindicatos,
- A camada intelectual nacional, desde que mostre mais agressividade na conquista do seu espaço como força obtentora do saber, do exercício da crítica livre e impulsionadora de mudanças no sistema,
- E finalmente no próprio sector informal.

No dizer da ADRA, sob este ponto de vista, este sector informal será;

i) «... uma emanção da sociedade na medida em que os indivíduos que o integram procuram uma solução colectiva para os problemas que os preocupam ... e aí se organizam e fazem as suas escolhas ... é a principal expressão da sociedade civil angolana»⁽¹⁹⁰⁾.

ii) «pode ser considerado uma expressão do "caos criativo" - onde evoluem grupos e associações informais ou não formais, obedecendo a regras gerais e escapando ao controlo do governo - que é ou pode ser, a sociedade civil»⁽¹⁹¹⁾.

iii) «é um espaço de sobrevivência, mas também de inserção e expressão, onde se desenvolvem novas sociabilidades e circula a informação. No entanto, porque "ignorado", ou por vezes mesmo combatido pelo Estado, as forças que o integram não se ligam à polis, ou seja à sociedade politicamente organizada, o que restringe, ou anula o desenvolvimento do seu potencial de mudança»⁽¹⁹²⁾.

No cumprimento do seu principal objectivo, "cooperação para o desenvolvimento dos povos", a intervenção cada vez maior das ONG's e da sociedade civil em geral no processo de desenvolvimento, supõe um quadro amplo e abrangente de agentes, assim como a definição e

concertação de suas acções com as desempenhadas pelos poderes públicos.

É relativamente recente em Angola, a emergência de um número já considerável de organizações, associações e grupos de cidadãos que se juntam em volta de um objectivo comum, o desenvolvimento, pensado e baseado no homem como figura central de todo o dinamismo económico-social. Até 1989, o número de ONG's em Angola era inexpressivo, exceptuando-se algumas organizações religiosas vocacionadas à ajuda humanitária. Actualmente existem registadas qualquer coisa como 150 ONG's, das quais cerca de 113 sediadas em Luanda, sendo 63 de origem estrangeira, 42 das quais filiadas às Nações Unidas e 50 nacionais, destas também 39 filiadas às Nações Unidas.

Esta explosão de ONG's é fruto da abertura política e democrática, são as vozes que se levantam à luz de outros códigos e disposições jurídico-legais muito mais abertas às iniciativas da sociedade civil, quando compreendido o papel limitado do Estado na condução dos destinos da Nação.

No artigo 2º, da Nova Lei das associações, (Lei 14/91) «são definidas como associações todas as uniões voluntárias de cidadãos angolanos ou estrangeiros, com carácter duradouro que visam a persecução de um fim comum e sem intuito lucrativo».

O ambiente político e económico em que emerge esta parcela da sociedade civil angolana é que tem determinado os seus objectivos de princípio e toda a sua actuação. No desempenho do seu papel junto das comunidades, elas têm-se esforçado por pautar a sua acção na convergência com as prioridades económicas e sociais, visando o desenvolvimento como fim a alcançar. Assim é que das ONG's entrevistadas constata-se que concorrem quase sempre para:

- Aumento da produção e abastecimento de alimentos.
- Reintegração dos deslocados de guerra no processo produtivo.
- Reabilitação e melhoramento dos serviços sociais (nas áreas rurais e pleri-urbanas).
- Apoio às comunidades de base.
- Acções educativas na base de “ajuda e auto-ajuda” numa perspectiva de desenvolvimento participativo.
- Promoção de projectos de desenvolvimento nas áreas rurais.
- Promoção de projectos de pesquisa, na óptica da “pesquisa - acção - desenvolvimento”.
- Contribuição para a definição de medidas e políticas rurais através de reflexões e debates sobre a problemática do desenvolvimento.
- Contribuição na valorização dos recursos internos, visando um desenvolvimento endógeno.

- Formação profissional em artes e ofícios informais.
- Apoio às iniciativas associativas e a realizações de ONG's nacionais por parte das ONG's estrangeiras.

De que forma estas ONG's interagem com o sector informal, a outra parcela da sociedade civil, na busca de um desenvolvimento participativo?

Três ONG's serviram-nos de exemplo:

a) A ADRA - Acção para o Desenvolvimento Rural e Ambiente

Tem como objectivos de princípio; i) a actuação junto das comunidades, auscultando as suas necessidades e colocando-as de forma participativa na execução de projectos locais de desenvolvimento. ii) a pesquisa de um desenvolvimento alternativo, o que requer um conhecimento profundo da realidade angolana, baseado nas acções práticas para a criação de metodologias a adoptar e iii) promover a emersão de uma sociedade civil forte, capaz de contribuir favoravelmente nos processos de democratização e desenvolvimento.

Na altura desta pesquisa estaria a gerir mais de quinze projectos de estabilização e reabilitação. É no âmbito destes projectos que estarão inseridas as Microrealizações da ADRA.

Tratam-se de projectos de terreno dirigidos a pequenos grupos para promoção e apoio de pequenas actividades e iniciativas produtivas de gestão independente, com o objectivo de restabelecer certas fontes de trabalho, capazes de assegurar um nível de vida básico destes grupos.

A ADRA define como Microrealização «uma unidade económica de pequena dimensão, de âmbito comunitário dirigida de modo espontâneo e apoiada pelo projecto de terreno, geradora de renda e que poderá obter ou não lucros»⁽¹⁹³⁾.

Esta actividade de pequena dimensão é desencadeada junto de um grupo alvo, também designado “grupo marginal”, «que desempenha actividades económicas mas sem situação regularizada junto do organismo estatal tributário»⁽¹⁹⁴⁾.

Uma Microrealização será em essência uma actividade económica informal com as características seguintes; i) ocupam um espaço marginal e estão viradas para a satisfação do mercado interno, ii) bastam-se numa baixa relação entre capital - trabalho com um nível de capital inicial também baixo e iii) possuem uma fraca capacidade de satisfação da oferta de créditos formal.

No âmbito destas Microrealizações podem ser promovidos; Micro empreendimentos e Microempresas.

a) Aos Micro empreendimentos correspondem aquelas «actividades geridas por uma família, com baixos custos de implementação»⁽¹⁹⁵⁾, cujo objectivo será o complemento da renda familiar. A ADRA concede subsídios às famílias para financiar parte ou pelo menos o arranque do negócio ou seja o arranque de exploração (custos de implementação, administrativos e de acompanhamento) cabendo aos beneficiários assegurar a mão-de-obra e a continuidade do projecto.

O projecto assume uma óptica social, cuja forma de associação é a de grupo mais ou menos informal.

b) As Microempresas referem-se a um escalão mais alto, visam a obtenção de lucro e requerem uma óptica mais empresarial. Ao beneficiário caberá assegurar todos os custos de implementação (estudo de viabilidade, custos administrativos e custos de acompanhamento) porque neste caso a ADRA funciona como prestamista, que garante um empréstimo reembolsável ao tempo de vigência do projecto, com uma taxa de interesse entre os 4-8%.

No quadro da estratégia da ADRA, pretende-se como finalidade uma evolução do tipo: de (1º) projecto individual para (2º) gestão familiar (micro empreendimento), e desta para (3º) a gestão empresarial - microempresa.

A título de exemplo pode-se citar o Projecto “hoji ya Henda”; realizado numa zona peri-urbana de Luanda, no município do Cazenga. Uma das componentes deste projecto fora uma unidade de corte e costura formada por algumas mulheres costureiras do bairro, apoiadas pela ADRA.

No início algumas mulheres, membros do grupo, não entenderam bem o mecanismo do projecto e afastaram-se do grupo. E só muito mais tarde as que ficaram compreenderam o que o projecto exigia delas; mais iniciativas, mais dinamismo, mais persistência e sobretudo uma cada vez menor dependência da ajuda da ADRA.

Nas primeiras experiências com o grupo, a ADRA assumiu muito mais o papel de fundo do que de credor, o que criou uma certa acomodação à ajuda. Quando a ADRA se começou a pautar por uma lógica mais de financiador, exigindo contrapartidas, um ano depois, o grupo já procedia por sua iniciativa à procura de fundos ou créditos em outras ONG's, à colocação dos seus produtos no mercado, à “gestão” do seu trabalho, à formação de fundos próprios e ao melhoramento da capacidade de formação de outras costureiras e da qualidade dos produtos.

A introdução de uma nova dinâmica induziu nas beneficiárias outra mentalidade, começando estas a sentir o negócio como delas próprias. A ADRA começou assim a sentir melhor o seu papel de promotor e credor e hoje já pensa em reembolsar alguns equipamentos

e valores que foram atribuídos inicialmente, cujos planos e mecanismos de reembolso se encontram em estudo.

A ADRA administra a grupos como este alguma formação básica sobre noções de contabilidade como; registo de entradas e saídas de mercadorias e valores e contabilização das existências físicas e valores. Não obstante não existir no seio do grupo um espírito empresarial, a ideia é possibilitar um processo paulatino de relacionamento com estruturas formais de crédito e poupança, comércio, administração pública, seguros, etc..

Embora não existam como personalidade jurídica colectiva por serem informais , a ADRA facultar-lhes um documento que lhes permite o acesso a contactos com organismos formais com os quais necessitam de se relacionar para abastecimentos e assistência técnico-material. Não possuem conta bancária, não só devido às características da unidade mas principalmente devido ao descrédito em que caíra a Banca Nacional. Os serviços de “finanças”, “contabilidade” e “gestão” estão a cargo de um membro do grupo; o tesoureiro (o caixa). As decisões são tomadas em colectivo. Na procura de fornecimentos todas participam, de acordo com as potencialidades de cada uma delas em “conhecimentos e referências”, com dinheiro retirado de um fundo comum. A distribuição das receitas é feita na proporção do desempenho de cada uma delas.

A unidade funciona no quintal de um morador que sub aluga o espaço à ADRA, sendo esta que suporta o custo do aluguer. Mas o projecto previu a construção de um pequeno “atelier” para o qual já possuíam um terreno, o orçamento e a planta, por iniciativa das próprias costureiras.

Ainda no quadro das acções do projecto Hoji ya Henda, que beneficiara, além dos residentes da área, um centro de deslocados de guerra do Hoji ya Henda, foram promovidas duas fontes de auto financiamento do centro;

- venda de água e
- construção e gestão de uma padaria,

além de alguns investimentos infra-estruturais; como uma escola, um refeitório, um posto de saúde (tudo em construção provisória de chapas de zinco). A venda de água decorre do excedente de um grande tanque de água, construído pelo projecto para servir a comunidade deslocada, que é vendida às populações das proximidades do centro.

b) A D.W. - Development Workshop

É uma ONG estrangeira, com escritórios em Angola, França e Canadá.

Como qualquer ONG é de sua vocação o melhoramento das condições físicas da população

materializando pequenos programas de saneamento e abastecimento de água potável, apoio à saúde pública, educação cívica, etc..

Os seus programas são concebidos numa filosofia de desenvolvimento comunitário, na aposta nas capacidades de base.

Ao momento desta entrevista esta ONG estava a materializar um programa com dois grupos de mulheres vendedoras de peixe, seleccionadas dos dois maiores mercados informais da capital (Roque Santeiro e Mercado dos Kwanzas) para com elas estabelecer um perfil das mulheres vendedoras de peixe e realizar um programa que visa numa primeira fase uma melhor gestão dos seus negócios.

O programa estava a ser executado através da técnica do sub sector; uma técnica que consiste em criar uma rede de relações através de um mapa de identificação de todos os intervenientes no processo de venda de peixe; desde os pescadores, grossistas, retalhistas, Ministério das Pescas, mulheres peixeiras, etc..

Além de permitir traçar o perfil destas mulheres, o método pressupõe a edição de um guia de abordagem sub sectorial, onde se explicitarão os constrangimentos e as inter-relações aos vários níveis.

Foram seleccionadas ao todo 60 mulheres, 30 de cada um dos mercados citados. No momento da nossa pesquisa, as vendedoras encontravam-se na fase de recepção de aulas onde se administram noções de gestão e direitos cívicos.

A próxima fase seria a análise da viabilidade de introdução de sistemas de subsídios ou pequenos créditos às mulheres peixeiras.

Como se tratam na maioria de mulheres iletradas, o processo de formação apoia-se em ilustrações e jogos do tipo “monopólio” para que as peixeiras compreendessem todos os passos e constrangimentos a que o negócio estaria sujeito.

c) ACORD - Agência de Cooperação e Pesquisa para o Desenvolvimento

É uma ONG inglesa, com sede em Londres, vocacionada em programas de desenvolvimento pleri-urbano.

Uma das suas grandes experiências é a cedência de créditos às comunidades, com perspectivas de reembolso, porque funcionam em sistema de créditos rotativos, o que requer uma circulação rápida (concessão - reembolso) para permitir que todos os interessados beneficiem.

A ACORD não trabalha em sistema de subsídios ou doações funciona sempre a crédito, mesmo em situações de emergência, assumiu sempre o princípio “food for work”.

A ACORD procede da seguinte forma; estabelece um contrato prévio com as comunidades, para auscultação do grau de honestidade das pessoas e necessidades prementes. Procede depois à elaboração de um estudo de mercado e respectivo estudo de viabilidade para pequenos projectos de terreno, apurando o valor do crédito em USD e respectivo contra valor em moeda local ao câmbio do dia. Os créditos são isentos de taxas de juro e o período de reembolso é variável. É por fim formado um contrato em que se estipulam as obrigações e direitos das partes.

Os reembolsos são sempre difíceis devido à situação inflacionária do país. Os beneficiários têm dificuldades em compreender que deverão reembolsar a quantia em moeda local equivalente ao valor em dólares recebidos, à taxa da data de reembolso, pois totaliza uma maior quantia em moeda local.

A sua actuação estende-se a vários domínios; na agricultura, concedendo sementes a crédito e distribuição de terrenos de cultivo, na formação, para a qual possui um centro de formação profissional em serralharia, electricidade, carpintaria, mecânica e cerâmica, além de projectos infra estruturais, acções de saneamento, ambientais, higiene e saúde pública, entre outras.

Na altura da entrevista que nos foi concedida pelo responsável da área de Microempresas, a ACORD tinha em carteira um projecto de créditos individuais a carpinteiros do Município de Viana e outro semelhante com mulheres vendedoras de farinha de pau e fuba também em Viana.

Esta ONG promove várias "actividades geradoras de rendimento" junto de carpinteiros, sapateiros, serralheiros, alfaiates, vendedores dos mercados informais, padeiros, artesãos, pasteleiros e um pequeno grupo de floricultores e criadores de animais de pequeno porte.

Tivemos a oportunidade de consultar outras, além destas ONG's, cujo trabalho junto dos vários actores do sector informal, também é destacável. Mas o seu trabalho ainda era influenciado pela então situação do país; uma situação de desenvolvimento em conflito assente num ambiente económico político e institucional inadequado que condiciona o alcance das acções a realizar. Por esta razão, os programas de emergência, uma resposta às situações de conflito, constituem a tónica de muitas das ONG's sediadas em Angola, o que pode influenciar positiva ou negativamente a pretensão por um desenvolvimento que se requer participativo e menos dependente de ajudas externas.

Síntese

Angola apresenta um caso extremo de informalidade decorrente do facto de em simultâneo:

a) Ter enveredado por estratégias de acumulação desestabilizadoras (acumulação rentier) e elevado o papel do Estado na gestão económica do país, na sequência da opção por um desenvolvimento pró-socialista.

b) Ter-se confrontado com uma situação de guerra civil generalizada que impossibilitou o fluxo normal de pessoas e bens no âmbito das trocas mercantis internas, destruiu infra estruturas, o parque industrial e cidades inteiras, factores que pesaram na instabilidade das populações, causando deslocações sucessivas e desarticuladas e emigrações do quadro técnico e pessoal especializado para o exterior e

c) Como consequência de a) e b) vivenciar uma situação de crise económica, política e social, longa e persistente, transportando diferenciações sociais extremas, insatisfações, frustrações e descontentamento social, dados por um lado por um estado de pobreza generalizada aos níveis de rendimento mais vulneráveis, (a grande maioria) e por outro lado por certas manifestações de opulência de uma certa minoria.

As condições em que Angola assume a independência política, determinaram de facto o rumo socioeconómico vivente e o peso do sector subterrâneo aparece subjacente ao ambiente político-social e económico que este rumo determinou, por uma conjuntura criada na base de uma economia absolutamente repressiva, onde toda a crítica ou concepção tendente a uma economia liberal era imediatamente esmagada e rejeitada, vista como uma conspiração, uma ameaça a uma certa identidade socioideológica que muito cedo se começou a afirmar, principalmente em Luanda.

Não obstante não estejamos munidos de algum estudo sociológico sobre Luanda, que o confirme, atrevemo-nos a enunciar que porventura estaremos perante a formação de uma nova identidade; a “identidade Luandense”, cujas características foram essencialmente marcadas por uma certa forma de estar e de se conceber, dos seus cidadãos, onde os direitos e os deveres se confundem, dando-se aos direitos um campo ilimitado.

Apesar de actualmente ser de senso comum, a realidade de crise que consome o país, é “encarada como prática social normal”, (em que cada cidadão se acha com o direito) o empreender de mecanismos extra oficiais, muitas vezes ilegais, desde que para tal haja oportunidade.

Decretam-se normas e regras de contenção de despesas públicas e de acesso a divisas a

preços oficiais, mas, facilitar-se-ão, paralelamente, outros mecanismos de contorno a estas regras para servir certos grupos ligados à “pólis”.

Sempre que for possível escolher um emprego ou aceitar uma nomeação, entre outras opções, um cidadão pré analisa até que ponto aquele novo emprego ou lugar, lhe facilitará alguma realização pessoal em receitas dissimuladas. Este cálculo é válido pela inversa. Aquele que nomeia faz os mesmos cálculos (se até que ponto este nomeado não comprometerá e servirá de facto os seus interesses dissimulados).

Infelizmente esta constituiu (e constitui ainda em certa medida) a tônica, a forma de estar de Luanda. Em que não se distingue nem se respeita o património do Estado, nem se pauta por uma atitude mais responsável e nacionalista.

O fraco poder aquisitivo dos salários, e a fraqueza dos orçamentos sectoriais dos serviços públicos faz com que, no dizer de Vicente, “alguém finge que paga enquanto um outro finge trabalhar”. (porque) “o lucro é de facto a forma nacional de rendimento mais expressiva depois dos salários (e) a corrupção, que se traduz no quotidiano por pequenas “candongas”, actos de evasão fiscal, fraudes e golpes de esperteza de quem não quer ser atropelado pela evolução diária dos preços, (juntamente) com máfias familiares, desvios de verbas, roubo geral, peculato, tráfico de influências e, em especial, financiamento ilícito dos partidos políticos têm sido o pão nosso de cada dia. Na hora da verdade descobrem-se telhados de vidro, vêm à baila insuspeitadas redes de cumplicidades e a desconfiança toca a todos”⁽¹⁹⁶⁾.

É muito difícil fazer uma obra sobre qualquer plano social da realidade angolana sem entrar em considerações de juízo de valor. E, para o tema em questão, torna-se ainda mais difícil. Mas só assim se consegue descrever as características da verdadeira informalidade e subterraneidade (passe o termo, por analogia) luandenses.

Essa identidade social luandense que vínhamos falando, também encontra raízes, na inversão de valores que caracterizou Angola após Independência. Uma parte dos indivíduos pertencentes à classe média alta pré independência, e que não conseguiu ou não pretendeu estabelecer ligações com a nova classe dominante, emigrou ou viu o seu nível de vida e o seu status em geral deteriorar-se gradualmente. Na esteira dessa inversão de valores, os padrões de consumo, visivelmente ostentoso, da nova classe, alta e média alta, constituem um outro marco de referência desta nova identidade, (avaliando-se as pessoas pela aparência exterior e pelos sinais de riqueza exibidos; carros de luxo, casas e quintas, viagens ao estrangeiro, realização de festas sumptuosas, vestuário de bom corte e boa marca e ultimamente enormes quantidades de ouro maciço em adornos corporais).

Pelas razões expostas, numa primeira aproximação parece-nos que só uma pequena faixa (em termos de níveis de receitas) do sector informal assume de facto as características enunciadas na teoria do desenvolvimento espontâneo.

Esta pequena e grande faixa (pequena à nível das receitas, mas grande em termos de volume e extensão) possivelmente absorverá toda a parte do sector informal (veja-se a classificação sectorial dada) até aquele ponto em que se estabelece a fronteira com o subterrâneo. Porque não se pode ignorar, quem e de como se alimenta este mesmo sector informal. O subterrâneo alimenta o informal.

Implicitamente estamos a assumir que perante um grau de subterraneidade mais reduzido, estar-se-á perante um grau de informalidade também em menor dimensão.

Se hipoteticamente se conseguisse um processo paulatino de redução e contenção das práticas subterrâneas, chegar-se-ia ao ponto de selecção natural da parte informal essencialmente de natureza espontânea;

- comércio de bens essencialmente perecíveis; agro-pecuários e da pesca, e produtos tradicionais alimentares e simbólico-religiosos,
- artesanato; cestaria, olaria, estatuetas de madeira ou bronze e outros.
- pesca artesanal e agricultura de subsistência.
- pequenas reparações e consertos.
- pequena produção doméstica de bens alimentares; confeitaria, padaria, guloseimas caseiras e refeições.
- trabalhos de metalomecânica, pintura, construção, carpintaria, serralharia, entre outros.

Não é essencial reportar aqui, fazendo futurologia, quais ramos informais subsistiriam a um corte brusco com a subterraneidade.

Contudo, acreditamos que perante um outro cenário económico e com um nível de emprego aceitável desapareceriam, provavelmente, a figura aberta e declarada de:

- do mercado paralelo de divisas, nomeadamente as “kinguilas” da rua.
- reduziria até ao nível do aceitável o mercado ambulante e provavelmente apenas subsistiriam; o ardina, o engraxador ou vendedor de gelados e guloseimas ou a mulher quitandeira vendedora de produtos perecíveis, quiçá o arrumador de carros (perante o crescimento do parque automóvel), enfim,
- reduziriam o garimpo por conta própria e todas as demais práticas e estratégias de usurpação do património público em proveito próprio a nível da administração e ordem públicas.

Nesta conformidade e observando o que se vem assistindo em Angola - Luanda conclui-se

que é essencialmente a economia subterrânea que, a julgar pela rápida reconversão dos seus actores em classe empresarial, por um lado (possibilitada pelas oportunidades e acesso facilitado na obtenção de instalações fabris, divisas a preços oficiais, esquemas de importações, créditos, relacionamentos com o exterior; fornecedores, credores, financiadores, etc., de ex-governantes ou elementos ligados à classe política.) e por outro lado por auferir receitas muito mais avultadas, dizíamos que contém o gérmen do aparecimento da classe empresarial nacional, até àquele ponto de colisão com as fronteiras do sector informal, já menos capaz de empreender para esta evolução, a curto médio prazo.

Mas tratar-se-á contudo de um processo que custará ainda durante longo tempo, o sacrifício da maioria da população, até que esta mesma classe empresarial se assuma como tal e contribua de forma positiva na geração de empregos, no aumento do Produto Interno Bruto e eliminação das carências de oferta de produtos e serviços e até que contribua com receitas fiscais de vulto para o Orçamento Estatal.

Mas para tanto seria necessário, estar-se perante uma outra mentalidade, político fiscal e administrativa, no sentido de se materializarem as medidas de estabilização adequadas, para que não se prosseguisse no círculo vicioso; subterrâneo - receitas dissimuladas - Bancos estrangeiros - subterrâneo.

Num cenário político social e económico mais aliciante em que a paz joga um papel fundamental nas expectativas dos investidores e das pessoas em geral, esta tendência desejar-se-ia poder ser invertida para; subterrâneo - receitas dissimuladas - investimento interno - cada vez mais mecanismos oficiais de funcionamento produtivo - cada vez mais receitas oficiais - bancos nacionais - investimento interno.

A não ser assim, dar-se-á o paradoxo. Aquelas receitas dissimuladas não conseguirão fazer emergir essa classe empresarial nacional. Pois a persistência na subterraneidade constrói bloqueios à própria classe empresarial que pretende emergir. E a persistência de colocação dos rendimentos dissimulados no exterior do país, não possibilita o investimento interno.

Provavelmente será esta a forma típica de acumulação do capital em África, face à necessidade da nova classe dominante de se auto reproduzir. Facto só possível através do poder político, já que não possui à partida bens de capital, perante a inexistência de uma classe empresarial nacional.

Leia-se Hugon citado no Ponto 1.5., que para compreender essa dinâmica na África negra, é necessário compreender os mecanismos de «concentração de poderes e riquezas a nível da tecno burocracia que controla o aparelho do Estado» (v.n.40).

Existirão certamente a nível de micro empresas do sector terciário, alguns casos cuja

origem dos capitais tenha sido proveniente essencialmente de actividades do sector informal. As iniciativas das ONG's que operam em Angola na promoção do sector informal revelam a possibilidade de um quadro evolutivo deste tipo. Mas dado que a demarcação dos limites entre o informal e o subterrâneo, são somente possíveis no plano teórico, cairemos certamente dentro das fronteiras do sector subterrâneo.

O processo de segmentação social das realidades tipicamente africanas no período colonial fez surgir uma nova classe no seio dos núcleos coloniais que coincidentemente é a classe que assume os processos de libertação nacional para as independências, caracterizando-se como uma “pequena burguesia técnica” (os assimilados) face a uma maioria ainda fortemente enraizada às lógicas e estruturas tradicionais. É esta classe que toma o poder político no acto das independências nacionais e que hoje se assume como a classe dominante que detém o poder político e económico (denominada por certos teóricos como classe Estado).

O carácter espontâneo e transferido (v. Ponto 2.2.) de que se caracterizam as formas de produção dos países africanos, encontra as suas bases neste processo histórico de segregação colonial por um lado e resistência, por outro lado, das formas de produção que interagem neste processo.

Explicar a África numa visão sociológica e antropológica seria certamente matéria para outra obra, mas ajuda-nos a discernir.

O sector subterrâneo garantirá a médio e longo prazo o reacender das formas de expressão do desenvolvimento transferido, sob pena de um colapso cada vez maior da economia, perante a situação paradoxal de o sector subterrâneo em si mesmo bloquear iniciativas de investimento.

Ao sector puramente informal, restará durante ainda longo tempo, salvo excepções, salvaguardar questões extremas de sobrevivência e de desafogo dos orçamentos familiares.

CONCLUSÕES

A discussão em torno das várias manifestações de iniciativas económicas não oficiais nos vários países do Mundo, constitui matéria recente e actual dos teóricos das ciências sociais, merecendo particular atenção a E.N.O. dos Países da África a Sul do Sahara.

Com efeito, ao conceito “formal” estará implícito um sistema que se erige com base em normas, leis e regras sociais pré-estabelecidas por estruturas e instituições funcionais oficiais cuja regulação e fiscalização caberá em última instância aos poderes públicos.

Ser ou estar formal, será então ser ou estar de acordo e conforme o proposto pela autoridade (o Estado) ou dela emanada.

Quer nos parecer que o conceito formal é parte integrante da mitologia que gira em torno do conceito desenvolvimento, no sentido eurocêntrico.

Analisar a dinâmica da E.N.O. nos Países da ASS, nos quais o não formal sobressai, em relação a um formal em estado de colapso total, significa analisar o alcance do conceito eurocêntrico de desenvolvimento a estes países, passando pela reflexão dos caminhos percorridos por esta não formalidade e assim tentar entender-se que processo histórico será esse que atravessa esses países e quais serão as tendências evolutivas desse processo.

Existiu um contexto histórico-económico, nacional e internacional que influenciou o posicionamento da África no Sistema Mundo. Com efeito, a colonização, os processos de descolonização, a conjuntura económica internacional que imperou imediatamente após os primeiros processos de descolonização, constituíram o móbil para a adopção de certas estratégias e opções evolutivas por parte dos novos governos africanos, cujos efeitos (retroactivos) são o seu cada vez maior atraso tecnológico, um posicionamento marginal na Divisão Internacional de Trabalho e um estado de crise económica, política e social grave.

As actividades não formais são uma consequência da crise. São uma resposta; inábil por vezes, aos problemas, carências e necessidades básicas e inadequada, outras vezes, para atender às aspirações e ambições mais profundas do ser humano, estando assim de facto o fenómeno a contribuir para o adiamento de um colapso socioeconómico total nestes países, por funcionar por um lado como atenuador das tensões sociais existentes e por outro lado como veículo de frustrações e insatisfações de quem não consegue embarcar neste estado de norma.

Este processo histórico, que Angola e outros países da A.S.S. estão a passar, é um marco de Mudança Social, assente de facto num caos profundo, mas cujo ciclo desencadeará o salto

para outra forma evolutiva, outro estádio.

A ambiguidade do conceito desenvolvimento, fez surgir no cômputo das ciências sociais outras formas de encarar o desenvolvimento.

Ao ler-se Penouil, compreende-se, que «o desenvolvimento não é uma sucessão de eventos sempre favoráveis para todos. O desenvolvimento não é “bom” ou “mau” em si. Ele transporta consigo múltiplos desequilíbrios, modificações do sistema de valores, mudanças culturais, redistribuição de poder que não acontece “sem crises psicológicas, morais ou sociais”» (v. n. 103).

Hugon também nos chama a atenção para a compreensão dos mecanismos que explicam a circulação monetária, a constituição dos mercados urbanos, as transferências dos excedentes e sobretudo de como é feita a acumulação de riqueza nos países africanos (v. Cap. I).

Hugon refere que o estudo das pequenas actividades urbanas requer a análise tanto do seu processo evolutivo como involutivo ou regressivo, ou seja a análise das relações sociais que explicam esta dinâmica na África negra adiantando que para entender essa dinâmica é necessário compreender os mecanismos de «concentração de poderes e riquezas a nível da tecno burocracia que controla o aparelho do Estado» (v. n. 40).

Este processo histórico que Angola está a viver, assente num grau de não formalidade elevada a dois níveis; informal e subterrâneo, que desencadeia um processo de diferenciações e desigualdades sociais chocante pode ser explicado como uma etapa de mudança social, na qual de facto se estão a registar “múltiplos desequilíbrios”, “modificações no sistema de valores”, “mudanças culturais”, e “redistribuição de poderes” que por sua vez tem gerado “crises psicológicas, morais e sociais” profundas.

Será esta a base de formação do elemento mais dinâmico da economia aberta; o empresário. Será esta a forma de arranque para o desenvolvimento, que Penouil denomina por Desenvolvimento Transferido.

Serão certamente as receitas dissimuladas ganhas pelo sector subterrâneo que garantirão a médio prazo o emergir de uma classe empresarial nacional, desde que invertidas as tendências de aplicações dos capitais; de subterrâneo – receitas dissimuladas bancos estrangeiros para subterrâneo – receitas dissimuladas -investimento interno.

As iniciativas meramente informais tenderão algumas delas, a muito longo prazo, para a formalidade, para a lógica empresarial, mas reservam-se e esta é a causa da sua proliferação, à satisfação de necessidades básicas e imediatas, como complemento dos rendimentos dos agregados familiares.

Perante um grau de subterraneidade menos elevado, e criadas condições de melhoramento

e aumento da oferta de trabalho, por todas as forças que interagem neste processo de mudança social; sector público, privado e instituições de carácter não-governamental, diminuirá certamente a procura de certas iniciativas de emprego informal mal remunerado.

Actualmente Luanda apresenta vários sinais que demonstram estas tendências de mudança social. Verifica-se uma corrida não antes vista por certas faixas sociais (ex. Funcionários de colarinho branco), para o empreendimento oficial por conta própria, não obstante ainda a grande tendência de investimentos no sector do comércio e serviços.

Mas ainda assim, e quem conhece Luanda à noite, ficará certamente deslumbrado com a capacidade e vontade criativa desta nova classe empresarial, que conhecedora das tendências de consumo dos Luandenses, investe já com alguma qualidade no turismo e hotelaria, criando locais de diversão e lazer que contrastam com a apresentação da cidade à luz do dia, além de outras veias do sector terciário; importação e venda de artigos diversos; automóveis, mobiliário, modas e confecções; serviços de consultadoria jurídica e económica, serviços de atendimento de saúde (clínicas), serviços particulares de educação (colégios particulares), casas de câmbio, etc..

Uma paz política duradoura, pesará positivamente neste processo de desenvolvimento em conflito, cujas premissas criaram um ambiente, hoje ainda inadequado.

Uma animação mais notável no sector industrial não petrolífero, passará pelos resultados do processo de privatização e pela estabilização económica; mais concretamente da reavaliação da moeda local, estancamento da taxa de inflação e mecanismos tendentes a uma maior credibilidade nos serviços da banca nacional e também pela reposição do fluxo normal de pessoas e bens dentro do espaço territorial.

As novas tendências governativas (e referimo-nos a um período muito curto e recente, desde Junho/Julho de 1996) têm se pautado por um esforço sério e conducente à eliminação do diferencial entre as taxas de câmbio oficial e paralela e à criação de mecanismos de credibilidade no sistema financeiro do país.

Estas e outras medidas, fazem parte de um Programa vulgarmente denominado de “Nova Vida” que entrou em vigor naquela data, tendo-se conseguido como primeiro alcance a eliminação da taxa de câmbio fixada administrativamente, agora regida pelos preços de mercado e assim a eliminação do diferencial existente entre esta e a taxa do mercado paralelo de divisas. Uma conquista que perdura até à data (ano de 2006). Mas tal medida e como já era de prever acarreta custos sociais elevados, fazendo disparar muito mais o custo de vida e com ele todas as tentativas extra oficiais de sobrevivência e manutenção de certos padrões de consumo à custa de mecanismos não oficiais, para contrabalançar o nível dos salários

(principalmente os da função pública).

Nesta busca de complementos dos rendimentos começa a proliferar em Luanda outro ramo do sector subterrâneo, até então não tão proeminente; as avenças. Tornou-se comum, trabalhadores e quadros técnicos, principalmente os últimos, acumularem vários empregos além de um empregador principal, nos quais auferem receitas de longe superiores às remuneradas pelo empregador principal.

Este tipo de situação de “avençado” tem sido bem tolerada pelos poderes públicos e provavelmente o maior prejuízo trazido à economia (se existe algum), seja o roubo das horas de trabalho adstritas ao empregador principal (normalmente o Estado).

Alguns dos que se denominam por avençados integram-se-ão à mais das vezes nas características da economia oculta tal como o trabalho independente não declarado, acumulação de empregos assalariados, trabalho assalariado não declarado, emprego de pessoas interditas, etc. para os quais não se firma um vínculo laboral assente em normas contratuais.

Concluimos portanto que a economia não oficial urbana em Luanda, constitui uma resposta dada pela sociedade à satisfação de necessidades básicas e a aspirações de realização pessoal dos seus membros, durante longo tempo não possibilitadas pelas instituições e mecanismos oficiais, cujas proporções retratam uma viragem social, tendente a outro estágio sócio-económico-evolutivo.

NOTAS DE REFERÊNCIA

Capítulo I

- (1) Veja-se em Edith Archambault & Xavier Greffe (orgs), Les Économies Non Officielles, Paris: La Découverte, 1984, P. 6.
- (2) Uma adaptação esquematizada extraída em:
Maria J. Rodrigues, "Trabalho Oculto e Processos de Submersão", *Economia e Socialismo*, 63, 1984, P. 56.
- (3) Trata-se de uma esquematização extraída em:
Veja Archambault & Greffe, "les Économies", op. cit. (nota 1), PP. 11-13.
Esta classificação foi sustentada pelos fundamentos de D. Blades sobre a matéria.
- (4) Blades, citado por Villaverde
Villaverde Cabral, "A Economia Subterrânea vem ao de cima: Estratégias da população rural perante a industrialização e a urbanização", Análise Social, XIX, P. 206.
- (5) Feige citado por Villaverde
Veja Villaverde, "A Economia... ", op. cit. P. 203.
- (6) Veja Villaverde, "A Economia... ", Ibid.
- (7) Veja Isabel Nascimento, "O trabalho oculto no sector da construção civil: Ensaio de quantificação e de caracterização social na década de 80", Dissertação apresentada para obtenção do grau de mestre em Economia e Política Social na Universidade Técnica de Lisboa (ISEG), Lisboa, 1996, P. 15.
- (8) Veja Rodrigues, "Trabalho... ", op. cit. (nota 2), P. 55.
- (9) Veja Rodrigues, "Trabalho... ", op. cit. P.P. 58-59.
- (10) Vide quadro nº 1. (nota 2).
- (11) Vito Tanzi citado por Nascimento, Isabel.
Veja Nascimento, "O trabalho oculto no sector... ", op. cit. (nota 7), P. 17.
- (12) Veja Nascimento, "O trabalho oculto no sector... ", op. cit. (nota 7), P. 17 (sublinhado nosso).
- (13) Veja Archambault, "Les Économies... ", op. cit. P. 10.
- (14) Elsa Fontainha, "Actividades económicas não reguladas: Métodos de avaliação tipológicas e interpretações", Dissertação apresentada para obtenção do grau de mestrado em Economia, Universidade Técnica de Lisboa: Instituto Superior de

Economia, Lisboa, 1987, P. 18.

(15) Grossman citado por Fontainha.

Veja Fontainha, "Actividades Económicas não regulamentadas... ", op. cit. (nota 14), P. 19.

(16) Gábor citado por Fontainha.

Veja Fontainha, "Actividades... ", op. cit. P. 20.

(17) Vide figura 1 extraída de Fontainha (nota 14).

(18) Para uma panorâmica mais satisfatória sobre a matéria:

Veja Fontainha, "Actividades... ", op. cit. P. 20.

(19) Gabor citado por Nascimento, Isabel.

Veja Nascimento, "O trabalho oculto no sector... ", op. cit. (nota 7), P. 13.

(20) Veja Nascimento, "O trabalho oculto no sector... ", ibid.

(21) Veja Archambault, "Les Economies... ", op. cit. (nota 1), P. 183. (trad. nossa).

(22) Veja Archambault, "Les Economies... ", op. cit. P. 11. (trad. nossa).

(23) Philippe Hugon, "Dualisme Sectoriel ou Soumission des formes de production au Capital: peut - on dépasser le débat?", Revue Tiers Monde, 21 (82), Abr.-Jun. 1980, P. 235. (tradução nossa).

(24) Harold Lubell, "Le Secteur Informel dans les années 80 et 90", Etudes du Centre de Developpement de L'organisation de Coopération de Dèveloppement Économiques - OCDE, 1991, P. 13.

(25) Também abordado por:

Madhura Swaminathan, "Understanding the informal sector: A survey", Centre for International Studies, MIT, Cambridge, Massachusetts, 1991, P. 9.

(26) Veja Lubell, "Le secteur informel... ", op. cit. (nota 24) P. 19.

(27) Sethuraman (1981) citado por Harold Lubell.

Veja Lubell, "Le secteur informel... ", op. cit. P. 21.

(28) Veja Lubell, "Le secteur informel... ", ibid.

- (29) Sethuraman (1981) citado por Harold Lubell.
Veja Lubell, "Le secteur informel... ", op. cit. (nota 24), P. 13. (trad. nossa).
- (30) Veja Swaminathan, "understanding" ... ", op. cit. (nota 25). P. 27. (trad. nossa).
- (31) Veja Swaminathan, "understanding" ... ", Ibid. (trad. nossa).
- (32) Veja Hugon, "Dualisme... ", op. cit. (nota 23), P. 237.
- (33) Veja Hugon, "L'economie non officielle: modes de vie de survie dans les villes africaines", In: Archambault, "Les economies non... ", op. cit. (nota 1), P. 188. (trad. nossa).
- (34) Hans Singer citado por Harold Lubell, "Le secteur informel... ", op. cit. (nota 28), P. 21.
- (35) Hugo L. Castano, Marta Henão, Olivia Serra, "L'Emploi dans le Secteur Informel: Le cas de la Colombie", In: Édith Archambault, "les Economies... ", op. cit. (nota 1), P. 219, (trad. nossa).
- (36) Oligopólio: "Uma situação de concorrência imperfeita na qual um ramo de actividade económica é dominado por um reduzido número de empresas produtoras", In: Paul Samuelson, William Nordhaus, *Economia*, 14ª ed., Lisboa: McGraw-Hill de Portugal, Lda., 1993.
- (37) Veja Hugon, "L'Economie non... ", op. cit. (nota 33), P. 20.
- (38) Veja Hugon, "L'Economie non... ", ibid.
- (39) Veja Hugon, "Dualisme... ", op. cit. (nota 23), P. 256.
- (40) Veja Hugon, "Dualisme... ", ibid.
- (41) Veja Hugon, "Dualisme... ", ibid.
- (42) Veja Hugon, "Dualisme... ", ibid.

Capítulo II

- (43) "Economias sub desenvolvidas, dependentes, periféricas, mal desenvolvidas ou ainda em vias de desenvolvimento, eis aqui conceitos no fundo equivalentes. Com nuances próprias às diferentes correntes de pensamento, elas fazem todas referência ao mesmo universo, aquele composto pelos excluídos do capitalismo central", In: Carlos Ominami, *Le Tiers Monde dans la crise*, Paris, ed.. La Decouverte, 1986, P. 119 (trad. nossa).

- (44) Dados colhidos em:
 Veja Ominami, "Le tiers monde ...", op. cit. (nota 43), PP. 19-41.
- (45) Vide nota (44).
- (46) Vide nota (44).
- (47) Vide nota (44).
- (48) Remete-se para a nota (43) como conceito equivalente.
- (49) Vide nota (44).
- (50) Vide nota (44).
- (51) Vide nota (44).
- (52) Estagflação: "um termo criado no princípio dos anos 70, que descreve uma situação económica em que coexiste um desemprego elevado, ou estagnação, a uma inflação persistente. A sua explicação assenta essencialmente no carácter de inércia do processo inflacionário".
Inflação: "aumento do nível geral dos preços"
Taxa de inflação: É a percentagem anual do aumento do nível geral dos preços":

$$\frac{\text{Nível de preço ano } (t) - \text{Nível de preço ano } (t-1) \times 100}{\text{Nível de preço ano } (t-1)}$$

Deflação: oposto de inflação, que ocorre quando o nível geral dos preços diminui.
Desinflação: Redução da taxa de inflação.
 In: Veja Samuelson, "A Economia ..." op. cit. (nota 36).
- (53) Vide nota (52).
- (54) Veja Ominami, "Le tiers Monde ...", op. cit. (nota 43), P. 32. (trad. nossa)
- (55) João Estêvão, "As economias africanas: uma visão Global", In: Joaquim Ramos Silva (org), Análise comparada de mercados, Vol. II, Lisboa, CEDIN/ISEG (Colecção estratégias de exportação), 1992, PP. 177-178.
- (56) Veja Ominami, "Le tiers Monde ...", op. cit. (nota 43) P. 35 (trad. nossa).
- (57) Dados extraídos em:
 Veja João Estêvão, "As economias africanas ..." op. cit. (nota 55), P. 179.
- (58) Dados extraídos: Veja João Estêvão "As economias africanas ..." op. cit., P. 176.
- (59) Veja João Estêvão, "As economias africanas ..." op. cit. (nota 55), P. 176.
- (60) Veja João Estêvão, "As economias africanas ..." op. cit. (nota 55), P. 176.
- (61) Recessão: "A queda do PNB real durante dois ou mais trimestres consecutivos".
 Pode ser associado a depressão.
Depressão: "Um período prolongado caracterizado por desemprego elevado, baixos

níveis de produção e investimento, reduzida confiança empresarial, queda de preços e numerosas falências de empresas. Trata-se de um grau maior de recessão.

In: Samuelson, "Economia" op. cit. (nota 36).

(62) Veja Ominami, "Le tiers Monde dans ...", op. cit. (nota 43), P. 40.

(63) Quadro extraído em:

Veja Ominami, "Le tiers Monde dans ...", op. cit. (nota 43), P. 121 (trad. nossa).

(64) Segundo a análise de Ominami.

Veja Ominami, "Le Tiers Monde dans ...", op. cit. (nota 43), P. 126.

(65) Veja Ominami, "Le Tiers Monde dans... ", op. cit. (nota 43), P. 127.

(66) Veja Ominami, "Le Tiers Monde dans... ", op. cit. (nota 43), P. 130.

(67) Desenvolvimento efectuado por João Estêvão.

Veja João Estêvão, "As economias africanas ...", op. cit. (nota 55).

(68) Veja Samuelson, "Economia", op. cit. (nota 36).

Inflação Galopante: é uma taxa anual de 50, 100 ou 200%.

Hiperinflação: é uma inflação com taxas extremamente elevadas (Pe., 1000, 1 milhão, ou até mesmo mil milhões de por cento).

(69) Segundo a análise de João Estêvão.

Veja Estêvão, "As economias africanas... ", op. cit. (nota 55).

(70) Desindustrializante, no sentido em que decresce a relação entre o nível de Investimento e o custo do capital (ou seja a taxa de juros real).

O que resulta numa baixa da "Procura de Investimento".

Taxa de juro real (=) taxa de juro nominal (-) taxa de inflação.

Uma situação de inflação galopante ou de hiperinflação não alicia ao investimento, leva as empresas a suspenderem e cancelarem os seus projectos de investimentos, porque as taxas de juro nominal estão muito aquém das taxas reais.

(71) Graça Franco, "Banco Mundial abre guerra ao desperdício", Jornal o Público, Lisboa, 20/06/94.

(72) Veja Franco, "Banco Mundial... ", ibid.

(73) Luis Naves, "A pobreza das nações", Diário de Notícias, Lisboa, 20/06/94.

(74) Veja Naves, "A pobreza... ", ibid.

(75) D. Goldsworthy, "Thinking Politically about Development", Development and Change, (19) 1988.

(76) Veja Goldsworthy, "Thinking... ", ibid.

(77) Veja Goldsworthy, "Thinking... ", ibid.

- (78) Mário Murteira, *Lições de Economia Política do Desenvolvimento*, 2ª ed., Mundial: Ed. Presença, 1982, P. 69.
- (79) Uma análise de Mário Murteira.
Veja Murteira, "Lições de Economia... ", *ibid.*
- (80) François Perroux, *Ensaio para filosofia de um novo Desenvolvimento*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1981.
- (81) Veja Perroux, "Ensaio sobre... ", *ibid.*
- (82) Uma análise de Roque Amaro.
Veja Roque Amaro, "Desenvolvimento e injustiça estrutural" in: *Comúnio*, 7 (5), 1990 a. P. 451.
- (83) Alvin Toffler, *Choque do futuro; do apocalipse à esperança*, Lisboa: ed. Livros do Brasil, 1ª ed. 1970, P. 297.
- (84) PNUD, Relatório do *Desenvolvimento Humano 1994*, Lisboa; Tricontinental Editora, 1994, P. iii.
- (85) Veja PNUD, "Relatório... ", *op. cit.* P. 2.
- (86) Veja PNUD, "Relatório... ", *op. cit.* P. 4.
- (87) Veja Séminaire du Centre de Developpment de l'OCDE, "Le Poids du secteur informel en Afrique Subsaharienne", *Marchés Tropicaux*, 31/10/1990, P. 2449 (trad. nossa).
- (88) Segundo Vandijk:
Pieter Vandijk, "Le secteur informel dans les villes et as contribution positive à leure développement", *Le Corrier*, 149, 1995, P. 73.
- (89) Veja OCDE (Marchés Tropicaux), "Le Poids du... ", *op. cit.* (nota 87), P. 2447.
- (90) Conforme se faz referência no jornal *Marchés Tropicaux*.
Veja OCDE (Marchés Trop.), "Le Poids du... ", *ibid.*
- (91) Remete-se à nota (90).
- (92) Remete-se à nota (90).
- (93) Remete-se à nota (90).
- (94) Jacques Charmes citado no Jornal *Marchés Tropicaux*.
Remete-se à nota (90).
- (95) Remete-se à nota (90). O anexo nº1 serve de quadro complementar na ilustração do peso e comportamento dos actores do sector informal em África (ASS).
- (96) Veja OCDE (Marchés Tropicaux), "Le Poids du... ", *op. cit.* (nota 87), P. 2448 (trad. nossa).

- (97) "A oferta e a procura agregada determinam as principais variáveis macroeconómicas (PNB, Emprego, Preços, Exportações).
Oferta agregada: quantidade total de bens e serviços que as empresas de um país estão dispostas a produzir e a vender num dado período.
Depende: do nível de preços, capacidade produtiva da economia a nível dos custos.
Procura agregada: quantidade total que os diferentes sectores da economia estão dispostos a gastar num dado período.
É a soma das despesas efectuadas pelos consumidores, empresas e outros agentes.
Depende: do nível dos preços, política monetária, política fiscal e outros actores".
In: Samuelson, "Economia... ", op. cit. (nota 36).
- (98) Figura extraída em:
Mohamed Benissad, "L'Economie Informelle en Afrique", In: Édith Archambault & Xavier Graffe (orgs), "Les Economies... ", op. cit. (nota 1), P. 212.
- (99) Veja Benissad, "L'Economie Informel... ", In: Archambault, op. cit. (nota 98), P. 214 (trad. nossa).
- (100) Fonte: veja Benissad, "L'Economie Informel... ", In: Archambault, op. cit. (nota 98), P. 217.
- (101) Philippe Hugon citado pelo Jornal Marchés Tropicaux.
Veja L'OCDE (Marchés Tropicaux), "Le poids du... ", op. cit. (nota 87), P. 2449, (trad. nossa).
- (102) Abordado por Hugon. Veja Hugon, "Dualisme... ", op. cit. (nota 23).
- (103) Marc Penouil, "Le developpment spontané: Reflexions sur les processus de transition", In: Marc Penouil & Jean Lachaud (dir), le Developpment Spontané, Paris, Ed. A. Pedore/Centre d'Etude d'Afrique Noire de Bordeaux ("Afrique Noir") (13), 1985, P. 3.
- (104) Entendemos que Penouil ao referir-se à "sociedade técnica" se refira à sociedade desenvolvida dentro dos parâmetros do conceito de desenvolvimento eurocêntrico; assente no industrialismo, quantitavismo, produtivismo, consumismo, racionalismo, individualismo e demais mitos do conceito.
- (105) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 11 (trad. nossa).
- (106) Veja Penouil, "Le Developpment... ", ibid. (trad. nossa).
- (107) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 13 (trad. nossa).
- (108) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 14 (trad. nossa).
- (109) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 14.

- (110) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 18.
- (111) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 36.
- (112) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 35.
- (113) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 36.
- (114) Veja Penouil, "Le Developpment... ", op. cit. (nota 103), P. 26.
- (115) Veja, Francis Fukuyama, o fim da história e o último homem, Lisboa: Gradiva Publicações Lda., 1992, P. 113.
- (116) Veja Fukuyama, "o fim da história... ", op. cit. (nota 115), P. 114.
- (117) Veja Fukuyama, "o fim da história... ", op. cit. (nota 115), P. 116.
- (118) Veja Fukuyama, "o fim da história... ", ibid.
- (119) Veja Fukuyama, "o fim da história... ", ibid.
- (120) Veja Fukuyama, "o fim da história... ", op. cit. (nota 115), P. 117.
- (121) Meso Economia: Economia do meio, intermédia entre micro e macro economia, que explica e analisa os efeitos das mudanças das políticas macro, «no comportamento dos mercados de factores e produtos, disponibilidade e acesso às infra estruturas sociais e físicas e consequências para os indivíduos que participam de forma e em níveis diferentes nestes mercados». In: Ministério do Plano/UNICEF, «Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 1 (pobreza e insegurança alimentar em Luanda)», Ministério do Plano/UNICEF Angola, Luanda, 1991, P. 4.
- (122) Veja Ministério do Plano/UNICEF, «Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 1», op. cit. (nota 121), P. 5.

Capítulo III

- (123) Dados extraídos no Plano Director do reindustrialização de Angola.
 Veja: CCIPA (Câmara do Comércio e Indústria Portugal Angola), Plano Director de Reindustrialização de Angola. In: Cadernos Económicos Portugal Angola; Gráfica Europam, Lda., Lisboa, 1994-1995.
 «Produto Interno Bruto (PIB). O Produto total gerado no interior de um país durante um dado ano. Contrasta com o PNB, que é o produto obtido com os factores possuídos pelo país» In: Samuelson (v. n. 36).
- (124) Ennes Ferreira, "Angola da Política Económica às relações com Portugal", In: CCIPA: Cadernos Económicos Portugal Angola (Gráfica Europam, Lda.), Lisboa, 2ª Ed., 1995.

- (125) Dados extraídos em:
Ministério do Planeamento e Coordenação Económica, "Relatório Económico 1994", Luanda, 1994.
- (126) São Vicente, Petróleo: Política Económica e Estratégia de Angola, Luanda: INALD + IMPER Marketing + Of. Graf. Manuel A. Pacheco, Lda. + Império (Lisboa), 1995.
- (127) Veja Vicente, "Petróleo: Política...", op. cit. (nota 126), P. 39.
- (128) Veja Ferreira, "Angola da Política...", op. cit. (nota 124), P. 20.
- (129) Veja São Vicente, A Estabilização da Economia de Angola, Lito Tipo, Luanda, 1994, P. 70.
- (130) Veja Ferreira, "Angola da Política...", op. cit. (nota 124).
- (131) A fraca fiabilidade das estatísticas angolanas não satisfazem a coincidência entre os valores totais da dívida em 1990, referidas nos dois quadros, contudo os valores são aproximados.
- (132) Veja CCIPA, Plano Director de Reindustrialização de Angola, op. cit., (nota 123), P. 33-34.
«Reservas Bancárias: a parcela dos depósitos que um banco é obrigado por lei a isolar sob a forma de dinheiro em caixa ou de depósitos que não rendem juro efectuados nos bancos centrais» In: Samuelson (v.n. 36).
«Reservas Internacionais: Todos os países possuem pelo menos algumas reservas sob a forma de ouro, divisas de outros países e direitos de saque especiais. As reservas internacionais servem de "dinheiro internacional", que é utilizado quando o país enfrenta problemas na balança de pagamentos. Se um país estivesse preparado para que a sua taxa de cambio flutuasse livremente, não necessitaria destas reservas». In Samuelson (v. n. 36)
- (133) Em anexo, quadro extraído em:
Veja Ferreira, "Angola da Política...", op. cit. (nota 124).
- (134) Dados colhidos em:
Veja Ferreira, "Angola da Política...", ibid.
- (135) Veja Ministério do Plano/UNICEF, « Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 7 (políticas, Programas e Projectos orientados em função dos sexos no contexto do ajustamento estrutural em Luanda)», Ministério do Plano/UNICEF Angola, Luanda, 1991, P.13-14. (v.n. 121).
- (136) A taxa oficial era praticada para valorização de alguns produtos alimentares de base, serviços e comércio de invisíveis.

S.1 - Praticada para valorizar a maioria do comércio externo.

S.2 - Praticada para valorizar actividades de turismo e viagens.

In: Ministério do Plano/UNICEF, « Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 7», ibid.

(137) Veja Ministério do Plano/UNICEF, « Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 7», ibid.

(138) Uma abordagem de São Vicente In:

Veja Vicente "A Estabilização... ", op. cit. (nota 129), P. 30.

(139) Veja Vicente "A Estabilização... ", op. cit., P. 33.

(140) Segundo Vicente estas despesas alcançaram 80% das receitas de Exportação.

Veja Vicente, "A Estabilização... ", op. cit. (nota 129).

(141) Veja Paulo Carvalho, "Reflexões sobre política salarial", Comunicação apresentada ao encontro sobre economia de Angola, Luanda, 1993, P. 7.

(142) Ministério do Plano/UNICEF, «inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 3 (alternativas para a reorganização dos subsídios ao consumidor)», Ministério do Plano/UNICEF Angola, Luanda, 1991, P. 8.

(143) Ministério do Plano/UNICEF, «inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 3», ibid.

(144) Veja Paulo Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », op. cit. (nota 141), P. 3.

(145) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », ibid.

(146) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », ibid.

(147) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », op. cit. (nota 141), P. 4.

(148) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », ibid.

(149) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », op. cit. (nota 141), P. 10.

(150) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », op. cit. (nota 141), P. 11.

(151) Veja Carvalho, «reflexões sobre política salarial... », op. cit. (nota 141), P. 13.

(152) O Índice de Preços ao consumidor (IPC) aqui referido:

"Constitui um indicador estatístico objectivo, calculado para medir a evolução média dos preços de um conjunto de bens e serviços que integram o consumo habitual das famílias de um espaço geográfico determinado; neste caso, a província de Luanda.

Preços: Para o caso do índice, representa o valor monetário por unidade de medida dos produtos e serviços que consome a população. Os preços que se usam no calculo do índice são preços a retalho, representado pelo preço médio simples no conjunto de preços recolhidos em cada mês por produto". In: Estatísticas do INE.

- (153) Veja Samuelson, "Economia", op. cit. (nota 36), P. 677.
- (154) Fonte: dados de 1994 - vide nota 119.
- Dados de 1991, 1992, 1993 - Estatística do Instituto Nacional de Estatística de Angola.
- Dados de 1995 In: Estatísticas do INE: Notas de Imprensa.
- Veja Instituto Nacional de Estatística, "Nota de Imprensa nº19", Nota Executada pela Unidade de Índice de preços e enviada a Unidade de Informação e Divulgação, Luanda, 1995.
- (155) Veja Ministério do Planeamento e Coordenação Económica, "Relatório Económico...", op. cit. (nota 125), P. 10.
- (156) Veja Ministério do Planeamento e Coordenação Económica, "Relatório Económico...", op. cit., PP. 23-24.
- (157) Banco de Poupança e Crédito (BPC)
Banco de Comércio e Indústria (BCI)
Banco Totta & Açores (BTA)
Banco de Fomento Exterior (BFE)
- (158) Veja Ministério do Planeamento e Coordenação Económica, "Relatório Económico...", op. cit. (nota 125), P. 13.
- (159) Veja Instituto Nacional de Estatística (INE), Perfil da Pobreza em Angola, Luanda, 1996, p. 19.
- (160) Estatísticas do INE.
- (161) Veja Ministério do Plano/UNICEF, « Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 7», op. cit. (nota 135), P. 21.
- (162) Veja Ministério Plano/UNICEF, « Inquérito sobre as despesas e receitas dos agregados familiares em Luanda, Estudo 7», op. cit. (nota 135).
- (163) Instituto Nacional de Estatística, "Inquérito sócio demográfico e emprego na cidade de Luanda (Junho-Julho 1993), resultados definitivos, população, emprego, desemprego", Luanda, 1993.
- (164) Veja Instituto Nacional de Estatística, "Perfil da Pobreza...", op. cit. (nota 159).
- (165) No Inquérito não encontramos a definição das taxas de sub emprego visível e invisível mas entendemos referirem-se àquelas situações relacionadas a:
- Para invisível - sobre dimensionamento do sector público e empresas públicas, no respeitante ao número de pessoal ao serviço.
- Para visível - às situações decorrentes das acumulações de empregos por indivíduo.

- (166) Em anexo consta um apêndice/glossário de termos utilizados neste inquérito, extraído na íntegra In: "Perfil da Pobreza em Angola" (1996) (v. n. 159)
- (167) Veja INE, "Perfil da Pobreza...", op. cit. (nota 159), P. 23-24.
- (168) Veja INE, "Perfil da Pobreza...", op. cit. (nota 159), P. 25.
- (169) Veja INE, "Perfil da Pobreza...", ibid.
- (170) Dados extraídos em:
Veja Secretaria Estado Planeamento/Governo da Província de Luanda, Projecto de Reabilitação e Ampliação dos Mercados Municipais da Cidade de Luanda, Plano Director (3 Volumes), Luanda 1992, Vol. 1, P. 11.
- (171) José Gonçalves, "Paralelo ou Informal - A Economia de Sobrevivência", 1992, P. 8/2.
- (172) Veja INE, "Perfil da Pobreza...", op. cit. (nota 159), P. 31.
- (173) Veja INE, "Perfil da Pobreza...", op. cit. (nota 159), P. 41-42.
- (174) Veja INE, "Perfil da Pobreza...", op. cit. (nota 159), P. 75.
- (175) Kinguilas; nome popularmente atribuído às operadoras (normalmente do sexo feminino) do comércio paralelo de divisas em Luanda, termo originário de uma palavra do dialecto Kimbundu que significa "esperar muito tempo num lugar".
- (176) Kamanga; nome vulgarmente atribuído à prática de garimpo ilegal de diamantes e a respectiva compra e venda. Aquele que pratica é Kamanguista.
- (177) Veja Vicente, "A Estabilização...", op. cit. (nota 132), P. 62.
- (178) Instituto nacional da Criança, "Crianças em circunstâncias particularmente difíceis", Documento elaborado no âmbito do Simpósio nacional da criança, (26-27/Out.), 1993, P. 6.
- (179) Veja Instituto Nacional da Criança, "Crianças...", ibid.
- (180) Veja Instituto Nacional da Criança, "Crianças...", op. cit. (nota 178), P. 5.
- (181) Dados recolhidos em:
Veja Instituto Nacional da Criança, "Crianças...", op. cit. (nota 178), P. 6.
- (182) Veja Secretaria Estado Planeamento/Governo Luanda, "Projecto de Reabilitação e Ampliação dos Mercados...", op. cit. (nota 170), P. anexos.
- (183) Dados recolhidos em:
Filipe Amado, "As Condições de sobrevivência da população pobre em Angola", Luanda, 1994, P. 18.
- (184) Segundo Informações do Comando da Polícia Municipal do Município do Sambizanga, prestadas a Filipe Amado.

- Veja Amado, "As Condições de Sobrevivência... ", ibid.
- (185) Veja Amado, "As Condições de sobrevivência... ", op. cit. (nota 183), PP. 16, 17, 23.
- (186) Veja ADRA, "Definição e Princípios", In: Manuela Venâncio, O papel das ONG's no processo de dinamização e apoio das actividades não oficiais urbanas - Estudo de Caso - Angola (Luanda), 1996, P.1.
- (187) Veja ADRA, "Democratização e Sociedade Civil em Angola", Workshop - Relatório final, Luanda, Outubro 1994, In: Manuela Venâncio, "O papel das ONG's... ", op. cit. (nota 186), P. 6.
- (188) Veja ADRA, "A Democratização e Sociedade Civil... ", ibid.
- (189) Veja ADRA, "A Democratização e Sociedade Civil... ", ibid.
- (190) Veja ADRA, "A Democratização e Sociedade Civil... ", ibid.
- (191) Veja ADRA, "A Democratização e Sociedade Civil... ", ibid.
- (192) Veja ADRA, "A Democratização e Sociedade Civil... ", ibid.
- (193) Veja ADRA, "ADRA no actual contexto Angolano", In: Manuela Venâncio, "O papel das ONG's... ", op. cit. (nota 186), P. 1.
- (194) Veja ADRA, "ADRA no actual... ", ibid.
- (195) Veja ADRA, "ADRA no actual... ", ibid.
- (196) Veja Vicente, "A estabilização... ", op. cit. (nota 132), Pl. 17, 43, 83.

Introdução

- (197) Veja Hugon, "L'economie non... ", In: Archambault, "Les Economies non... ", op. cit. (nota 1), P. 189 (trad. nossa).
- (198) Veja Hugon, "Dualisme... ", op. cit. (nota 23), P. 250.
- (199) Veja Samuelson, "Economia", op. cit. (nota 36), P. 5.
- (200) Abordado por Hugon.
 Veja Hugon, "Dualisme... ", op. cit. (nota 23), P. 251.
- (201) Veja Hugon, "Dualisme... ", ibid. (trad. nossa).
- (202) Veja Hugon, "Dualisme... ", ibid. (trad. nossa).
- (203) Joaquim Pereira, "O Sector Informal em África", Inform África Confidencial, 71, Mar. 1995, P. 30.
- (204) Segundo António Chizzotti, a pesquisa em ciências humanas e sociais pode-se classificar da seguinte forma:
- a) Pela denotação que se pretende dar, podendo ser 1) teórica ou fundamental (orientada para a averiguação de uma teoria), 2) aplicada (verificação de dados

teóricos no quadro da prática), 3) descritiva (quando se restringe à descrição de dados), 4) analítica (se faz análises interpretativas e tira conclusões), 5) quantitativa (suporte em medidas e cálculos mensuráveis), 6) qualitativa (para ressaltar as significações que estão contidas nos actos e práticas sociais) e 7) nomométricas (para evidenciar e gerar leis genéricas de regularidade de ocorrência de factos).

b) Pelos métodos de pesquisa, podendo assumir-se como uma abordagem analítica, comparativa, histórica, funcional, estrutural, sistémica e dialéctica.

c) Pelos objectivos específicos, apresentar-se-á; 1) clínica ou diagnóstica (se prescreve terapêuticas saneadoras de uma situação nociva e 2) pesquisa de intervenção, «expressando a relação participante dos agentes que partilham no processo de análise e mudança psicossociológica» (p. 27).

Num outro ângulo, mais lato, Chizzotti, classifica a pesquisa em 1) Pesquisa experimental: que pressupõe a ocorrência de um fenómeno observável e sujeição desse fenómeno à experimentação. Pressupõe uma base empírica, mas tomando-se a experiência como condição necessária do conhecimento, em combinação com outros processos cognitivos (ex: dedução matemática) e 2) a pesquisa empírica fundamentada também em observação e estudo de factos e realidades.

In: António Chizzotti, Pesquisa em ciências humanas e sociais, 2ª ed., São Paulo: Cortez, 1995, P. 27.

Umberto Eco, classifica genericamente a pesquisa em: teses de investigação e teses de compilação (de análises, dados, reflexões, contribuições). A escolha do tema fará então suscitar o tipo de tese, no âmbito destas duas subdivisões, podendo estas ser, monográficas, panorâmicas, históricas, teóricas e experimentais.

In: Umberto Eco, "Como se faz uma tese em Ciências Humanas", 5ª ed., Lisboa: Editorial Presença, 1991.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

I. Livros e Publicações

A.I.P. (Associação Industrial Portuguesa), Estudo de Oportunidade para as Empresas Industriais Portuguesas: Angola, Namíbia, Lisboa, 1992.

Amin, S., Maldevelopment. Anatomy of a Global Failure, Zed Books, London, 1990.

Archambault, Édith & Greffe, Xavier (orgs.), Les Economies non officielles, Paris: La Découverte, 1984.

C.C.I.P.A. (Câmara do Comércio e Indústria Portugal - Angola, Plano Director de Reindustrialização de Angola (cadernos económicos Portugal Angola), Lisboa, 1994-1995.

Chizzotti, António, Pesquisa em Ciências Humanas e Sociais, 2ª ed., São Paulo: Cortez, 1995.

Eco, Umberto, Como se faz uma Tese em Ciências Sociais e Humanas, 5ª ed., Lisboa: Editorial Presença, Lda., 1991.

Ferreira, Ennes, Angola da Política Económica às Relações Económicas com Portugal, 2ª ed., Lisboa: C.C.I.P.A., 1995.

Figueiredo, António & Costa, Carlos, Do Subdesenvolvimento: Vulgatas, rupturas e Reconsiderações em Torno de um conceito, Roteiro Crítico e Antologia, vol. 2, Rupturas, Porto: Afrontamento, 1986.

Fortes, M. & Pritchard, Evans, Sistemas políticos Africanos, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1981.

Fukuyama, Francis, O Fim da História e o Último Homem, Lisboa: Gradiva - Publicações Lda., 1992.

Goode, William & Hatt, Paul, Métodos em Pesquisa Social, 5ª ed., São Paulo: Editora Nacional, 1975.

Guillocon, Bernard, Economia Internacional: Adaptação, Actualização e Complementação Analítica e Pedagógica de Francisco Corrêa Guedes, Lisboa: Planeta Editora, Lda., 1995.

Hunt, D., Economic Theories of Development, London: Harvester, 1989.

ILO (International Labour Organization), The Urban Informal Sector in Africa in Retrospect and Prospect. An Annotated bibliography, Geneva: Ilo, 1991.

INE (Instituto Nacional de Estatística), Estatísticas de Exportação anuais de Angola: 1990-

1992, Luanda, 1993.

INE, Índice de Preços ao consumidor da cidade de Luanda, 1994.

INE (Instituto Nacional de Estatística), Inquérito Sociodemográfico e emprego na cidade de Luanda (Junho-Julho de 1993); Resultados definitivos, população, emprego e desemprego, Novembro de 1993.

Instituto nacional de Estatística (INE), Perfil da Pobreza em Angola (Apoio: Banco Mundial (UNICEF)), Luanda, 1996.

Instituto Nacional de Estatística (INE) & UNICEF Angola, Mortalidades das Crianças em Luanda: Estudo comparativo, Luanda, 1994.

INE, Estatísticas Industriais; Principais Variáveis 1992-1993, Luanda, 1995.

INE, Principais Produtos de Exportação; I trimestre de 1995, Luanda, 1995.

INE, Principais Produtos de Exportação; IV trimestre de 1994, Luanda, 1995.

INE, Índices Trimestrais de Produção Industrial, 1991-1993, Luanda, 1995.

INE, Principais Produtos de Exportação; III trimestre de 1994, Luanda 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Fevereiro de 1995, Luanda, 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Março de 1995, Luanda, 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Abril de 1995, Luanda, 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Maio de 1995, Luanda, 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Agosto de 1995, Luanda, 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Setembro de 1995, Luanda, 1995.

INE, Índices de Preços ao Consumidor da Cidade de Luanda de Outubro de 1995, Luanda, 1995.

Lubell, Harold, Le Secteur Informel Dans les Années 80 et 90, Paris: OCDE (Études du Centre de Developpment de L'OCDE), 1991.

Ministério do Planeamento e da Coordenação Económica, Instituto Nacional de Estatística, UNICEF Angola, Dados Preliminares sobre a Mortalidade na Cidade de Luanda, Luanda, 1994.

Ministério do Plano & UNICEF Angola, Inquérito sobre as Despesas e receitas dos Agregados Familiares em Luanda, (Em 7 estudos), Luanda, 1991.

Murteira, Mário, Lições de Economia Política do Desenvolvimento, 2ª ed., Mucifal: Presença, 1982.

Murteira, Mário, Os Estados de Língua Portuguesa na Economia Mundial, Ideologias e Práticas do Desenvolvimento, Lisboa: ed. Presença, Lda., 1988.

Ominami, Carlos, Le Tiers Monde dans la Crise, Paris: La Découverte, 1986.

Perroux, François, Ensaio para Filosofia de um Novo Desenvolvimento, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1981.

PNUD, Relatório do Desenvolvimento Humano 1994, Lisboa: Tricontinental Editora, 1994.

Quivy, Raymond & Campenhout, Luc Van, Manual de Investigação em Ciências Sociais, Lisboa: Gradiva-Publicações, Lda., 1992.

Rostow, W., Etapas do Desenvolvimento Económico, 6ª ed., Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

Sahlins, Marshall, Âge de Pierre âge d'abondance: L'economie des sociétés primitives, Paris: Gallimard, 1976.

Samuelson, Paul & Nordaus, William, Economia, 14ª ed., Lisboa: McGraw-Hill de Portugal, Lda., 1993.

Secretaria de Estado do Planeamento & Governo da Província de Luanda, Projecto de Reabilitação e Ampliação dos Mercados Municipais da Cidade de Luanda, 3 Vol., Luanda, 1993.

Silva, Augusto & Pinto, Madureira (Orgs.), Metodologia das Ciências Sociais, 7ª ed., Porto: Edições Afrontamento.

Sogge, David, Angola's Recovery, Harare: Southern African Research and Documentation Center (SARDC), 1992.

Toffler, Alvin, Choque do Futuro; do Apocalipse à Esperança, 1ª ed., Lisboa: Livros do Brasil, 1970.

Vicente, São, A Estabilização da Economia de Angola, Luanda: Lito Tipo, 1994.

Vicente, São, Petróleo, Política Económica e Estratégia em Angola, Luanda: INALD, 1995.

II. Artigos

Amaro, Roque, "Desenvolvimento e Injustiça Estrutural", in Communio, 7 (5) 1990 (a, PP. 448-459).

Amaro, Roque, "O Puzzle Territorial dos Anos 90: Uma Territorialidade Flexível (uma nova base para as relações entre nações e regiões)", Vértice, 33, 1990, PP. 39-48.

Charmes, Jacques, "Le Secteur Informel, nouvel enjeu des politiques de développement?", L'Homme et la Société, 105/106, (Jul-Dez) 1992, PP. 63-77.

Cornia, Andrea, "Is Adjustment Conducive to Long-Term Development? The case of Africa in the 1980's", In: Gianni Vaggi (ed), From debt crisis to Sustainable Development, London: the Macmillan Press, Ltd., 1993, PP. 165-205.

Cabral, Villaverde, "A Economia Subterrânea vem ao de cima: Estratégias da população rural perante a Industrialização e a Urbanização", Análise Social, XIX (76), 1983-2ª, PP. 199-234.

Estêvão, João, "As Economias Africanas: Uma visão global", In: Joaquim Ramos Silva (org), Análise Comparada de Mercados (Coleção Estratégias de Exportação) Vol. II, Lisboa: CEDIN/ISEG, 1992, PP. 169-213.

Ferreira, Ennes, "O Processo de privatização em Angola", Política Internacional, 1 (10), 1994/1995, PP. 177-196.

Ferreira, Ennes, "O Processo de Privatização Angolana num contexto de transição política e económica", Economia e Negócios: Inform África Confidencial, 71, 03.1995., PP. 24-29.

Franco, Grace, "Banco Mundial abre guerra ao desperdício", Jornal O Público, Lisboa, 20.06.1994.

Frank, Gunder, "The development of under development", Monthly Review, 5 (18), 1966.

Goldsworthy, D., "Thinking Politically About Development", Development and Change, (19), 1988.

Guergil, Martine, "Algunos alcances sobre la definición del sector informal", Revista de la Cepal, 35.

Hugon, Philippe, "Dualisme Sectoriel ou Soumission des formes de production au capital: peut on dépasser le débat?", Revue Tiers Monde, 21 (82), Abr-Jun., PP. 235-259.

Livingstone, Ian, "A Reassessment of Kenya's and Urban Informal Sector", World Development, 19 (6), jun. 1991, PP. 651-670.

Macgaffey, Janet, "Fending - for - yourself: the organization of the second economy in Zaire", In: N'Zongola - N'Talaja (ed), The crisis in Zaire: Myths and Realities, New Jersey:

Africa World Press, inc, PP. 141-156.

Marius, Heino, “The Informal Sector in Developing Countries”, In: International Labour Office, Small Enterprise Development: Policies and Programmes (Management Development Series (14), Geneva: Ed. by Philip A. Neck and Robert E. Nelson, PP. 59-70.

Meillassoux, Claude, “Pour qui naissent les africains? Dégradation sociale dans les villes”, Le Monde Diplomatique, Dez. 1991.

Mosley, Paul & Weeks, John, “Has Recovery Begun? Africa’s Adjustment in the 1980’s Revisited”, World Development, 21 (10), 1993: PP. 1583-1606.

Naves, Luis, “A Pobreza das Nações”, Diário de Notícias, Lisboa, 20.06.1994.

Penouil, Marc, “Existe-t-il des modèles de Développement”, Revue Tiers Monde, 1984, PP. 200-211.

Penouil, Marc, “Le développement spontané: Reflexions sur les processus de transition”, In: Marc Penouil & Jean P. Lachaud (dir), Le développement spontané.

Pereira, Joaquim, “O Sector Informal em África”, Economia e Negócios: Inform África Confidencial, 71, 1995, P. 30.

Rodrigues, Maria, “Trabalho Oculto e Processos de Submersão”, Economia e Socialismo, 63, 1984, PP. 55-69.

Santos, Daniel, “The Second Economy in Angola: Esquema and Candonga”, In: Maria Lós, The Second Economy in Marxist States, Canadá: Macmillan, 1990, PP. 157-176.

Santos, Albano, “A Economia Subterrânea”, Estudos Gerais (COL. Estudos Série A - Ministério do Trabalho e Segurança Social), Lisboa, 4, 1993.

Seminaire du Centre de Développement de L’OCDE, “Le Poids du Secteur Informal en Afrique Subsaharienne”, Marchés Tropicaux, 31.10.1990, PP. 2447-2449.

Sigrist, Christian, “Sistemas Políticos Acéfalos e Libertação Nacional”, Economia e Socialismo, 50, 05.1980, PP. 43-59.

Stewart, Frances & Streenten, Paul, “Novas Estratégias para o Desenvolvimento: Pobreza Distribuição do Rendimento e Crescimento”, In: Manuela Silva, Desenvolvimento Económico e Repartição do Rendimento, Lisboa: Ed. Estampa, 1976, PP. 225-253.

Stewart, Frances, Lall, Sanjaya, Wagne, Samuel, “Alternative Development Strategies: An Overview”, In: Frances Stewart, Sanjaya Lall, Samuel, Wagne, Alternatives Development Strategies in Sub Saharan Africa, London: Macmillan, 1992, PP. 3-47.

Swaminathan, Madhura, “Understanding the Informal Sector: A Survey”, Centre for International Studies (MIT), Cambridge, Massachusetts: Wider Working Papers, 95, 12.1991.

Tarp, Finn, "Alternatives Approaches and perspectives", In: Finn Tarp, Stabilization and Structural Adjustment, London: Routledge, 1993, PP. 120-149.

VanDijk, Meine P., "Le Secteur Informel dans les Villes et sa Contribution Positive à leur Développement", Le Courrier, 149, 1995, PP. 73-76.

III. Textos Não Publicados

Amado, Filipe, "As condições de sobrevivência da população pobre em Angola", Trabalho elaborado a pedido de um membro da Equipa de Técnicos do Banco Mundial que visitou a R. Angola em Novembro de 1993, Luanda, 1994.

Assunção, Pedro, "Government Policies and the Urban Informal Sector in Sub Saharan Africa, four case Studies", 1992, PP. 86-112.

Carvalho, Paulo, "Reflexões sobre Política Salarial", comunicação apresentada ao encontro sobre Economia de Angola em Luanda, Junho 1993.

Carvalho, Paulo, "Taxas de Câmbio, Luanda: valor médio da moeda Angolana (mercado livre Luandense)", Recolha de dados efectuada em pesquisa diária às casas de câmbio formais, informais, mercados municipais e cambistas de rua, no período compreendido entre Janeiro de 1993 e Agosto de 1996.

Fontainha, Elsa, "Actividades Económicas não Reguladas, Métodos de Avaliação Tipologias e Interpretações", Dissertação apresentada para obtenção do grau de Mestrado em Economia, Universidade Técnica de Lisboa: Instituto Superior de Economia, Lisboa, 1987.

Gonçalves, José, "Paralelo ou Informal - A Economia de Sobrevivência", 1992.

INE (Instituto Nacional de Estatística) "Nota de Imprensa nº13", Nota executada pela Unidade de Índice de Preços (UIP) e enviada à Unidade de Informação e Divulgação (UID), Luanda, (Jul-Ago) 1995.

INE (Instituto Nacional de Estatística) "Nota de Imprensa nº17/18", Nota executada pela Unidade de Índice de Preços (UIP) e enviada à Unidade de Informação e Divulgação (UID), Luanda, (Out-Nov) 1995.

INE (Instituto Nacional de Estatística) "Nota de Imprensa nº19", Nota executada pela Unidade de Índice de Preços (UIP) e enviada à Unidade de Informação e Divulgação (UID), Luanda, (Nov-Dez) 1995.

INC (Instituto Nacional da Criança), "Crianças em circunstâncias particularmente difíceis", Documento elaborado no âmbito do Simpósio Nacional da Criança, Luanda, (26-29 Out),

1993.

INC (Instituto Nacional da Criança), "A Criança e a Família", Documento elaborado no âmbito do Simpósio Nacional da Criança, Luanda, (26-29 Out), 1993.

INC (Instituto Nacional da Criança), "Os Direitos da Criança", Documento elaborado no âmbito do Simpósio Nacional da Criança, Luanda, (26-29 Out), 1993.

INC (Instituto Nacional da Criança), "Educação Básica", Documento elaborado no âmbito do Simpósio Nacional da Criança, Luanda, (26-29 Out), 1993.

INC (Instituto Nacional da Criança), "Conclusões Finais", Documento elaborado no âmbito do Simpósio Nacional da Criança, Luanda, (26-29 Out), 1993.

Ministério da Administração do Território, "Divisão Político Administrativa de Angola", Luanda, 1992.

Ministério do Planeamento e Coordenação Económica, "Relatório Económico 1994", Luanda, 1994.

Nascimento, Isabel C., "O Trabalho Oculto no Sector da Construção Civil: Ensaio de quantificação e da caracterização social na década 80", Dissertação apresentada para obtenção do grau de mestre em Economia e Política Social, no Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa, 1996.

Venâncio, Manuela, "ONG's e a Cooperação para o Desenvolvimento no Espaço Lusófono: o Papel das ONG's no Processo de Dinamização e apoio das Actividades não Oficiais Urbanas - Estudo de caso - Angola (Luanda)", Trabalho apresentado em forma de Comunicação no IV Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais - no Rio de Janeiro / Brasil em Setembro de 1996, Luanda, 1996.

Vicente, São (Org.), "Estratégias para a Recuperação e o Desenvolvimento Industrial de Angola (ERDIA): Recomendações Preliminares do Work Shop", Associação Industrial de Angola, Luanda, (Fev) 1994.

Entrevistas:

- Dr. Carlos Cerqueira - consultor económico de várias instituições e funcionário do Ministério das Finanças. (Agosto 96)
- Dr. Paulo de Carvalho - consultor económico e sociólogo. (Agosto 96)
- Dr. Lucas Migueis - Mestrando em Sociologia. (Agosto 96)
- ADRA - Acção para o Desenvolvimento Rural e Ambiente (Julho 96)

- Eng.º Carlos Figueiredo
- Sra. Tonicha - gestora do Projecto Ongila
- Sr. Dinho Major - gestor do Projecto Hoji ya Hende
- OIKOS - Cooperação e Desenvolvimento (Agosto 96)
 - Eng.º Carlos Pinto
- CARE International (USA) (Agosto 1996)
 - Sra. Catarina Diogo - Gestora de Programas
- CIES (Agosto 96)
 - Sr. Carlos Pinto
- Development Workshop (Agosto 96)
 - Sra. Mary Baley
 - Dra. Henda Pinto de Andrade - Gestora de Projectos
- ACORD (Agosto 96)
 - Dra. Ester Lino - Responsável pela área de Micro Empresas

ANEXO

ANEXO

Luanda
Distribuição Espacial e Populacional

Municípios	Superfícies em Km ²		População * Dados de 1993
	Bairros/Comunas	Total	
1. Cazenza	- Cuca 9.3 - Cazenga 10.5 - Tala Hadi 18.8	38.6	379.953
2. Ingombota	- Ilha do Cabo 1.9 - Kinanga 1.6 - Ingombota 1.5 - Patrice Lumumba 3.2 - Maculusso 1.4	9.6	153.289
3. Kilamba Kiaxi	- Neves Bendinha 6.10 - Golfo 58.0	64.1	184.128
4. Maianga	- Maianga 2.6 - Prenda 18.7 - Cassequel 3.4	24.7	246.723
5. Rangel	- Terra Nova 3.5 - Marçal 1.2 - Rangel 1.6	6.3	202.926
6. Samba	- Corimba 2.5 - Futungo Belas 30.9 - Mussulo 39.7 - Benfica 272.2	345.3	42.337
7. Sambizanga	- B. Operário 1.5 - Sambizanga 3.6 - N'Gola Kiluangi 9.1	14.18	192.707
8. Cacuaco	- Sede 314.9 - Funda 256.8	571.7	90.000
9. Viana	- Sede 659.4 - Calumbo 210.0 - Barra Cuanza 473.9	1.343.3	46.716
Total	-	2.417.78	1.803.700

Fonte: Secretaria Estado Planeamento/Governo de Luanda: Plano Director -
Projecto de Reabilitação e Ampliação dos Mercados Municipais da
Cidade de Luanda. (v.n. 170)

* Ministério da Administração do Território