



UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Sociologia

**Os Mercados Informais e a Rendibilidade das
Famílias: Um estudo de caso do mercado João
de Almeida na Província da Huíla, Município do
Lubango**

Aida Neusa Gomes Nelson

Tese para obtenção do Grau de Doutor em

Sociologia

(3º ciclo de estudos)

Orientador: Prof. Doutor José Carlos Venâncio

Coordenadora: Prof. Doutora Maria João Simões

Covilhã, dezembro de 2021

Provas de Doutoramento (3º. Ciclo de Estudos no Ramo da Sociologia) realizadas no dia 16 de junho de 2021. Constituíram o júri os seguintes elementos:

Presidente: Doutor Paulo Serra, Vice-Reitor da Universidade da Beira Interior;

Vogais:

Doutor José Carlos Gaspar Venâncio, professor catedrático da Universidade da Beira Interior;

Doutor José Octávio Serra Van-Dúnem, professor catedrático da Faculdade de Direito da Universidade Agostinho Neto;

Doutor Donizete Aparecido Rodrigues, professor associado da Universidade da Beira Interior;

Doutor José Fernando Bessa Ribeiro, professor associado da Universidade do Minho;

Doutora Sónia Infante Girão Frias Piepoli, professora associada do Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa;

Doutor Fernando José Pereira Florêncio, professor auxiliar da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade de Coimbra;

Doutora Ana Lúcia Lopes de Sá, professora auxiliar do ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa.

“A característica mais importante dos procedimentos do cientista tem sido meramente o utilizar a sua mente da melhor forma possível, sem quaisquer restrições” (Dalton, 1967: p. 60).

DEDICATÓRIA

Ao meu Marido Armando Inácio António, por toda a paciência, por toda dedicação e por todo o amor que sempre demonstrou, e aos meus filhos, pequenos, mas grandes heróis, Alírio, Allan e Adham.

AGRADECIMENTOS

A elaboração de um projeto de investigação não é um percurso que possa ser trilhado sozinho, sendo o trabalho que aqui apresento fruto do contributo e do envolvimento de várias pessoas e instituições, as quais de diversas maneiras se juntaram à minha senda em busca de conhecimento, sem o apoio e incentivo das quais a sua concretização não teria sido possível. Assim, quero exprimir aqui os meus agradecimentos a todos que direta ou indiretamente contribuíram para tornar este projeto uma realidade.

A minha gratidão e reconhecimento vão em primeiro lugar para o Professor Doutor José Carlos Venâncio, orientador deste trabalho, o qual depositou em mim a confiança e apostou na minha investigação. As suas orientações, disponibilidade, dinamização, aconselhamento e encorajamento sempre oportunos foram de grande valia, quero agradecer-lhe por acreditar sempre em mim, mesmo quando eu própria de tal não era capaz. À minha coorientadora Professora Doutora Maria João Simões deixo aqui a expressão da minha gratidão pelos conselhos, incentivo, correções e dicas sempre assertivas que ajudaram a enriquecer o projeto e acima de tudo pelo carinho e compreensão

Em Angola, dirijo os meus agradecimentos ao Colégio 27 de Março, na pessoa do Doutor David Pereira, e o meu reconhecimento ao Instituto Superior Politécnico Independente (ISPI), ao Instituto Superior Gregório Semedo, ao Instituto Superior de Educação (ISCED), à Universidade Agostinho Neto, à Universidade Mandume Yandemufayo e ao Governo Provincial da Huíla pela dispensa concedida para esta formação.

Exprimo também o meu agradecimento à Administração Municipal do Lubango por ter disponibilizado meios e recursos e seus funcionários, em especial os da repartição económica e social, à administração do mercado João de Almeida e sua equipe de colaboradores, à associação de comerciantes do mercado João de Almeida, aos senhores Adalberto Jamba e João Catimba, antigos comerciantes do mercado João de Almeida.

Agradeço especialmente ao doutor José Manel pelo apoio incondicional durante todo o meu percurso, às minhas sete irmãs — Yolanda, Juzela, Nelsa, Adelaide, Lorene, Jessica, aos meus dois irmãos — Belarmino e Ricardo, às minhas cunhadas e meu cunhado pelo apoio constante, aos meus familiares, parentes e amigos em Angola, Portugal e Cabo-Verde e em especial à minha mãe, Maria Marcelina Gomes, pelo seu apoio contínuo e incondicional em todas as etapas da minha vida e ter possibilitado a minha formação.

A todos, a minha gratidão

Aida Neusa Gomes Nelson António

RESUMO

Nos últimos anos o aumento exponencial do número de comerciantes que operam no mercado informal em Angola na província da Huíla município do Lubango, levou o Governo, a nível central e local, a tomar medidas na tentativa de regulamentar a atividade dos mercados informais e oferecer melhores condições de trabalho aos comerciantes, criando novos mercados e reorganizando os já existentes, medidas estas que não têm contudo surtido os efeitos esperados, continuando os mercados informais a crescer um pouco por todo país, quer em quantidade com o surgimento de novos mercados, quer em número de agentes envolvidos, devido a uma variedade de fatores relacionados com o percurso socioeconómico do país.

O objetivo deste trabalho é analisar os mercados informais — as ditas “praças” — e a sua importância para a rendibilidade das famílias, que de outro modo estariam sujeitas a uma situação de vulnerabilidade social e económica extrema. O presente trabalho resulta do pressuposto que em Angola, província da Huíla, município do Lubango, a economia informal tem um peso significativo e o rendimento obtido através do seu exercício contribui para a sobrevivência dos agregados familiares.

Este estudo debruça-se sobre o caso do mercado informal João de Almeida e dos seus agentes e procura, através do recurso a técnicas quantitativas e qualitativas, caracterizar a força de trabalho envolvida no exercício da atividade comercial no referido mercado, averiguar se com a renda obtida pelo exercício de atividade no mercado as famílias conseguem realizar projetos a curto, médio e longo prazo, bem como compreender o significado simbólico que os atores atribuem ao mercado e à sua própria atividade.

Embora os indivíduos que optam pelo exercício de atividade comercial no mercado informal de forma estável e contínua consigam alguma estabilidade em termos de satisfação das necessidades básicas e possuam sentimentos de pertença, de enraizamento e de gosto pelo mercado, estes reconhecem que esta é uma atividade que não pode substituir o exercício de atividade no mercado formal pelos riscos e insegurança devido à falta de proteção social desejável num estado de providência.

PALAVRAS-CHAVE

Mercado informal, rendibilidade, comerciantes, famílias, João de Almeida, Huíla, Lubango

ABSTRACT

In recent years, the exponential increase in the number of traders operating in the informal market in Angola, province of Huíla, municipality of Lubango, has led the Government, both at central and local levels, to take measures in the attempt to regulate the activity of the informal markets and offer better working conditions for traders, creating new markets and reorganising the existent ones, measures which haven't however produced the expected effects since informal markets continue to grow, both in quantity with the emergence of new markets all over the country, and in the number of agents involved, due to a variety of factors related to the country's socio-economic path.

The objective of this work is to analyse the informal markets — the so-called "praças" — and their importance for the profitability of families, who would otherwise be subject to a situation of extreme social and economic vulnerability. The present work results from the assumption that in Angola, province of Huíla, municipality of Lubango, the informal economy has a significant weight and the income obtained through its exercise contributes to the survival of the households.

This study examines the case of the informal market João de Almeida and its agents and, through the use of quantitative and qualitative techniques, seeks to characterise the workforce involved in the exercise of a commercial activity in the said market, and aims to ascertain whether families are able to carry out projects in the short, medium and long term with the income obtained from the exercise of their activity in the market, as well as understand the symbolic meaning that the actors attribute to the market and their activity.

Even though individuals who choose to exercise a commercial activity in the informal market in a stable and consistent manner can achieve some stability in terms of the satisfaction of their basic needs and possess feelings of belonging, rootedness and fondness for the market, they recognise that such endeavour cannot replace the exercise of an activity in the formal market, owing to the risks and insecurity arising from the lack of the social protection sought-after in a welfare state.

KEYWORDS

Informal market, profitability, traders, families, João de Almeida, Huíla, Lubango

ÍNDICE

Introdução.....	1
Apresentação do tema e da problemática	1
Motivação e contributo.....	4
Objetivos.....	6
Gerais	6
Específicos	6
Plano de pesquisa.....	7
Capítulo 1 - Os mercados informais.....	11
1.1 - Os mercados informais em África	11
1.2 - Mercados informais em Angola	21
1.3 - Contexto Geo-histórico e Mercados informais da província da Huíla município do Lubango ..	34
1.3.1 - Contexto Geo-Histórico da província da Huíla	34
1.3.2 - Os mercados informais na província da Huíla	36
Capítulo 2 - A Família	55
2.1 - A família no continente africano e em Angola	55
2.2 - Estratégias familiares de combate a pobreza (no município do Lubango).	65
Capítulo 3 - Metodologia e fontes de informação	75
3.1 - The grounded Theory ou teoria fundamentada nos dados	76
3.2 - O estudo de caso	78
3.3 - Trabalho de campo.....	79
3.4 - Seleção dos Entrevistados, Inquiridos e amostra	82
3.5 - Observação participante direta.....	84
3.6 - Pesquisa documental.....	86
3.7 - Entrevista semi-estruturadas.....	87
3.8 - Constrangimentos e Questões éticas	89
Capítulo 4 - O Mercado João de Almeida	91
4.1 - Origem do mercado João de Almeida.....	96
4.2 - Origem dos vendedores do mercado João de Almeida	98
4.3 - Caracterização sociodemográfica dos comerciantes do mercado João de Almeida.	102
4.4 - Organização administrativa	105
4.5 - Para além da organização formal (O dia a dia dos comerciantes do mercado)	107
4.1 - Categorização do mercado por atividade comercial	110
4.1.1 - Bens industriais	111
4.1.2 - Espaços físicos.....	113
4.1.3 - Ofícios/prestação de serviços	115
4.1.4 - Bens alimentares.....	119
4.2 - Categorização dos produtos comercializados no mercado João de almeida	120
4.2.1 - Carnes/peixes.....	120
4.2.2 - Animais vivos	122

4.2.3 - Bebidas nacionais e estrangeiras	123
4.2.4 - Móvel nacional e importada	125
4.2.5 - Produtos derivados da agricultura de subsistência	126
4.2.6 - Medicamentos comercializados.....	128
4.2.7 - Produtos de higiene	133
4.2.8 - Outros produtos.....	135
4.3 - Origem dos bens comercializados e fontes de abastecimento do mercado João de Almeida	136
4.4 - Relações de poder	140
4.5 - Atores do campo e respetivos recursos de poder	143
4.6 - Estratificação social e status	147
4.7 - Desigualdades de género (género e escolha de produtos comercializados)	153
Capítulo 5 - Relações de solidariedade e ajuda mútua	163
5.1 - Kixikila.....	166
5.2 - Kilapi.....	167
5.3 - Ndyuluka.....	168
5.4 - Ekuta.....	169
5.5 - Okupahula.....	170
Capítulo 6 - Mercado informal e feitiçaria.....	172
6.1 - Conceito.....	172
6.2 - Entre o real e o imaginário.....	177
6.3 - Recurso a feitiçaria como proteção.....	183
6.4 - Feitiçaria como recurso para angariação de clientela	185
Capítulo 7 - Caracterização e percurso dos entrevistados	188
7.1 - Caracterização e percurso dos funcionários da administração do mercado do João de Almeida: 6 casos.....	188
7.1.1 - A Caracterização do E1 – funcionário da administração do mercado	188
7.1.2 - Caracterização do E2 – funcionário da administração do mercado	189
7.1.3 - Caracterização do E3 – funcionário da administração do mercado	190
7.1.4 - Caracterização do E4 – funcionário da administração do mercado	191
7.1.5 - Caracterização do E5 – funcionário da administração do mercado	192
7.1.6 - Caracterização do E6 – funcionário da administração do mercado	193
7.2 - Caracterização e percurso dos comerciantes do mercado: 15 casos	193
7.2.1 - Dados biográficos referentes aos comerciantes do mercado	194
7.2.2 - Dados dos referentes ao ano de início de atividade, tipo de produtos vendidos e razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado do João	195
7.2.3 - Caracterização e percurso do entrevistado E1.....	197
7.2.4 - Caracterização e percurso do entrevistado E2.....	198
7.2.5 - Caracterização e percurso do entrevistado E.3.....	200
7.2.6 - Caracterização e percurso do entrevistado E4.....	202
7.2.7 - Caracterização e percurso do entrevistado E5.....	203
7.2.8 - Caracterização e percurso do entrevistado E6.....	205
7.2.9 - Caracterização e percurso do entrevistado E7.....	207
7.2.10 - Caracterização e percurso do entrevistado E8.....	208
7.2.11 - Caracterização e percurso do entrevistado E9.....	210
7.2.12 - Caracterização e percurso do entrevistado E10.....	212
7.2.13 - Caracterização e percurso do entrevistado E11.....	213
7.2.14 - Caracterização e percurso do entrevistado E12.....	215
7.2.15 - Caracterização e percurso do entrevistado E13.....	217

7.2.16 - Caracterização e percurso do entrevistado E14.....	218
7.2.17 - Caracterização e percurso do entrevistado E15.....	220
Capítulo 8 - Mais uma reflexão em torno dos dados	223
8.1 - Relação mercado formal e mercado informal	225
8.1.1 - Situação socioprofissional dos comerciantes antes do exercício de actividade profissional no mercado João de Almeida.....	227
8.1.2 - Relação entre os comerciantes e administração do mercado	229
8.1.3 - Obrigações da administração do mercado	231
8.1.4 - Obrigações dos comerciantes	232
8.2 - Ganhos do exercício da atividade comercial no mercado do João de Almeida	233
8.2.1 - Perceção dos comerciantes quanto aos ganhos	233
8.2.2 - Satisfação das necessidades básicas do agregado familiar	235
8.2.3 - Realização de projetos a curto médio e longo prazo.....	238
8.3 - Estratégias de solidariedade e ajuda mútua	243
8.3.1 - Recurso a ajuda de familiares, amigos ou de outros comerciantes do mercado	244
8.3.2 - Recurso a organizações públicas ou privadas de solidariedade.....	247
8.3.3 - Recurso às práticas/estratégias tradicionais de solidariedade e ajuda mútua (kixikila, Kilapi, ndjuluka, okupahula e ekuta	249
8.4 - Mercado informal e feitiçaria.....	251
8.4.1 - Crença em feitiçaria.....	251
8.4.2 - Conhecimento sobre prática de feitiçaria.....	254
8.4.3 - Conhecimento de locais de prática de feitiçaria	256
8.4.4 - Práticas de feitiçaria como recurso, para angariação de clientela	257
8.4.5 - Recurso à medicina tradicional.....	260
8.5 - Perceção dos comerciantes sobre o mercado	264
8.5.1 - Perceção dos comerciantes sobre a permanência no exercício de atividade comercial no mercado João de Almeida	269
8.5.2 - Gosto pelo exercício de atividade	271
Considerações finais	275
Bibliografia.....	279
Apêndices/Anexos.....	295
Anexo 1 Guião de entrevista aplicada aos funcionários da administração do mercado ...	297
Anexo 2 Guião de entrevista aplicada aos comerciantes do mercado	300
Anexo 3 Guião de entrevista aplicada aos comerciantes do mercado pertencentes a comunidade nyaneka-nkhumbi	303
Anexo 4 Inquérito aplicado aos comerciantes do Mercado João de Almeida	306
Anexo 5 Guião da entrevista b) aplicada ao primeiro e ao atual vendedor do mercado João de Almeida	313
Anexo 6 Guião de entrevista b) aplicada aos comerciantes do mercado João de Almeida	316
Anexo 7 Tabela de recolha de dados sociodemográficos dos comerciantes do mercado João de Almeida com base nos processos dos comerciantes existentes na administração do mercado.	319

Anexo 8 Guião de Observação.....	323
Anexo 9 transcrição das entrevistas aplicadas aos funcionários do mercado	327
Anexo 10 Transcrição da entrevista aplicada ao 1º administrador do mercado	351
Anexo 11 Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes pertencentes ao grupo étnico Nyaneka.....	361
Anexo 12 Caraterização e percurso dos comerciantes pertencentes ao grupo étnico nhyaneka-nkhumbi	399
Anexo 13 transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado	441
Anexo 14 transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao atual administrador do mercado João de Almeida	501
Anexo 15 Transcrição das b) entrevistas aplicadas aos vendedores do mercado João de Almeida	520

ÍNDICE DE FIGURAS E QUADROS

Figura 1. Venda de produtos agrícolas no mercado João de Almeida	21
Figura 2. Crescimento, reconfiguração e informalização do sistema de abastecimento urbano do município do Lubango	31
Figura 3. Mapa de Angola. Mapa da província da Huíla.	34
Figura 4. Vendedoras de peixe fresco e carne / Mercado municipal do Lubango	40
Figura 5. Bancas vazias e venda de produtos agrícolas / mercado municipal da Laje/Sorte	42
Figura 6. Infraestruturas do mercado semiformal, Mutundo/Lojas, contentores e bancas	44
Figura 7. Administração do mercado, posto da polícia, bancas e paga-já / Mercado rio Nangombe comuna da Quilemba	46
Figura 8. Venda de produtos diversos, praça do peixe/mercado boca da Humpata	48
Figura 9. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2000 a 2012	51
Figura 10. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2013 a 2016 ...	52
Figura 11. Produtos agrícolas comercializados no interior do mercado João de Almeida	53
Figura 12. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2016 a 2019 ...	54
Figura 13. Mapa do Mercado do João de Almeida	92
Figura 14. . Táxis na entrada do mercado Figura 15. Sub-mercados do João	93
Figura 15. Infraestruturas no mercado João de Almeida (Salão, barbearia, recauchutagem	96
Figura 16. Venda de calçado no mercado João de Almeida	107
Figura 17. Carne comercializada no mercado João de Almeida	122
Figura 18. Armazéns de comercialização de bebidas a grosso e a retalho no mercado João ...	124
Figura 19. Medicamentos da medicina convencional e da medicina tradicional	131
Figura 20. Fontes de abastecimento do mercado João de Almeida	139
Figura 21. Atores do mercado João de Almeida	143
Figura 23. Estratificação dos comerciantes do mercado João de Almeida	150

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1. Número de processos por província	99
Tabela 2. Identificação dos comerciantes por sexo e naturalidade referentes a província da Huila	100
Tabela 3. Identificação dos Indivíduos segundo o bairro em que residem.....	101
Tabela 4. Idade do inquirido.....	103
Tabela 5. Grau de escolaridade dos inquiridos	104
Tabela 6. Constituição da família/tipo de família	104
Tabela 7. Número de filhos	105
Tabela 8. Postos de Venda bens industriais	111
Tabela 9. Tabela Espaço físico	113
Tabela 10. Ofícios/prestação de serviços.....	115
Tabela 11. Bens alimentares	119
Tabela 12. Carnes/peixes	120
Tabela 13. Animais vivos	122
Tabela 14. Bebidas nacionais e estrangeiras.....	123
Tabela 15. Móvel nacional e importada.....	125
Tabela 16. Produtos da agricultura de subsistência	126
Tabela 17. Medicamentos comercializados	128
Tabela 18. Produtos de higiene e acessórios e outros.....	133
Tabela 19. Outros produtos.....	135
Tabela 20. Diferenças entre os géneros no Mercado do João no mercado do João	159
Tabela 21. Nº de comerciantes que utilizam amuletos para proteção.....	184
Tabela 22. Exercício da função na administração do mercado E1 - F.A.M	188
Tabela 23. Exercício da função na administração do mercado E2 - F.A.M	189
Tabela 24. Exercício da função na administração do mercado E3 - F.A.M	190
Tabela 25. Exercício da função na administração do mercado E4 - F.A.M	191
Tabela 26. Exercício da função na administração do mercado E5 - F.A.M	192
Tabela 27. Exercício da função na administração do mercado E6 - F.A.M	193
Tabela 28. Dados biográficos referentes aos vendedores	194
Tabela 29. Dados referentes aos vendedores	195
Tabela 30. Dados recolhidos acerca do E1	197
Tabela 31. Dados recolhidos acerca do E2	198
Tabela 32. Dados recolhidos acerca do E. 3	200
Tabela 33. Dados recolhidos acerca do E4	202
Tabela 34. Dados recolhidos acerca do E5	203
Tabela 35. Dados recolhidos acerca do E6	205
Tabela 36. Dados recolhidos acerca do E7	207
Tabela 37. Dados recolhidos acerca do E8	208
Tabela 38. Dados recolhidos acerca do E9	210
Tabela 39. Dados recolhidos acerca do E10	212
Tabela 40. Dados recolhidos acerca do E11	213
Tabela 41. Dados recolhidos acerca do E12	215

Tabela 42. Dados recolhidos acerca do E13	217
Tabela 43. Dados recolhidos acerca do E14	218
Tabela 44. Dados recolhidos acerca do E15	220
Tabela 45. Grelha Analítica.....	223
Tabela 46. Procura de emprego no mercado formal.....	226
Tabela 47. Exercício de atividade formal pré exercício de atividade comercial no mercado informal.....	228
Tabela 48. Perceção dos comerciantes quanto aos ganhos.....	234
Tabela 49. Perceção dos comerciantes quanto a satisfação das.....	236
Tabela 50. Satisfação das necessidades quotidianas.....	236
Tabela 51. Realização de projetos a curto, medio e Longo prazo	239
Tabela 52. Realização de projetos a curto medio e longo prazo	241
Tabela 53 Exercício de atividade comercial	243
Tabela 54. Relação entre comerciante e ajudante	244
Tabela 55. Relação (parentesco) entre comerciante (ajudante) e proprietário do negócio.....	245
Tabela 56. Recurso a ajuda de familiares, amigos ou de outros comerciantes do mercado	246
Tabela 57. Recurso a instituições publicas e privadas	248
Tabela 58. Recurso a estratégias de solidariedade "tradicionais "	250
Tabela 59. Perceção sobre a crença em práticas de feitiçaria	252
Tabela 60. Conhecimento/Crença em práticas de feitiçaria	253
Tabela 61. Conhecimento sobre práticas de feitiçaria.....	255
Tabela 62. Conhecimento de locais de práticas de feitiçaria	256
Tabela 63. Conhecimento de Comerciantes acusados de prática de feitiçaria.....	258
Tabela 64. Comerciantes vítimas de feitiçaria.....	259
Tabela 65. Uso de objetos de proteção	260
Tabela 66. Recurso a medicina tradicional.....	261
Tabela 67. Uso de objetos para proteção. /Recurso a medicina tradicional	262
Tabela 68. Se já exerceu atividade num outro espaço mercado ou espaço	265
Tabela 69. Anos de exercício de atividade comercial no mercado.....	266
Tabela 70. Perceção dos comerciantes pelo mercado.....	267
Tabela 71. Perceção do interesse dos comerciantes pela permanência no mercado.....	270
Tabela 72. Razões da escolha do mercado.....	270
Tabela 73. Possibilidade de exercer outro tipo de atividade	271
Tabela 74. Interesse pela permanência no exercício de atividade comercial.....	273
Tabela 75. Percepções sobre o gosto dos comerciantes pela atividade comercial.....	273

LISTA DE ABREVIATUR OU ACRÓNIMOS

ONU - organização das Nações Unidas

AML - Administração Municipal do Lubango

BPC - Banco de Poupança e Crédito

SAL - Serviços Administrativos Locais

IIMS - Inquérito de Indicadores Múltiplos e de Saúde

BM - Banco Mundial

IDR - Inquérito de Despesas e Receitas

PNUD - Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

IDREA - Inquérito de Despesas, Receitas e de Emprego em Angola

SADC - Comunidade Para o Desenvolvimento dos países da África Austral

PIRD - Plano Indicativo de Desenvolvimento Regional

ECP - Estratégias de Combate à Pobreza

PND - Plano Nacional de Desenvolvimento

MINPLAN - Ministério da Economia e Planeamento

INE - Instituto Nacional de Estatística

PEA - População Economicamente Ativa

CDIC - Centro de Desenvolvimento e Investigação do Canada

DNCI - Direção Nacional do Comércio Interno

END - Empresa Nacional de Distribuição de Energia

IBEP - Inquérito Integrado sobre o Bem-Estar da População

ELP - Estratégias a Longo Prazo

PCP - Programa de Combate a Pobreza

PIDLCP - Programa Integrado de Desenvolvimento Local e Combate a Pobreza

ONG - Organização Não Governamental

PAANE - Programa de Apoio aos Atores Não Estatais

UTCH - Unidade Técnica de Coordenação das Ajudas Humanitárias

ADRA - Ação para o Desenvolvimento Rural

AME - Associação das Mulheres Empreendedoras

ADCESV - Ação para o Desenvolvimento e Combate à Exclusão Social e Vulnerabilidade

ACNUR - Alto Comissariado das Nações Unidas para os Refugiados

UNICEF - Fundo das Nações Unidas para a Infância

Introdução

Apresentação do tema e da problemática

Contrariamente ao que se verifica nos países desenvolvidos, nos países em vias de desenvolvimento, o sector de atividade informal assume maior magnitude, estabilidade e longevidade, e opera de forma interrupta, conferindo alguma dignidade económica a um grande número de famílias que não conseguem trabalho no sector formal ou famílias cujos rendimentos fruto da sua atividade neste sector não fazem face às necessidades da vida quotidiana, obrigadas assim a, para subsistir, recorrer quer ao sector de atividade formal quer ao informal.

Segundo Amaral “está provado que nas cidades dos países em desenvolvimento, com manifestas dificuldades do Estado e do sector dito formal em darem respostas às necessidades básicas da população, o sector informal supre essas faltas, quer nas áreas da produção, da distribuição, da construção, dos serviços sociais, quer sobretudo do emprego gerador de oportunidades salariais de uma grande parte da população” (Amaral, 2005, p.58).

Os mercados informais em Angola, fazem hoje parte do quotidiano dos indivíduos. Nas zonas periféricas das cidades, é comum encontrar em aldeias e vilas pequenos ou grandes aglomerados de pessoas a comercializarem produtos diversos. O governo angolano tem efetuado tentativas no sentido de regulamentar a atividade de venda informal, intervindo diretamente na organização da mesma, se bem que para cada mercado informal que sofre a intervenção estatal, surgem outros mercados e outros pontos de venda informal fora do alcance das autoridades estatais locais.

O comércio no mercado informal é uma atividade económica com grande importância para as famílias do município do Lubango, na província da Huíla, em Angola, empregando uma grande quantidade de uma diversificada mão-de-obra ativa, colmatando a carência de emprego que existe no sector formal. Esse tipo de atividade acarreta a criação de auto-emprego de muitos jovens e mulheres, cria receitas, possibilita o acesso a um conjunto de bens e serviços de primeira necessidade e contribui para a sustentabilidade de um grande número de agregados familiares que recorrem a esta atividade como único meio para sua subsistência. As famílias do município do Lubango não raro recorrem aos mercados informais como estratégia de sobrevivência, o mercado

ajuda a ultrapassar um conjunto de dificuldades sociais e económicas e a fazer face às suas carências.

Visto como um problema que se espera resolver com a crescente oferta de emprego no sector formal, o comércio informal é uma atividade que, dado o aumento de operadores no setor verificado nos últimos anos, é tratada de forma marginalizada, conquanto contribua para angariação de receitas para o estado a nível local e nacional, em suma para o aumento do PIB (produto interno bruto). Esta crescente atividade informal encontra as suas raízes na crise económica mundial decorrente da baixa do preço do petróleo, que deixou em situação crítica Angola e outros países dependentes desse único recurso, os quais até a data não conseguiram diversificar as suas economias, embora tenham potencial para o efeito. A esse fato acresce a vertiginosa desvalorização da moeda, que tem contribuído para a desaceleração dos parques investimentos existentes, provocando o aumento do número de desempregados e de comerciantes que exercem a sua atividade no mercado informal.

Para Carlos Manuel Lopes “os mercados informais constituem uma instituição incontornável dos assentos humanos, quer em contexto urbano quer em contexto rural, enquanto instrumento essencial para assegurar o abastecimento em víveres e bens de consumo corrente das respetivas populações” (Lopes, 2007, p. 21).

No município do Lubango, em Angola, tornou-se normal encontrar comerciantes informais no cenário quotidiano da cidade e suas áreas periféricas. Estes fazem hoje parte da paisagem urbana, com mercadorias variadas para comércio ambulante ou fixo, circulando e localizando-se nos passeios em frente de grandes, pequenos e médios empreendimentos comerciais, em locais que, na maior parte dos casos, surgem da iniciativa espontânea dos indivíduos que, por diversos motivos ligados à sua sobrevivência, procuram novas formas de suprir suas carências. É de salientar que a informalidade se manifesta em todos os sectores do quotidiano dos indivíduos e não apenas em situações de compra e venda de mercadorias.

Embora não existam dados concretos, estima-se que no município do Lubango, devido a falta de emprego nos sectores formais estatal e privado, o número de famílias que procuram gerar renda através de uma atividade no mercado informal tem apresentado um grande aumento de ano para ano, situação está que se prende com a ausência prolongada de concursos públicos e um sector privado incapaz de acolher a mão-de-obra jovem não absorvida pelo setor público, o maior empregador em Angola. Efetivamente, o registo dos comerciantes disponíveis na Administração Municipal do Lubango – AML (2017) indicam que de 2008 a 2016 o número de comerciantes do mercado mais que duplicou, pois em 2008 estavam registados 2500 comerciantes e em 2016 existiam mais de 6000 comerciantes inscritos. De salientar que os responsáveis declaram que o

mercado alberga todos os dias, para além destes, outros 6000 comerciantes não cadastrados, fixos, flutuantes e ambulantes.

De realçar que no presente trabalho não temos a pretensão de fazer um estudo do sector informal enquanto elemento abstrato do sistema económico, pretendemos única e exclusivamente, analisar os mercados informais ou paralelos, vulgo “praças” — termo pelo qual são usualmente conhecidos estes mercados em Angola.

Partimos do pressuposto de que os atores locais recorrem aos mercados informais como uma forma de suprir a sua situação de carência provocada pela situação do pós-guerra, pelas secas prolongadas que assolam a região sul do país, pela falta de formação profissional, pelo elevado custo de vida das cidades angolanas, não conforme aos salários auferidos pela população tanto nas instituições públicas como nas privadas, pelo elevado índice de desemprego e emprego precário e sazonal, pelas assimetrias regionais agravadas pela corrupção, pela má gestão e distribuição do PIB que agrava o fraco investimento numa economia que se pretende diversificada e pela crise económica mundial agravada pela dependência do país dum único recurso, o petróleo. Perante tal realidade os atores locais são obrigados a recorrer à dinâmica dos próprios mercados resultante do processo de interação dos indivíduos com o meio em que estão inseridos, por forma a desenvolver um conjunto de estratégias que lhes permitam maximizar os seus ganhos e colmatar carências. Tais estratégias processam-se através de relações de parentesco, solidariedade e interajuda características da matriz cultural ou tradicional, bem como através do recurso ao mercado informal.

Face ao quadro global em que o Lubango está inserido, pretendemos realizar as nossas análises partindo do princípio que as famílias recorrem aos mercados informais, pois que não tendo recursos materiais e sociais (serviços sociais básicos), mostram-se incapazes de participar efetivamente no processo de mudança, acrescendo a este fato a desconfiança entre governados e governantes resultante da tendência de concentrar a tomada de decisões num grupo de pessoas cada vez mais restrito, no qual as famílias não se reveem. Mais do que um mero espaço de compra e venda de produtos e serviços, os mercados são considerados um lugar público de permanência, de comércio e de circulação de pessoas e bens, funcionando ainda como espaço de encontro e reencontro, um espaço de interação social com regras específicas de atuação, espaço de sociabilidades e troca de experiências, com um sentido fundamental na vida da cidade e na dos seus cidadãos.

Gostaríamos de desmistificar a associação direta que se faz entre: “ser trabalhador do mercado informal e ser pobre”. Acreditamos que hoje os mercados informais são frequentados por uma variedade de atores provenientes dos diferentes estratos existentes na sociedade angolana, que se mostram de outro modo incapazes de fazer

frente a difícil situação económica que enfrentam. Independentemente do status social e económico adquirido ou herdado, todos os angolanos, por um ou outro motivo — trabalho, compra de material para empresas ou produtos alimentares a custo mais acessível — recorrem ao mercado informal.

Assim sendo colocam-se-nos as seguintes questões: Qual é a influência do mercado informal na sobrevivência das famílias do município do Lubango, província da Huíla? Qual é o significado simbólico que os atores envolvidos no mercado informal atribuem a sua atividade e ao próprio mercado?

Trata-se de um estudo de caso, do João de Almeida, não só o principal mercado deste município, mas até à data, também o maior mercado informal localizado na região sul do país.

Motivação e contributo

A escolha deste tema para investigação foi norteadada por diversos fatores, entre os quais se destacam fatores pessoais e profissionais que resultam do facto de viver e trabalhar nesta localidade.

Enquanto funcionária da administração pude constatar que ao longo dos anos os mercados informais estavam a aumentar, tanto no número de operadores, quanto na oferta cada vez mais diversificada de produtos e serviços, quer em termos de quantidade, quer de qualidade. Foi-me dado constatar que, ao longo dos anos, a presença de comerciantes do grupo nhaneka-nkhumbi foi também aumentando, sendo, no entanto, excluídos pelos outros comerciantes. Constatei também que na sua grande maioria estes mercados surgiam em áreas não propícias ao desenvolvimento da atividade comercial, causando problemas de ordem diversa, tais como desestruturação urbanística, dificuldade de circulação de veículos e pessoas, aumento do número de acidentes rodoviários e outros. Notei ainda que o esforço feito pelos serviços da Administração Municipal do Lubango (AML) para tentar melhorar as condições de trabalho dos vendedores e regular o comércio informal era cada vez maior e exigia cada vez mais meios materiais e humanos, bem como que era cada vez mais visível o interesse dos serviços administrativos locais na cobrança de uma taxa de ocupação de espaço de venda aos vendedores. Observei e acompanhei igualmente de perto a mudança do mercado informal localizado no bairro tchioco, (Mercado do Tchioco) para o mercado do Mutundo, localizado no bairro do mesmo nome.

Aos poucos as interrogações começaram a surgir e a vontade de saber mais sobre o assunto foi crescendo naturalmente neste ambiente de trabalho. Este interesse

intensificou-se quando me torneie frequentadora e consumidora de alguns produtos destes mercados informais, tendo então constatado que estes eram frequentados pela maior parte dos habitantes do município, independentemente da classe social a que pertenciam. Os mercados informais eram os nossos famosos “Shoppings a céu aberto” ou como se refere Manuel Lopes no seu livro *Roque Santeiro* “um grande “Cash and Carry” a céu aberto onde se pode encontrar de tudo um pouco.

Quando decidi prosseguir com os estudos, a escolha de um tema relacionado com os mercados informais ou as ditas “praças” em Angola foi a primeira ideia que me surgiu, e a única que me interessou a ponto de passar algum tempo da minha vida a investigar, no intuito de compreender melhor o fenómeno em causa, de saber que importância os mercados tinham para a comunidade e que significado os comerciantes que neles exercem a sua atividade lhes atribuem.

Na preparação do pré-projecto surgiram vários temas ligados aos mercados informais, desde o estudo do fenómeno da informalidade tendo em conta aspetos ligados à existência de uma economia paralela à economia formal, até ao estudo dos mercados informais situados nas regiões limítrofes de Angola e seus vizinhos.

Tendo em atenção a complexidade deste sector da economia, a minha escolha recaiu sobre o estudo dos mercados enquanto local de compra e venda de produtos, das “Praças”, como popularmente são designadas em Angola, e da sua importância para a sobrevivência das famílias. E desta ideia nasce o atual tema da nossa pesquisa: ***Os mercados informais e a rendibilidade das famílias: “Um estudo de caso do mercado João de Almeida” no município do Lubango província da Huíla.***

Um outro fator prende-se com o facto de Angola já possuir alguns estudos, embora poucos, sobre a pobreza, sector informal e estratégias de sobrevivência, entre os quais se contam os trabalhos de Carlos Manuel Lopes, autor que desde há mais de uma década se tem dedicado ao estudo dos mercados informais em Angola, sendo o seu estudo sobre o mercado Roque Santeiro, que deu origem ao seu livro com o título “*Roque Santeiro: entre a ficção e a realidade*”, o mais conhecido. Os seus estudos têm-se contudo circunscrito a Luanda, a capital do país, local no qual se concentraram as atenções de organizações nacionais e internacionais, granjeando assim maiores apoios e mais projetos de desenvolvimento. A região sul do país tem merecido pouca atenção, em especial a província da Huíla e o município do Lubango, não havendo qualquer estudo sobre esta matéria. Na verdade este município tem ficado à margem dos planos de desenvolvimento nacional pelo facto de não ter sido muito afetado pelos conflitos armados e de ser um município onde o MPLA — Movimento Popular para Libertação de Angola, partido no poder desde 1975 obtém sempre a maioria absoluta dos votos.

Temos a esperança que este estudo venha a contribuir para uma melhor compreensão da dinâmica da força de trabalho no mercado informal, com vista à sua valorização no desenvolvimento socioeconómico das famílias do município do Lubango e que chame à atenção da comunidade política local para a criação de uma melhor regulamentação dos mesmos.

Por ser pioneiro nesta localidade esperamos que o estudo funcione como um ponto de partida para que outros estudos sobre a matéria, nesta região do país, venham a ser realizados.

O estudo irá centrar-se no comércio informal, nas ditas “praças”, como dito anteriormente de forma a restringi-lo e torná-lo exequível.

Objetivos

Gerais

Compreender a importância dos mercados informais para a sobrevivência das famílias, ou seja, destacar o peso que esta atividade representa no rendimento dos agregados familiares envolvidos e compreender o significado que os atores envolvidos atribuem à sua atividade e ao próprio mercado na província da Huíla, município do Lubango em Angola.

Específicos

Traçamos como objetivos específicos:

- Caracterizar a força de trabalho envolvida no mercado informal, nomeadamente, a sua nacionalidade, local de origem, idade, sexo, nível de escolaridade, experiência profissional, local de residência e número de filhos;
- Analisar se o mercado informal representa um benefício a médio e longo prazo para as famílias ou se é apenas um fator de alívio da pobreza a curto prazo;
- Compreender a relação entre o envolvimento da força de trabalho no mercado informal e a empregabilidade no mercado formal;
- Saber se, entre os atores do mercado existem relações de solidariedade e ajuda mútua e identificar de que forma as mesmas relações, se processam;
- Analisar se existe uma relação entre a atividade comercial e o recurso a práticas de feitiçaria;
- Compreender a relação entre os géneros no mercado João de Almeida;

- Compreender as relações de poder e de status no mercado;
- Saber qual é o significado que os vendedores atribuem ao mercado João de Almeida/ percepção dos comerciantes sobre o mercado

Plano de pesquisa

O trabalho está estruturado em 9 capítulos, para além da introdução onde consta a apresentação do tema, a motivação e contributo, os objetivos e plano de pesquisa.

Nos capítulos 1 e 2, faz-se o enquadramento teórico, salientando as principais questões em análise, colocando-as no centro da investigação, tendo em atenção o debate científico. Foram consultadas contribuições de alguns autores, alguns deles locais, relativamente aos mercados informais em África e em Angola em particular, assim como sobre as famílias em África e a sua relação com os mercados informais. Nestes capítulos procuramos perceber as razões por detrás do crescente recurso ao mercado informal como forma de empregabilidade, assim como as causas do surgimento e crescimento do comércio informal em África e em Angola, com especial ênfase para a província da Huíla e município do Lubango. O debate teórico decorre em torno da forma como se organizam e estruturam os mercados informais em África e em Angola em particular.

Nestes capítulos faz-se ainda referência ao contexto geoistórico do município do Lubango e procura-se compreender as dinâmicas destes mercados informais, nomeadamente as mudanças na hierarquia dos mercados informais do município do Lubango que ocorreram ao longo do tempo;

O capítulo 3 é dedicado a questões de ordem metodológica, e introduz a estratégia metodológica adotada, expondo a elaboração do tema, a pergunta de partida, os objetivos, a composição da amostra, a escolha das técnicas e dos métodos e acima de tudo o trabalho de campo. Em termos metodológicos optámos por uma metodologia mista com pendor para as metodologias qualitativas, sendo a nossa pesquisa do tipo estudo de caso. No que concerne às técnicas de recolha de dados, optámos pelo inquérito por questionário, pelas entrevistas semiestruturadas, pela observação participante e por um diário de campo, tendo os dados sido sujeitos a uma análise de conteúdo;

O capítulo 4 traça um retrato do mercado João de Almeida, retrata as possíveis causas da sua origem e do seu nome, a sua organização administrativa, procurando descrever o mercado a partir das atividades que nele ocorrem e dos produtos nele comercializados mediante a criação de categorias descritivas. Procura-se tratar também as fontes de abastecimento do mercado, respondendo às questões relativas à origem das

mercadorias. Este capítulo procura ainda tratar das relações sociais que os vendedores estabelecem entre si, relações estas que surgem da dinâmica de interação dos vários agentes que participam no mercado, privilegiando as relações de poder, status social e estratificação;

O capítulo 5 é dedicado às relações de solidariedade e ajuda mútua que resultam da interação dos vendedores no mercado, tendo por propósito apresentar o mercado como um espaço que ultrapassa as relações comerciais de troca e venda, simbolicamente significativo, enraizado na matriz cultural dos vendedores do mercado e dos habitantes do município do Lubango, um lugar, um espaço de chegada e partida, de encontros e reencontros, de sociabilidades vivenciadas quotidianamente, um espaço real que permeia o imaginário dos habitantes do município e de todos aqueles que o visitam;

O capítulo 6 trata da relação que existe entre a venda informal e o recurso dos vendedores à feitiçaria para aumentar a sua clientela, procurando-se compreender a crença dos vendedores na feitiçaria e a credibilidade que lhe atribuem como recurso que possibilita de forma real o aumento do número de clientes;

O capítulo 7 foi dedicado à análise e caracterização dos funcionários da administração e dos vendedores, recorrendo ao conteúdo das entrevistas. Procuramos neste capítulo perceber a relação dos funcionários da administração do mercado com os vendedores a partir de indicadores que emergiram do conteúdo das entrevistas, nomeadamente a função desempenhada pelos funcionários, o seu tempo de serviço e o valor que os mesmos atribuem à sua função. São também apresentados os dados biográficos dos vendedores e dados referentes ao início do exercício da sua atividade, bem como uma análise do conteúdo das entrevistas.

No capítulo 8 faz-se a apresentação e a discussão dos dados obtidos a partir da análise do conteúdo das entrevistas, sendo os ganhos do exercício da atividade comercial no mercado do João de Almeida a temática em torno da qual se desenvolve discussão.

A teoria de Pierre Bourdieu (2011) sobre o campo foi a adotada para orientar o nosso estudo, encarando o mercado como um campo com autonomia onde se processam lutas de poder. Por outro lado, as teorias de Burns e Flam (2000) sobre os mercados informais, permitem contextualizar os mercados como uma instituição de onde emergem regras informais, dotada de funcionalidades que permitem aos seus agentes uma maior flexibilidade de atuação.

E por último no capítulo nove apresentamos algumas considerações finais sobre os mercados informais.

De referir que pretendíamos dedicar um capítulo aos comerciantes do mercado João de Almeida pertencentes ao grupo étnico nyaneka¹-nkhumbi, posto que realizámos, que estes apesar da pressão exercida pelo processo de globalização, continuam a preservar os traços característicos da sua cultura, inclusive as formas de expressão, a apresentação exterior, como se verifica na indumentária, cabelo e adornos, diferenciando-se assim dos demais comerciantes, que exercem sobre estes um processo de exclusão. Porém acabaríamos por ter um trabalho demasiado extenso, pois o estudo das particularidades inerentes a este grupo abririam caminho para questões que pensamos serem pertinentes, e como tal mereceriam toda a nossa dedicação e não uma simples nota. Daí concluirmos ser melhor abordar o assunto em futuras investigações, estando, contudo, as entrevistas realizadas e a análise das mesmas colocadas em anexo, como forma de lhes dar voz.

¹ De referir que durante a pesquisa a palavra nyaneka apareceu escrita de diversas formas sendo as mais comuns passo a citar: nyaneca, nhyaneca ou nhaneka, optamos pela palavra nyaneka por ser desta forma que o grupo étnico nyaneka, da qual a mesma é originária, pronuncia.

Os mercados informais

1.1 - Os mercados informais em África

Os mercados informais não são exclusivos de África, estão presentes em todo mundo. Portes A., Castells M., and Benton L. (1989); Sethuraman (1997); Amaral (2005); Dinis (2006) e Venâncio, M. (2018) afirmam que as capitais e cidades dos países com maior desenvolvimento económico e social, como Paris, Nova Iorque, Roma, Londres, Berlim, Tóquio entre outras, também têm o sector informal presente nas suas economias, que este é um aspeto universal da economia de todos os tempos, muito embora os contornos da informalidade nestes países apresentem diferenças quando comparados aos chamados países em vias de desenvolvimento, pois envolvem uma quantidade menor de mão-de-obra ativa e a forma de atuação dos operadores envolvidos no sector informal é diferenciada da dos países em desenvolvimento, onde esta possui maior relevo e perenidade. Charmes (2000) refere que quando comparado com outras regiões do globo, acredita-se que o sector informal é mais representativo no continente africano do que em qualquer outra região do globo, uma vez que se estima que o mesmo responda por mais de 70% do total do emprego não relacionado com o sector agrícola. Estima-se que nos países em desenvolvimento o sector informal seja responsável pela empregabilidade de mais de metade da força humana ativa com capacidade economicamente produtiva. Realidade social que ao nosso ver caracteriza a vida económica e social de grande parte dos angolanos e huílanos em particular.

Na África pré-colonial os mercados informais constituíam parte integrante do processo de desenvolvimento das sociedades que ao longo de séculos de história se serviu dos mesmos para realização de trocas de forma a colmatar carências decorrentes da falta de auto-suficiência de bens e serviços de que sofriam os indivíduos e comunidades.

A formalidade/informalidade é um tema que tem vindo a interessar autores das diversas áreas científicas, Caccimali (1995); Afonso (2015); Hilgemberg (2003); Rocha (2009); Ulyssea (2005); Centeno (2006); Lopes (2007); Enste, D. H. (2010); são autores que se debruçam sobre a economia formal e informal, tentando compreender as suas particularidades e formas de manifestação. Weber (1968, 1964); Dahl e Lindblom (1963); March e Olsen (1976); Scott (1981) e Burns e Flam (2000) abordam a formalidade e a informalidade nas organizações e instituições. No seu livro “*Sistemas de regras sociais*” Burns e Flam fazem uma distinção entre sistemas de regras formais e sistemas de regras informais. Embora orientados para o estudo das organizações, estes autores compreendem as regras formais como “sendo aquelas formuladas pelas autoridades e

pelos detentores do poder e institucionalizadas através de leis, assim como de códigos ou manuais administrativos”. Regras que são oficiais pelo menos dentro de uma comunidade ou organização social particular e que, na maioria dos casos têm carácter legal, conferido, em última análise, pelo estado. Por seu lado, as regras informais são entendidas como as “as regras não oficiais e até ilegais que regulam as operações diárias e a estrutura de uma organização ou instituição” (Burns e Flam, 2000, pp. 222-223). Aqui a informalidade é vista como o contrário da formalidade, ou seja, como um conjunto de regras ligadas ao exercício prático diário de atividades, regras criadas pelos agentes que executam tarefas no sentido de tornarem uma instituição ou organização operacionalmente mais flexível. Seguindo a lógica destes autores, olhamos para o formal e o informal como parte de um mesmo sistema, sendo que as regras formais e informais representam um lado relevante e universal das instituições e organizações, fazem parte das sociedades e adaptam-se às particularidades de cada uma. A lógica destes autores para definir o conceito de informalidade é a mesma da Organização Internacional do Trabalho - OIT, que segundo Amaral (2005) apresenta pela primeira vez o termo “*sector informal*” no Gana em 1971, apresentado por Kheit Hart na Conference on Urban Unemployment Studies (IDS-University of Sussex). Embora o texto onde o mesmo aparece tenha sido publicado apenas em 1973, para King (1996) e Barbosa (2009) foi no Quênia que o mesmo ganhou popularidade através do relatório elaborado pela OIT, sobre o emprego e a renda no Quênia, em 1972. Estamos diante de um conceito construído e elaborado dentro de uma instituição executiva e administrativa e que a seguir acaba por ser adotado pelos meios académicos. Compreende-se deste modo a sua vulnerabilidade, se não mesmo fraqueza sentida na dificuldade de se encontrar uma definição consensual.

O conceito de informalidade passa a ser um novo campo de atuação para os Estados e com isso passa a ser apreciado de forma diferenciada da que foi proposta pelo relatório da OIT no Quênia. Cacciamali (1982) defende ser necessário reconhecer algumas variantes em relação ao termo, desenvolvidas pela mudança do critério de forma de organização da produção e pela centralidade dada aos fundamentos de renda e vínculo jurídico.

Os trabalhos da OIT no Quênia para Cacciamali (1982) permitiram delimitar conceitualmente o termo. Para a OIT, de 1972 à década de 1980, os trabalhos considerados informais ficavam definidos pela forma como se processavam, a barreira entre o formal e o informal era definida pela forma como a produção estava organizada, sendo que a atividade informal era caracterizada pela dedicação a produtos de produção familiar em pequena escala, pouco competitiva e desregulada, com dependência dos recursos locais, de mão-de-obra intensiva pouco qualificada com experiência adquirida

no sistema informal. Peres (2015) refere que no geral eram consideradas atividades tidas como de baixa produtividade e baixo rendimento que iam crescendo á margem dos requisitos legais dos países onde ela se desenvolvia. A construção do conceito de informal criado pela OIT, tinha por objetivo criar mecanismos de intervenção que ajudassem a resolver os problemas de desemprego, subemprego e pobreza. Assim sendo, para OIT, o sector informal é constituído por “um conjunto de unidades empenhadas na produção de bens ou serviços, tendo como principal objetivo a criação de empregos e de rendimentos para as pessoas nelas envolvidas” (OIT, 2006: P.46). Esta mesma organização OIT (2006) considera que toda e qualquer empresa ou pequeno comércio que não se encontre devidamente cadastrado junto das instituições governamentais de direito, de índole local ou nacional, ficam circunscritas ao sector informal, com exceção das atividades consideradas ilícitas (tráfico de pessoas e droga, contrabando, furto, roubo, prostituição em países em que esta não esta legalizada, entre outros) abrangendo as pequenas empresas, as microempresas, os trabalhadores independentes e o autoemprego. Segundo a OIT (2005), é incomum, que os empregos assim criados “correspondam aos critérios de trabalho digno”.

Este conceito foi adotado de forma recorrente pelos vários autores que se procuram debruçar sobre o estudo das informalidades nos sistemas económicos dos países, adaptando-as aos vários contextos ou realidades

Existe uma grande variedade de definições para o sector informal de acordo com o contexto e o ponto de vista de cada um dos autores, no entanto quase todas seguem a lógica de pensamento de Burns e Flam e da OIT, entre eles: Caccimali (1982); King K. (1996) e Hope (1996); Sethuraman (1997); Moser (1978); Lopes (1999); Bowen (2000); Malaguti (2000); Amaral (2005); Silva T. Cruz (2005); Queiroz (2009) e Venâncio, M. (2018) entre outros. A Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico - OCDE compreende o sector informal como sendo aquele “que não é fiscalizado, não é abrangido pela segurança social e outros regulamentos (OCDE, Employment Outlook, pág. 226, 2004). Para esta organização os termos “não declarado” e “subterrâneo” e o termo informal possuem o mesmo significado, no entanto, tal como a OIT, ela exclui da sua definição as atividades legalmente proibidas, que são incluídas na definição de economia subterrânea de Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus (2011)².

²Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus (2011) definem o conceito de economia subterrânea como sendo toda a atividade económica que não é registada oficialmente. Os mesmos consideram que atividades que poderiam ser enquadradas dentro do âmbito da legalidade como por exemplo: as atividades não declaradas às autoridades fiscais, prestação de serviços, como canalizador, carpinteiro chaveiro, etc., que não estão legalizadas mais poderiam estar, bem como as atividades ilegais tais como o tráfico de droga, o jogo ilícito e a prostituição.

Cacciamali (2000) e Noronha (2003) explicam que a utilização dos conceitos “formal” e “informal” não é clara, assim como não há coesão no modo como estes termos são utilizados na legislação referente aos contratos de trabalho. Estes autores vão de encontro à lógica utilizada por Burns e Flam (2000), quando sugerem o uso do conceito de “informalidade”, cujo significado depende sobretudo da compreensão do conceito “formalidade” predominante em cada país, região, sector ou categoria profissional. Ao proporem o conceito de “processo de informalidade”, os autores procuram representar um processo de mudanças estruturais em progresso na sociedade e na economia, que incide numa nova forma de olhar para as relações de produção, de inserção dos trabalhadores na produção, para os processos de trabalho e instituições onde o mesmo trabalho se desenvolve. Com a introdução do termo “processo de informalidade” o conceito de informal passa a traduzir um certo dinamismo deixando transparecer as mudanças que este sector foi sofrendo ao longo do tempo assim como as diversas configurações que vão se formando em torno do mesmo, passando o conceito a ser mais lato e a abranger um conjunto de situações e categorias que não são tidas em conta com a utilização do termo informal.

“Em África (...) os mercados são espaços físicos de troca e de negociação de produtos, os mercados africanos transportam consigo uma aura particular, ligada às sociabilidades específicas que geram e que acrescentam às suas funções primárias. A sua história e a sua evolução permitem compreender melhor os percursos e as características das sociedades onde se inscrevem” (Lopes, 2007: p.21). Mais do que meros espaços de compra e venda, no continente africano os mercados são locais de interação social, de encontros e reencontros, de solidariedade e ajuda mútua, de partilha e de afetividade, locais onde se manifestam traços da cultura de um povo que resiste às mudanças e à adversidade adaptando-se e ganhando uma nova roupagem.

No continente africano o sector informal encontra-se paralela e simultaneamente sob a “forma primitiva onde podemos introduzir a auto produção agrícola em regime de subsistência e certas atividades domésticas do meio rural, e sob a forma de um conjunto de atividades mercantis do sector não estruturado, como as atividades artesanais, o comércio e os serviços” (Venâncio, M. 2018, p.35). Com o objetivo de superar as dificuldades dos fatores que levam os indivíduos ou as sociedades a optar pela informalidade e a seguir a sua lógica de funcionamento, Capecchi (1999), sugere categorizar a economia informal em: economia informal de sobrevivência³; economia

³Economia informal de sobrevivência: orientada para obtenção de um rendimento, como garante da sustentabilidade, da sobrevivência das famílias.

informal de subsistência⁴ e economia informal de rendimento⁵. A tipologia criada por este autor sugere que embora a economia informal esteja quase sempre ligada às estratégias de obtenção de rendimento para sobrevivência dos indivíduos e seus agregados familiares, no mercado informal nem todos se enquadram no mesmo perfil social. Assim como em outras atividades, no mercado informal os atores estão estratificados segundo critérios diversificados, sendo o capital investido aquele que mais se evidencia.

Grande parte da bibliografia existente sobre os mercados informais em África é unânime em apontar a pobreza, resultante de diversos fatores, como a causa do surgimento e crescimento deste sector. No entanto três perspetivas têm-se destacado para explicar o surgimento dos mercados informais nos países africanos. A primeira defendida por autores como Checkering e Salahdine (1991) e Lopes (2011) que lhe atribuem a designação de dualista, e ainda Hennings (1978) que defende que as “atividades do sector informal no continente africano surgem como resultado das expressões de um paradigma de organização económica e social, alicerçado nos sistemas culturais tradicionais e locais, favorecidos por uma dinâmica própria, fundamentados nas culturas locais e estruturado em termos de redes sociais, dos mecanismos de cooperação, reciprocidade, solidariedade e ajuda mútua. Para esta corrente as atividades informais são um desafio e uma resposta às insuficiências do estado e do mercado abrangendo processos monetarizados e atividades não monetarizadas no quadro das economias familiares de subsistência” (Lopes, 2011, P.34). Aqui a cultura serve como justificação para o surgimento dos mercados informais, pois segundo esta perspetiva mais do que uma resposta às dificuldades e à pobreza, o informal como hoje o conhecemos no continente negro é resultado dos hábitos e costumes que caracterizam os povos do continente, ou seja, da sua cultura que se produz e reproduz como resultado da ação dos agentes sociais que se manifesta e está presente em todas as esferas da vida social e quotidiana dos indivíduos.

A segunda perspetiva defendida por estudiosos de orientação estruturalista como Tokman (1978); Amaral (2005); Silveira (2012) e Venâncio M. (2018), que sustentam a posição segundo à qual o aparecimento do sector informal está associado à incerteza, à instabilidade ou decadência do sector formal da economia, associado às políticas de ajustamento estrutural, principalmente na África subsaariana, que vive de uma economia de custos. Os mesmos referem “que o processo de informalização da África aparece ligado ao posicionamento histórico a que o continente se submeteu, produto de

⁴ Economia informal de subsistência, dirigida para o autoconsumo e desenvolvida no âmbito das relações de solidariedade e ajuda mútua.

⁵ Com o objetivo de possibilitar a obtenção do lucro e a acumulação de capital (Capecchi, 1989: 191-196).

um conjunto de fatores socioeconómicos, 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 por políticos e governantes. Diante deste cenário o sector informal aparece como autónomo e periférico, forçado a uma condição de subalternidade com elevado nível de distanciamento do sector formal⁶. O sector informal surge para colmatar as carências de emprego que o sector formal não consegue suprir.

A terceira e última perspetiva designada por Lopes de legalista “estabelece uma relação de causa efeito entre a regulação e os níveis de formalização da atividade económica: quanto mais impositiva e mais restritiva é a regulamentação mais cresce a informalidade, pelo que só a desregulamentação pode facilitar a liberdade de iniciativas económicas e fortalecer as capacidades empresarias e de empreendedorismo” (Lopes, 2011, p.35).

O mercado informal surge como uma forma das populações africanas fazerem face às suas necessidades básicas resultantes de um longo e desastroso percurso histórico marcado por guerras civis e étnicas sucessivas que, conjuntamente com a corrupção crescente e desmedida das elites políticas, dificultaram a implementação de políticas sociais capazes de fazer face às dificuldades económicas, à pobreza das populações, bem como de criar uma classe empresarial robusta e estável com competência para alavancar a economia, impulsionar a criação de emprego e riqueza.

Com base nos pressupostos da OIT (Organização Internacional do Trabalho) que abordava o sector informal como sendo um campo especificamente disfuncional das economias, muitos são os autores que consideram que este seria um aspeto passageiro das economias dos países, que desapareceria à medida que o sector formal fosse capaz de absorver uma grande quantidade da força de trabalho ativa. Porém, com base na realidade dos países africanos, podemos constatar que o sector informal não desapareceu e que contrariamente à perspetiva da OIT, que o considerava transitório e subsidiário, este passou a ser considerado nestes países permanente e estruturante. Por seu lado, Barbosa (2000) encarou esta situação como uma resposta permanente da força de trabalho ativa em defesa da sua sobrevivência.

Amaral (2005) refere que entre os anos de 1980 e 1990 do século XX, o sector informal em África cresceu desmesuradamente como consequência de vários fatores que vão desde a fraca oferta de emprego no sector formal, a falência de algumas empresas que elevou o número de despedimentos, o maior rendimento disponível no sector informal e

⁶ “Os ativos informais constituíam o subsector mais desfavorecido de um mercado de trabalho dualista, cuja persistência decorria, essencialmente, da incapacidade de absorção do excesso de mão-de-obra por parte do sector gerador de emprego moderno”. (Lopes, 2011, p. 34)

a maior necessidade de bens e serviços por parte dos consumidores, sendo responsável por 60-80% do total do emprego não-agrícola no continente. O Seminário do Centro de Desenvolvimento da OCDE com o título “Le poids du secteur informel en Afrique Subsaharienne” (1990) aponta o crescimento do sector informal em África como uma das consequências dos efeitos perversos dos programas de ajustamento estrutural, que provocam a redução da procura global, freiam a criação de empregos e a distribuição de receitas. O dito crescimento deve-se à incapacidade do sector formal da economia em gerar empregos e rendimentos nos países em desenvolvimento — como resultado da migração e das altas taxas de crescimento da força de trabalho — e ao facto de nestes países o estado aparecer como o maior empregador formal, sendo o sector privado formal da economia responsável pelo emprego de uma percentagem ínfima da mão-de-obra ativa, e o sector empresarial incipiente e pouco representativo. Para Charmes (2000) o comércio informal é responsável pelo emprego de uma percentagem elevada da População Economicamente Ativa (PEA) ou com idade legal para exercer uma atividade remunerada.

Portes (1989) crê que o desenvolvimento do capitalismo é responsável pelo crescimento da produção e do trabalho informal em África, dada a sua natureza intrínseca. Esta perspetiva leva estudiosos como King k. e Hope K. R. (1996) a deixar de olhar para o sector informal no continente africano como um fenómeno exclusivo dos grupos pobres ou mais desfavorecidos dos centros urbanos, passando a incluir profissionais oriundos do chamado sector formal da economia.

Geisa D. G. Cleps refere que:

“... crescimento do setor informal (...) não pode mais ser entendido como resultante de um período de crise a ser superado pela retomada do crescimento econômico. Pela sua dimensão estrutural o crescimento das atividades deste sector não pode ser explicado como um fenómeno conjuntural (...) cujos movimentos compensariam as variações do chamado sector formal. Segundo diversos estudos, a economia informal tende a crescer acompanhando o crescimento dos setores mais modernos da economia tradicional” (Cleps, 2009, p. 328).

Hoje o sector informal envolve grande parte da população incluindo todos os estratos da sociedade que por motivos diversos recorrem ao sector informal para fazer face a um conjunto de necessidades. Nazaré (2006) afirma que entre o sector formal e informal não existe uma descontinuidade, uma separação, ambos trabalham de forma complementar nos países africanos. As atividades do sector informal aparecem como soluções improvisadas, porém valiosas, que servem para preencher lacunas deixadas pelo sector formal que não consegue responder de forma positiva a todas as exigências do mercado,

acabando ambos os sectores por constituir dois circuitos que no seu todo formam as economias dos países onde estão inseridos.

Estes países não apresentam uma economia diversificada com capacidade de absorção da mão-de-obra ativa jovem em franco crescimento. No caso da África negra, “este aumento pode ser explicado pela diminuição da capacidade empregadora do sector público, por um lado, e pela falta de criação de novos postos de trabalho nos sectores da indústria e dos serviços” (Venâncio M., 2018, p.75).

É importante salientar que uma grande parte dos estados africanos compreendeu que este sector desempenha um papel importante na economia dos seus países e que estes são verdadeiros auxiliadores no combate ao desemprego e à pobreza extrema, que em vez de o combater, urge a necessidade de criar condições para que o mesmo funcione de forma mais equilibrada sem gerar um conjunto de problemas que com o passar do tempo e o aumento desta atividade nos grandes centros urbanos se tornem grandes entraves à organização urbana das cidades. Este reconhecimento incentivou estes países a criar leis que regulamentam o comércio informal, como é o caso de Angola, Moçambique, Cabo-verde, Nigéria, Guiné-Bissau, Benim, entre outros, que promulgaram uma lei que obriga os comerciantes a pagar às administrações locais uma taxa, um imposto simplificado para pequenos e médios comerciantes. Esta situação deixa transparecer alguma contradição entre aquilo que é conhecido como comércio informal ou atividade do sector informal, e sector formal, uma vez que os trabalhadores que exercem atividade no sector informal, passam a contribuir para o PIB (produto interno bruto). Para o pagamento do imposto ou taxa os referidos comerciantes passam a ser automaticamente cadastrados, ficando desse jeito registados nos sistemas financeiros das administrações, com exceção daqueles trabalhadores sazonais que aparecem esporadicamente e aos quais é cobrada uma taxa diária, não estando, no caso angolano, estes trabalhadores registados na sua grande maioria. Queiroz (2009) refere que a cobrança de taxas para alguns produtos tais como bens alimentares ou de higiene comercializados no mercado informal em África levaria a uma dubla tributação destes bens de consumo pois os mesmos são tributados na origem. Na altura em que se faz o consumo dos bens produzidos e serviços prestados pelas atividades formais, quer para consumo familiar ou individual quer para a promoção e incentivo de pequenas atividades comerciais, a economia informal está a pagar taxas ou impostos a estes fornecedores.

No entanto é preciso referir que, apesar do pagamento de taxas, a informalidade deste sector da economia se mantém, pois a mesma depende de características próprias na prática das suas atividades, que o diferenciam do sector formal, e não única e exclusivamente da questão do contributo do mesmo sector para o PIB, características estas como: exercício de atividade ao ar livre, sem necessidade de infraestruturas físicas

para sua prática, pequenas empresas ou negócios de organização familiar, e uma grande flexibilidade no seu modo de atuação.

Para Nazaré (2006) e Queiroz (2009) o sector informal contribui para Produto Interno Bruto - PBI dos países em via de desenvolvimento, em especial no continente africano. No entanto apesar do reconhecimento deste contributo e da sua importância para esmagadora maioria da população, em África, este sector continua a não ser valorizado e reconhecido pelos estados destes países que o tratam como um problema marginal a ser combatido. O sector informal neste continente continua a viver em situação de subalternidade e marginalidade reconhecida pelo sistema legal, que não cria condições favoráveis para que aquele sector contribua com maior clareza e legalidade, não possibilitando aos trabalhadores do mesmo o acesso aos benefícios próprios de estados que se apresentam como estados de providência social, ou seja, benefícios relacionados com as chamadas garantias sociais, nomeadamente apoio ao desemprego, reforma e outros, o que contribui para o aumento dos níveis de pobreza e exclusão dos trabalhadores deste sector. É o caso de países como o Quênia, Angola, Guiné-Bissau e Moçambique, pois o sector informal nestes países não segue os regulamentos existentes sobre a atividade comercial. Porém a realidade dos mesmos demonstra que este sector exerce um papel significativo na criação de emprego, coleta de receitas, geração de rendimentos e desenvolvimento económico e social.

Lopes (1999) afirma que a fraca capacidade do sector formal de gerar emprego e rendimentos faz com que o sector informal acabe por ser um meio amortecedor de tensões económico-sociais. Segundo o mesmo autor, o sector informal assegura a manutenção dos níveis mínimos de coesão da sociedade através da criação de emprego em situação de crise económico-social e da geração de oportunidades de obtenção de rendimentos para os grupos mais desfavorecidos. Sem este sector da economia, os conflitos sociais em África seriam certamente maiores e as suas consequências seriam mais desastrosas do que aquelas que o continente hoje vivencia e suporta.

A partir dos trabalhos Chicava (1998); Amaral (2005); Lopes (2007-2011) e Alexandre Ernesto; Gorete e Capilo (2013), reunimos um conjunto de aspetos que diferenciam o sector informal do sector formal em África e ainda hoje permanecem, designadamente:

- Para o início do exercício da atividade comercial no mercado informal os indivíduos contam exclusivamente com a iniciativa pessoal;
- Exige um investimento reduzido para o início da atividade comercial;
- A formação profissional dos operadores, é bastante limitada ou nenhuma;
- Dão primazia a experiência, à prática como processo de aprendizagem da função a exercer;

- É uma organização individual ou familiar, livre e flexível com elevado grau de liberdade para quem a exerce;
- Emprega mão-de-obra barata, jovem e pouco ou nada qualificada;
- É de fácil entrada e integração, porém com elevados riscos de desaparecer ou findar;
 - Ausência de estruturas físicas para o seu funcionamento no geral;
- Predominância do sexo feminino em certas atividades, como a venda de produtos hortícolas, e outros produtos agrícolas; estas ocupam mais de 80% dos operadores neste ramo de atividade;
- Comercialização de um leque variado de bens e serviços que não exigem o uso de equipamento ou tecnologia de ponta;
- Usa insumos conseguidos nas unidades do sector informal e às vezes, também do sector formal;
- Concessão de crédito é feita por amigos ou familiares, ou ainda por pessoas singulares com as quais se estabelece uma relação de elevado nível de confiança, e ainda por recurso a associações de poupança e crédito tradicionais;
- Inexistência de contratos escritos, formais; os que existem são verbais e resultam de um acordo entre os intervenientes;
- Os pagamentos são acordados a partir de entendimento verbal entre as partes;
- Prestação de contas e contabilidade inexistentes ou existente em moldes rudimentares
- A margem de lucro é alta, mas os lucros são magros;
- Falta de assistência pós-venda e falta de garantia dos produtos comercializados.

O relatório do PNUD — Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (2001) aponta dois tipos de trabalhadores para o sector informal em África: os assalariados que recebem um salário mensal ou semanal pelo exercício de suas atividades, pelo seu trabalho, e os não assalariados, geralmente familiares ou parentes que não auferem uma remuneração, não são pagos com regularidade, mas a quem são concedidas certas condições, como um local de residência, alimentação, vestuário e alguns subsídios.

No continente africano, especialmente na África a sul do Saara o sector informal inclui uma grande variedade de atividades. Nazaré (2006); Lopes (2007); Amaral (2005); Venâncio M. (2018), mencionam atividades como os “bancos informais” que se responsabilizam pelas poupanças dos comerciantes e fazem empréstimos a segmentos da população que por motivos variados não conseguem acesso aos bancos formais. Ainda segundo os mesmos autores, a venda ambulante é uma das principais formas de exercício de atividade no sector informal, operando grande parte dos vendedores ambulantes por

conta própria, responsáveis pelos bens que comercializam. Contudo, em países como Angola existe um grande número de vendedores ambulantes que trabalham por comissão de acordo com o volume de vendas por eles realizado, entre os quais podemos encontrar trabalhadores muito jovens, incluindo algumas crianças que através do processo migratório saem das suas zonas de origem para os grandes centros urbanos e trabalham como vendedores ambulantes por conta de outrem, percorrendo as ruas desses centros urbanos em condições de exploração e extrema precariedade.

Nestes países os comerciantes ou vendedores podem ser considerados de rua, com local de venda fixo, de mercados formais, semiformais ou informais, sendo sobre estes últimos que, pelas características próprias e pelas dinâmicas sociais que encerram, incide o nosso trabalho.

É necessário reconhecer que a atividade informal em África gera riqueza, semi - ou não legalizada, a qual contribui para o Produto Interno Bruto dos países, em alguns casos de forma substancial. Daí a necessidade de lhes atribuir o seu real lugar.

1.2 - Mercados informais em Angola



Figura 1. Comercialização de produtos agrícolas no interior mercado João de Almeida

Fonte: autora

Data:22/12/16

O comércio informal não é um fenómeno novo em Angola, remonta ao período pré-colonial sendo igualmente manifesto no período colonial, embora tenha tomado nos últimos anos grandes proporções, com consequências negativas para a organização das cidades, obrigando o estado a tomar medidas no sentido de criar condições para que esta prática acarrete benefícios para as populações, sem prejuízo do desenvolvimento social e humano. Note-se que grande parte dos estudos realizados sobre os mercados informais em Angola, têm por objeto Luanda, a capital do país.

Alguns estudiosos mencionam a existência de alguns mercados com características similares às dos mercados informais atuais antes da independência de Angola e mesmo no século XVIII, como é o caso de Venâncio J. C. (1996)⁷; Amaral I. (1968)⁸; Lopes (2007)⁹ e Venâncio M. (2018). Os estudos realizados por estes autores permitem-nos constatar que uma grande parte dos produtos provenientes do comércio informal regional do século XVII em diante são os mesmos procedentes do comércio regional dos dias de hoje, oriundos na sua grande maioria da agricultura de subsistência, entre os quais podemos citar a farinha de milho e mandioca e os animais de criação doméstica, que constituem a base alimentar dos angolanos e são hoje em dia comercializados no mercado João de Almeida.

Não existe uma data nem uma explicação única para o surgimento das “praças”, como são chamados os mercados informais em Angola, porém uma grande parte da bibliografia assinala que o “boom” dos mercados informais se deu nos anos 80, o aumento vertiginoso que ainda hoje se verifica, e submetem as teses dualistas, estruturalistas e legalistas que explanam o aparecimento dos mercados informais no continente africano referidas no capítulo anterior. Porém, tendo em conta o contexto histórico de Angola, é-nos possível elaborar um conjunto de hipóteses explicativas sobre as possíveis razões por detrás do aparecimento e crescimento dos mercados informais em Angola tendo em conta dois pontos de vista, o primeiro surgido dos dados coligidos através de documentos e de relatos recolhidos durante as entrevistas a agentes

⁷ José Carlos Venâncio em seu livro “A economia de Luanda e hinterland no século XVIII”, várias vezes referenciado, sob o ponto de vista da integração dessa economia no contexto da economia atlântica, menciona a existência do mercado dos coqueiros e a feira grande entre os finais do século XVII e no século XVIII, situada numa zona comercial bastante ativa, já nesta altura. (Venâncio, 1996, p.37-38). Ainda na senda do autor, o comércio regional, fluvial, era caracterizado pela transação de produtos como a farinha de mandioca, o milho americano, as laranjas, os limões, os porcos, os carneiros, as galinhas, etc., no fim, os produtos que provinham dos arimos (unidade agrícola pré-capitalista, onde se praticava a agricultura de subsistência). (Venâncio, 1996, p.134).

⁸ Amaral, I. (1968) cit. por Lopes, Manuel (2007) refere que, nos anos 60, a atividade comercial em Angola abrangia o comércio grossista e retalhista, envolvendo grande número de estabelecimentos, que aumentavam constantemente e se concentravam de forma mais significativa no ramo dos artigos de necessidade corrente e na prestação de serviços (...) e as características da atividade comercial em termos quantitativos e qualitativos, à medida que aumentava a distância entre a localização do estabelecimento e o centro da cidade. Ilídio Amaral (1968) cit. por Lopes (2000) sublinha, ainda, a persistência de certas formas tradicionais de comércio, nomeadamente o caso dos mercados indígenas diários e o comércio itinerante, simbolizado na figura das quitadeiras, Amaral chama a atenção “para a multiplicação de um certo tipo de pequenos comércios, clandestinos, que floresciam nos musseques de Luanda, onde se transacionavam mercadorias destinadas a populações com reduzido poder aquisitivo e onde as práticas comerciais revelavam falta de higiene, não-fixação de preços, não observâncias dos pesos e medidas próprias do comércio formal, comercialização de produtos adulterados ou fora dos prazos de validade. (Amaral 1968) cit. por (Lopes 2000, p.25). A proveniência clandestina de alguns produtos vendidos dos mercados informais acaba por ser também uma das características que ainda hoje persiste nos mercados informais como resultado da fraca capacidade de fiscalização destes mercados por parte do próprio estado.

⁹ Carlos Manuel Lopes, no Roteiro da Cidade de S. Paulo de Luanda, publicado em 1939, onde refere que em Luanda para além do comércio externo, e à medida que a cidade foi crescendo, desenvolveu-se uma rede comercial que assegurava o abastecimento dos seus habitantes, nomeadamente com bens de primeira necessidade (Lopes, 2007, P.22). Essa rede comercial para além de incluir os mercados formais inclui também mercados informais que na altura já eram frequentados pelos habitantes locais, que procuravam mercadorias a preços mais acessíveis.

especializados ao longo da nossa investigação, e um segundo que tem em atenção o ponto de vista do governo ou a ação das autoridades locais citado por Checkering e Salahdine (1991) e por Ernesto e Capilo (2013).

De acordo com o primeiro ponto de vista podemos apontar oito hipóteses explicativas: A primeira hipótese refere que a origem dos mercados informais em Angola remonta aos primórdios dos povos residentes neste país. Aparecem como resultado de um processo de evolução dinâmico que alia a mudança na matriz cultural dos povos residentes e as condições oferecidas pela estrutura social angolana. Assim, mais do que uma resultante dos processos de crises económicas e sociais, o recurso aos mercados informais nasce de características próprias cultivadas, interiorizadas, enraizadas e exteriorizadas pelas populações e comunidades de algumas regiões e localidades do país. É uma atividade que faz parte da cultura dos povos de Angola e do Lubango em particular, que se identificam com este tipo de organização social e comercial e a produzem, reproduzem e manifestam em conformidade com o seu inconsciente cultural.

A segunda considera que a origem destes mercados e seus vendedores em Angola, reside nas dificuldades de integração das ex-colónias no sistema económico mundial. Quer devido, segundo M´Bokolo (2011), aos eventos históricos que caracterizam o continente e fragilizam os seus recursos humanos, tais como guerras sucessivas, escravatura, colonização e guerras civis, quer pelo papel histórico de subalternidade que segundo Ki-Zerbo (2006) sempre exerceram como fornecedoras de mão-de-obra barata durante o processo de escravatura (mercantilismo), ou como fornecedoras de matérias-primas desde o período de colonização até aos nossos dias (capitalismo industrial), ou ainda graças às influências internas e externas durante a guerra fria que levaram os países africanos, e Angola especificamente, a se posicionarem ao lado de uma das potências em conflito, EUA e URSS, e finalmente devido à nova ordem mundial criada pelo neoliberalismo económico, a África não conseguiu ultrapassar todas essas dificuldades que ainda hoje perduram e enfrenta, pois se a independência política é já uma realidade, a independência económica nunca foi concretizada. E Angola, a província de Huíla e o município do Lubango que, neste processo perderam a autossuficiência, são incapazes de, através de uma industrialização e consequente aumento da oferta de emprego, oferecer às suas populações melhores condições de vida.

A terceira aponta a escolha do socialismo como modelo de governação durante o período de guerra fria, influenciada por fatores externos e internos, e consequente gestão político-administrativa centralizada ou funcionalista Top Down, de excessiva intervenção do estado na economia, fundamentada na conjuntura adversa do país que prevaleceu logo após a independência. Estes fatores desestruturaram e desestabilizaram o mercado, provocando alterações significativas nas suas regras e mecanismos internos.

As economias locais viram-se apartadas dos planos de desenvolvimento que, alegando a concentração na capital do país — Luanda — de uma grande parte da população, beneficiavam maioritariamente esta cidade. As restantes províncias de Angola e os seus municípios, incluindo o Lubango, assistiram impotentes à morte por falta de investimento da sua economia, ao crescendo imparável do desemprego. As assimetrias entre as capitais provinciais e as zonas rurais do país, com destaque para Luanda, levam os quadros e jovens dos municípios a partir à procura de emprego na sua capital ou mesmo a emigrar para outros países em demanda de melhores condições de vida.

A quarta hipótese aponta a dependência do petróleo, longamente considerado o baluarte da economia nacional. Todavia, o fato de o sector petrolífero do enclave de Cabinda se encontrar divorciado do resto da economia, apresentado-se como suporte único ao Produto Interno Bruto, conduziu a que todas as outras áreas de exploração de recursos ficassem inoperantes.

Consequentemente, municípios com recursos variados como o do Lubango viram as suas economias estagnadas por falta de investimento governamental em áreas não relacionadas com a exploração petrolífera, em áreas e recursos capazes de gerar riqueza e contribuir para a diversificação da economia, como a agricultura e a indústria transformadora. Esta situação gerada pela dependência do petróleo agrava-se com a adesão à economia de mercado, a qual deu origem a um capitalismo selvagem e às sucessivas crises económicas e sociais com efeitos negativos para grande parte da população, que vê as suas condições de vida degradarem-se vertiginosamente, atingindo uma situação de pobreza, pobreza extrema. População, que impossibilitada de recorrer ao mercado formal de trabalho para suprir as suas carências, quer por falta de oferta de emprego nos sectores formais quer por falta de formação, se vê forçada a recorrer ao mercado informal como meio de subsistência.

A quinta hipótese defende que os mercados surgiram um pouco por toda Angola pela influência dos países vizinhos. Segundo esta hipótese, as migrações dos países fronteiriços de Angola e a relação de vizinhança e parentesco com raízes na história africana pré-conferência de Berlim, a qual deu origem ao estabelecimento das fronteiras do continente africano, contribuíram não só para o aumento do número de operadores como também para a estrutura organizacional dos mercados informais tal como os conhecemos hoje no país.

A relação entre as comunidades fronteiriças, a saber, os povos angolanos que residem nas fronteiras e os seus vizinhos resulta de um processo transnacional. Um transnacionalismo tal como entendido por Basch et al (1994) e Pries (2001), que sustentam a criação de um transnacionalismo comunitário que surge como resultado de um percurso histórico partilhado, assente numa matriz cultural e étnica também

ela partilhada e com a qual os indivíduos se identificam. Este transnacionalismo não é mais do que o resultado dos processos de interação social, cultural, política e económica, mediante os quais quem migra desenvolve interações complexas, dinâmicas e proativas, colocando os migrantes em permanente contacto com os seus países de origem.

Os indivíduos que migram nas regiões limítrofes de Angola partilham, mais do que uma relação de vizinhança, uma relação de parentesco, que se traduz numa influência recíproca baseada nas experiências vivenciadas nos dois lados da fronteira, influência essa que afeta o seu modo de vida e se repercute em todo o território nacional. Partimos por isso mesmo do princípio que o informal que hoje conhecemos em Angola, não é só fruto da matriz cultural nacional mais também da matriz cultural dos povos vizinhos com os quais partilhamos hábitos, costumes, crenças e valores, e dos quais absorvemos um conjunto de práticas quotidianas que influenciam a forma como exercemos a atividade comercial informal.

Através de relatos podemos perceber que a forma como o mercado está organizado, o modo como alguns produtos são comercializados, como por exemplo bens alimentares (óleo, arroz, feijão) ou produtos de higiene (sabão, sabonete, lixivia), em quantidades muito pequenas, em unidades que chegam a custar 50, 100 ou 200 kuanzas, permitindo assim que todos os necessitados tenham, de acordo com o seu poder de compra, acesso a esses bens é uma herança dos países vizinhos, com especial realce para a República Democrática do Congo, cuja população há muito havia adotado este tipo de atividade comercial, transportada ao longo dos tempos para Angola, primeiramente para a capital do país, de onde se expandiu para o restante território nacional.

A sexta aponta a má gestão e corrupção, dois graves problemas que o país enfrenta. Muitos dos recursos que deveriam ser canalizados para o desenvolvimento do país, mesmo em áreas cruciais como a preservação da vida humana, a educação e a saúde, são desviados para contas particulares de indivíduos que se sentem impunes perante um sistema de justiça ineficaz que beneficia os interesses de uma elite política, deixando de lado os interesses da nação e da população em geral.

A sétima hipótese, e também a mais apontada, assinala a guerra civil que se seguiu à independência como responsável pelo surgimento dos mercados informais. A proclamação da independência angolana não foi pacífica e trouxe consequências que podem ter funcionado como alavanca para o aumento do comércio informal, como é o caso dos comportamentos resultantes de uma situação quase anárquica de roubo, ocupação ilegal de imóveis, transferências ilegais de bens sem comprovativo da sua posse, nacionalizações e confiscos de indústrias e serviços, alguns sem razão plausível, o

que acarretou a destruição e a não preservação das escassas infraestruturas deixadas pelos colonizadores.

Depois da independência, Angola entra de imediato numa intensa e longa guerra civil, que não foi mais do que uma guerra pelo poder resultante do desentendimento entre as várias forças políticas que lutaram pela libertação e esperavam assumir os destinos da nação, cada uma com interesses e ideias próprias sobre o rumo que o país deveria tomar. Com a intervenção de países estrangeiros que viam o conflito armado como uma oportunidade de mercado para venda de material bélico e compra de matérias-primas a baixo preço, a guerra durou aproximadamente 30 anos, deixando para trás um rasto de destruição e miséria, terminando em 2002 com a morte de Jonas Malheiro Savimbi, líder das forças armadas da UNITA — União Nacional para a Independência Total de Angola. Durante este período a guerra foi responsável pelo não investimento nas diversas áreas sociais que contribuem para melhoria da qualidade de vida do cidadão, tais como educação, saúde, habitação, energia, água, agricultura, indústria e outras. O pouco investimento que se fazia era direcionado para os centros urbanos não diretamente afetados pela guerra, com especial realce para a capital do país, o que, como já referido, arrastou grandes assimetrias entre os centros urbanos e as zonas rurais, que ainda hoje perduram e contribuem para uma acentuada reestruturação geográfica da população. A partir de um acelerado e continuado movimento migratório de pessoas que fugiam da guerra e das suas consequências, deixando para trás as suas terras de origem, procurando segurança e melhores oportunidades de vida nos grandes centros urbanos, o interior fica desertificado.

Acorreu assim aos grandes centros urbanos um elevado número de mão-de-obra ativa, na sua maioria sem qualificações profissionais e académicas, a qual, sem perspectivas de emprego no sector formal, olha para o sector informal como uma alternativa para obtenção de renda. Segundo o Banco Mundial (2006), com base nos dados do Inquérito sobre Despesas e Receitas — IDR (2001), estima-se que cerca de 60% da população angolana resida em áreas urbanas. Luanda, a capital do país, seguida da cidade Lubango na província de Huíla sita no sul do país, foram as cidades que, não tendo sido palco efetivo de conflitos bélicos, se viram mais afetadas por este movimento migratório.

Durante o período de guerra, Angola viu a sua economia desestruturar-se e estagnar, o país apostou na exploração de um único recurso, o petróleo, passando a depender única e exclusivamente das receitas do mesmo.

“No entanto o setor económico não petrolífero, foi seriamente afetado pela guerra, especialmente nos anos de 1991-1992, quando atingiu quebras na ordem dos 47 por cento. Os desequilíbrios setoriais foram, de facto, notórios,

devendo salientar-se a deterioração sistémica dos setores da agricultura, silvicultura e pesca. Num país com enormes potencialidades agrícolas, a contribuição para o PIB destes setores baixou de 24 por cento, em 1991, para cerca de 8 por cento em 2001. Os setores agrícola e manufatureiro foram particularmente penalizados pela hiperinflação da primeira metade dos anos 90 (MINPLAN, 2005, pp. 1516)”. A agricultura e a indústria transformaram-se em sectores residuais.

Em Angola a guerra fez com que o sector agrícola regredisse, sobrevivendo apenas a produção agrícola artesanal de subsistência em tempo de chuva ou em áreas de regadio. A guerra dificultou o acesso das famílias aos campos, muitos deles ainda hoje minados, as vias de escoamento dos produtos e circulação de pessoas foram destruídas, a rede de distribuição afetada, e os excedentes comercializáveis diminuíram drasticamente devido a uma constante insegurança e a um contínuo desinvestimento no sector. Assim, a produção nacional tornou-se insuficiente para abastecer o mercado nacional, tendo o país passado de exportador a importador de grande parte dos produtos que os seus habitantes consomem. A guerra arrastou a paralisação do setor industrial, a destruição de equipamentos e infraestruturas, a perda das elites técnicas com a fuga de quadros, e a desestruturação das redes de distribuição, deparando-se a população com graves dificuldades de abastecimento de bens industriais, ou produtos transformados, inclusive os de primeira necessidade.

A baixa qualidade das infraestruturas económicas e sociais e o fraco nível de desenvolvimento humano, aliadas às consequências das políticas económicas infrutíferas, contribuíram para a redução da produtividade e da competitividade económica, com graves e persistentes desequilíbrios macroeconómicos. A desestruturação urbana causada pelo conflito armado fez com que o sistema de cobrança de impostos pela oferta de serviços como água, energia entre outros se tornasse ineficaz e em alguns casos inexistente, o que arrastou uma queda na oferta de emprego. O sector privado deixou de existir tornando-se toda a oferta de emprego formal a nível local, regional e nacional quase-exclusiva do estado.

A guerra destruiu em todo país as poucas infraestruturas básicas de saneamento, água e energia deixadas pelos colonizadores, aniquilou os sistemas sociais, de educação e saúde, que não escaparam ao flagelo. Durante muito tempo não foram construídas escolas ou contratados novos professores, que muito pelo contrário viram a sua profissão paulatinamente desvalorizada. Quanto ao sistema de saúde, muitos hospitais deixaram de funcionar devido à degradação de infraestruturas e à falta de pessoal, principalmente em áreas de especialidade. Os angolanos ainda hoje são obrigados a viajar para o

estrangeiro à procura de melhor assistência médica e medicamentosa. Os munícipes do Lubango recorrem aos países vizinhos para consultas e tratamentos, com destaque para África do Sul e a vizinha República da Namíbia, uma vez que o sistema de saúde local não consegue dar resposta às necessidades da população, quer em quantidade quer em qualidade de atendimento.

O relatório do Ministério do Planeamento refere qu:

“A instabilidade política e militar, decorrente e associada à guerra, introduziram elementos de perturbação na definição e condução das políticas económicas, elementos estes que foram ampliados pela transição para a economia de mercado. Esta convergência de fatores justifica que as políticas económicas globais e setoriais tenham sido instáveis, tendo originado uma série de desequilíbrios económicos, sociais e políticos” (MINPLAN, 2004, p. 5).

A esse respeito Sales (2017) argumenta que a guerra, o conflito político-militar é o fator que mais contribuiu para o empobrecimento das famílias angolanas, contudo este não é um fator exclusivo pois concorreu com a introdução de elementos de perturbação na definição e condução da política económica com a entrada do país para a economia do mercado explicando as políticas económicas globais e setoriais que originaram uma série de desequilíbrios económicos e sociais.

A guerra produziu efeitos catastróficos para o desenvolvimento socioeconómico do país, levaram as suas populações a atingir rapidamente a condição de miséria, condição, essa que ainda hoje é visível no dia-a-dia dos cidadãos e afeta não somente a classe mais pobre, fragilizada, mas também a classe média cujas condições de vida estão ainda muito próximas da linha de pobreza. Confrontado com a degradação das condições económicas e sociais dos angolanos, provocadas pela guerra e suas consequências, o governo adotou entre 1980-1990 uma série de medidas, que tinham por propósito introduzir uma mudança substancial na política económica do país. Estabeleceu-se um programa nacional de ajuda humanitária de emergência para os deslocados de guerra e introduziram-se medidas para melhorar a transparência na gestão de fundos públicos, programa do qual as províncias e municípios beneficiaram, inclusive o município do Lubango, “No entanto estas reformas fracassaram, elas não tiveram os efeitos pretendidos, as verbas destes programas nem sempre chegaram as mãos dos beneficiários” (AML, 2015, P. 34). Segundo o MINPLAN (2013), o setor económico cresce em 2011 rapidamente, impulsionado pela produção de petróleo e as exportações, exibindo uma taxa de crescimento anual

do PIB superior a 11.6% ao longo da primeira década do século XXI. O país classificou-se neste período como uma das economias com um dos crescimentos mais acelerado do mundo. No entanto este crescimento económico não resultou em desenvolvimento humano. Hoje passados dezoito anos do fim da guerra, as mudanças económicas, sociais e políticas, continuam a não favorecer o desenvolvimento económico do país, suas províncias, municípios, comunas e aldeias. A oitava e última hipótese, está relacionada com o atual contexto que país enfrenta. Segundo esta hipótese o referido contexto prende-se com as reformas estruturais que o país se propôs realizar orientadas para a economia, com vista a uma maior abertura económica, que se quer rápida, bem como com a implementação de um programa de privatizações, ainda em curso, que tem por objetivo reverter o papel do Estado na economia, tanto nas suas responsabilidades como provedor de políticas económicas, bem como nas suas funções reguladoras, e finalmente com as sucessivas crises económicas que levaram à desvalorização vertiginosa do Kuanza, à redução do poder de compra das famílias e ao aumento da dívida interna e externa. São igualmente um fator importante as catástrofes naturais quem têm posto em causa a produção de alimentos no meio rural, onde as famílias dependem essencialmente de uma agricultura de sobrevivência, ficando estas em situação de carência alimentar, de fome, que põe em causa a sua subsistência. Referimos ainda a precariedade da aplicação ou mesmo inaplicabilidade das políticas públicas em prol de uma distribuição mais justa e equitativa dos recursos, acrescendo a esse contexto a má gestão e a corrupção já mencionadas que, apesar das tentativas de combate às mesmas, estão cada vez mais enraizadas, mostrando a realidade que estas ainda persistem. Todos estes fatores encontram expressão no aumento acentuado do desemprego, principalmente no da população jovem, na falta de rendimentos das famílias, na precarização das relações de trabalho, na acentuação das assimetrias e na persistência e reprodução das situações de pobreza e pobreza geracional que hoje afeta uma grande maioria de famílias angolanas e do município do Lubango. Com uma economia fragilizada pela guerra, as famílias em situação de desemprego, de dificuldade de acesso ao emprego formal, recorrem, na falta de alternativa, ao mercado informal, o qual surge como a única opção para fazer face às dificuldades, à situação de carência, de pobreza e pobreza extrema das famílias, mesmo daquelas que há dois ou 3 anos apresentavam uma situação económica estável.

Quanto ao segundo ponto de vista destacamos as seguintes hipóteses apresentadas por Checkering e Salahdine (1991) e por Ernesto e Capilo (2013):

- Dificuldade na formalização e criação de micro, médias e pequenas empresas;

- Regulamentação inexistente, inadequada ou excessivamente exigente;
- Falta de acesso e deficiente conhecimento do mercado;
- Sistema económico incapaz ou com fraca capacidade de gerar emprego;
- Inexistência ou ineficácia do sistema de proteção social, que inclua subsídios, de desemprego, subsídio de integração social, reforma etc.;
- A existência de economias de enclave;
- Falta de acesso as novas tecnologias, quer por falta de formação, quer pelos custos elevados da mesma;
- Má qualidade e elevados custos de formação;
- Serviços administrativos ineficientes e com excessiva burocracia,
- Elevada carga fiscal para as médias, pequenas e microempresas;
- Fraca divulgação dos serviços públicos existentes o que leva a um grande desconhecimento dos mesmos;
- Êxodo rural devido à guerra e às assimetrias regionais entre as zonas rurais, que carecem de tudo um pouco, e os centros urbanos;
- Altos índices de corrupção dos gestores públicos que em alguns casos são responsáveis pela mercadoria colocada à venda nos mercados informais.

O esquema abaixo elaborado por Carlos Manuel Lopes (2007) para espelhar as causas do crescimento, reconfiguração e informalização do sistema de abastecimento da cidade de Luanda é por nós utilizado para mostrar de forma esquemática as causas do crescimento, reconfiguração e informalização dos mercados informais em Angola.

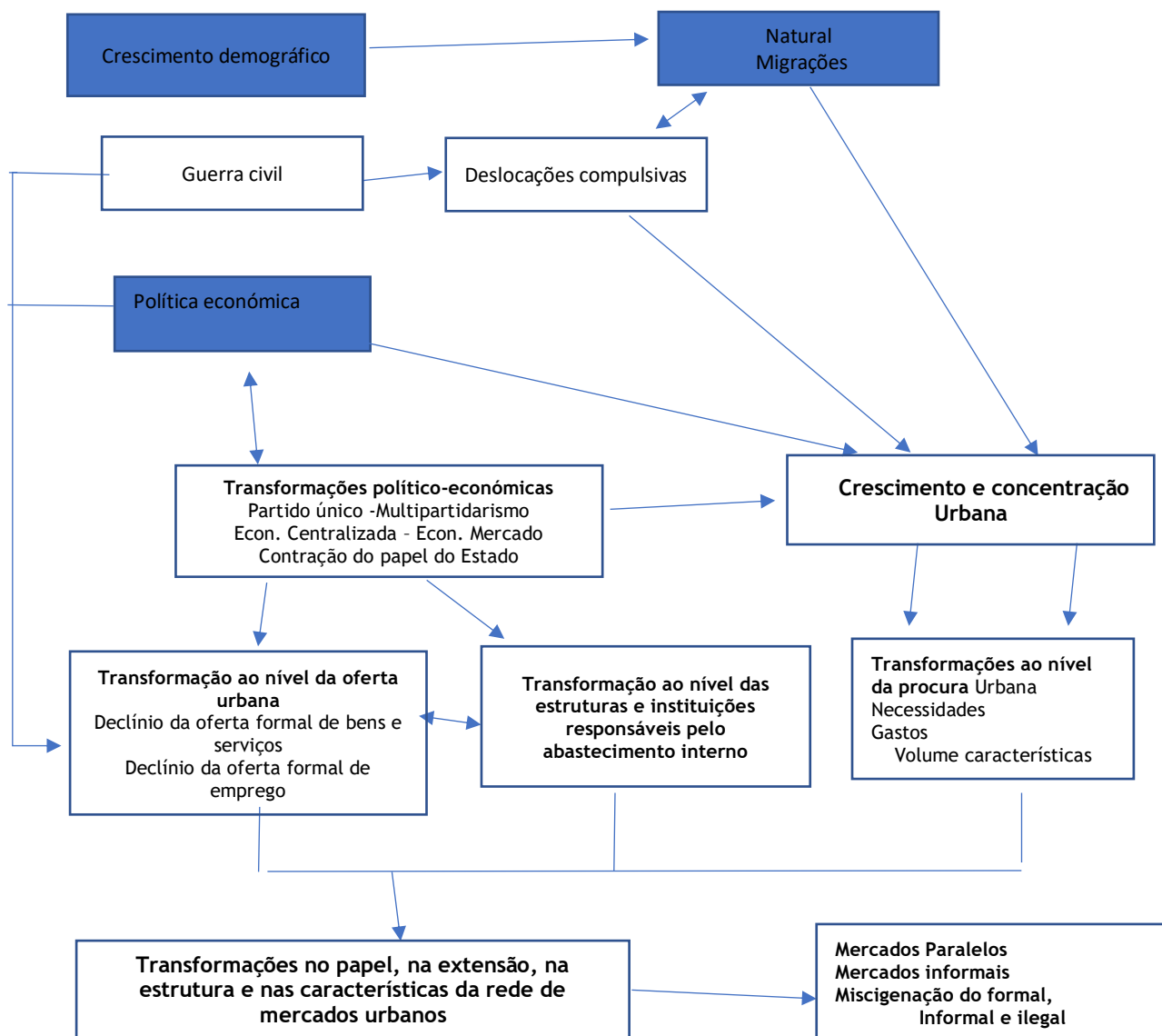


Figura 2. Crescimento, reconfiguração e informalização do sistema de abastecimento urbano do município do Lubango

Retirado de: Carlos Manuel Lopes para análise da reconfiguração, crescimento acelerado e informatização do sistema de abastecimento urbano de Luanda (2007, p.51) e adaptado ao contexto da província da Huíla município do Lubango

Vários são os relatórios SADC (2017/2018); UNO (2009/2017); Governo angolano (2009/2014/2017) e diversos os estudiosos, como por exemplo Hugu P. H. (1999); Cacciamali e Braga (2002); Amaral (2005); Lopes (1999, 2007, 2011) e Manuela Venâncio (2018) que apontam o sector informal como importante para a economia angolana desde meados do século XX. O relatório do PNUD (1999) sobre a evolução da economia angolana sublinha a importância do sector informal como fonte alternativa de emprego e estima em 20 a 30% o seu contributo para o PNB – Produto Nacional Bruto não-petrolífero, e ressalta o importante peso das atividades comerciais no contexto do sector informal (87%), destacando ainda o papel deste subsector como recurso para a

sobrevivência das populações urbanas, em particular para as mais recentemente deslocadas das zonas rurais para as urbanas. Chingala (2011) refere que em Angola o mercado informal possibilita o acesso aos bens de primeira necessidade, fornece emprego, serve de meio de subsistência e de geração de rendimento para melhoria da qualidade de vida das famílias, funções estas confirmadas pelo relatório do Centro de Investigação para o Desenvolvimento Internacional do Canadá (2016), assim como pelos relatórios do Plano Nacional de Desenvolvimento de Angola - PND (2013/2017); Plano de Desenvolvimento Nacional – PDN (2018/2022), que apontam que os rendimentos de 60% a 75% da população angolana provém diretamente do sector informal. Dados do Instituto Nacional de Estatísticas - INE (2002 e 2014) referem estimar-se que em Angola uma grande percentagem da População Economicamente Ativa - PEA desenvolve atividades no sector informal. Entende-se por População Economicamente Ativa (PEA) ou Força de Trabalho, a população de 15 e mais anos de idade, ocupada ou desocupada, mas disponível para realizar qualquer atividade económica.

O sector informal da economia em Angola é entendido pelo diagnóstico do comércio informal e medidas a adotar da Direção Nacional do Comércio Interno, (2006) como “a prática de atos de comércio de carácter espontâneo, realizado em locais impróprios, nomeadamente na rua, de rua, de esquina, de frente aos estabelecimentos comerciais e nos mercados paralelos sem obediência às regras e normas técnico-jurídicas, regras de higiene e sanitárias, sem cumprimento das obrigações fiscais para com o estado, estabelecidas na Legislação Comercial e de Prestação de Serviços Mercantis, bem como no Código Comercial Vigente”. Na mesma linha da definição anterior, De Soto (1994); Lopes (2003) e Venâncio, M. (2018) o relatório dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, através relatório dos Indicadores de Linha de Base Agenda 2030 do MINPLAN (2015) consideram o emprego informal, aquele exercido por todas as pessoas que, no seu emprego principal ou secundário, não estão sujeitos à legislação nacional de trabalho como por exemplo: imposto salarial, proteção social, contrato assinado, ou não têm direito a certos benefícios de trabalho, como por exemplo segurança social, subsídios de desemprego, reforma, e outros.

Lopes (2003) Identifica dois tipos essenciais de comércio informal em Angola: o comércio realizado na rua, que se subdivide em comércio fixo e comércio itinerante (ambulante), e o comércio que se efetua nos mercados.

Contrariamente ao que se verifica no comércio informal, a zunga (venda ambulante), assim como o comércio feirante e de bancada são atividades comerciais autorizadas pelo estado, com um certo respaldo legal. Venâncio, M. (1992) alega em 1997 a existência de uma teia cada vez mais ampliada de mercados reconhecidos oficialmente — onde se verifica um certo controlo por parte do Estado, em relação ao pagamento de taxas de

ocupação de espaços, à posse de licenças de exercício de atividade e, em teoria, a um certo grau de fiscalização económica e sanitária — e outros informais, que em conjunto com inúmeros vendedores de rua, itinerantes e com local fixo, abastecem a cidade de Luanda. Assim como na capital, também foram reconhecidos oficialmente um número significativo de mercados em outras regiões do país, tendo alguns mercados formais e informais passado a ser considerados mercados semiformais. Contudo, dado o elevado número de vendedores ambulantes nas ruas e a vender em lugares impróprios das cidades, o governo tem procurado organizar essa atividade. Carlos Manuel Lopes menciona “existir uma fase repressiva por parte das autoridades, através da destruição de praças, como sucedeu por exemplo com a praça do Bango-Sumo, do confisco de mercadorias, da destruição de bancas, e do aprisionamento de comerciantes” (Lopes, 2007, p.31).

As tentativas para conter, controlar o comércio informal são contínuas. Em dezembro de 2018 o Governo lançou uma campanha designada “*operação resgate*”, no âmbito da qual foram realizadas várias ações de sensibilização junto dos vendedores ambulantes e de rua quanto aos perigos do exercício desta atividade em lugares impróprios. Todavia, os vendedores que exercem a sua atividade nessas condições resistem a esta sensibilização, alegando que as medidas adotadas pelas autoridades locais não são compatíveis com as suas necessidades de obtenção de rendimentos. Uma grande parte dos vendedores possui negócios extremamente precários cujos rendimentos mal chegam para suprir as suas necessidades diárias, pelo que lhes é impossível mudar-se para um mercado distante, de acesso oneroso, frequentados por um número muito reduzido de clientes. Acrescendo a isto ainda o pagamento de uma taxa por ocupação de espaço, os comerciantes perderiam todo o seu parco investimento, ficando sem qualquer estratégia para sobreviver. Assim optam por correr o risco de sofrer as sanções impostas pelas administrações locais, que não raras vezes reagem de forma desproporcional aplicando medidas que acabam em tragédia como foi o caso da morte de uma vendedora ambulante atingida no dia 13 de março de 2019 por um disparo de arma de fogo efetuado por um agente da polícia em pleno exercício da sua atividade no quadro da designada “*operação resgate*”, ainda em curso.

1.3 - Contexto Geo-Histórico e mercados informais da província da Huíla município do Lubango

1.3.1 - Contexto Geo-Histórico da província da Huíla

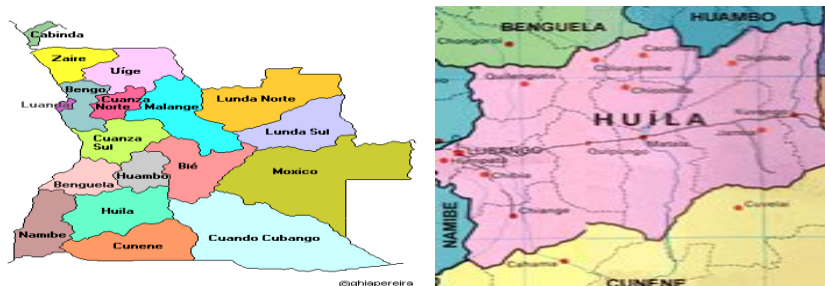


Figura 3. Mapa de Angola e mapa da província da Huíla.

Fonte: Google Maps
Data: 27/02/2020

Fonte: Google Maps
Data: 19/07/2014

A província da Huíla encontra-se localizada no Sudoeste da República de Angola, e é limitada a norte pelas províncias de Benguela e do Huambo, a sul pela província do Cunene, a este pelas províncias do Bié e do Cuando Cubango, e a Oeste pelas Províncias do Namibe e Benguela. Com uma área aproximada de 79.023 km² e uma população estimada em cerca de 2 497 422 habitantes, a segunda província mais populosa de Angola, segundo os dados do censo de 2014. Administrativamente a Província conta com 14 Municípios, a saber, Lubango, Quilengues, Humpata, Quipungo, Caconda, Matala, Caluquembe, Gambos, Cuvango, Jamba, Chicomba, Chipindo, Chibia e Cacula e 52 Comunas, onde se encontram 112 localidades urbanas e 3318 rurais.

O município do Lubango está situado no planalto da Huíla, rodeado pela cordilheira da Ntundavala, entre as serras da Chela, e encontra-se limitado a norte pelo município de Quilengues, a este pelo município de Cacula, a sul pelos municípios da Chibia e Humpata, e a Oeste pelo município da Bibala.

Administrativamente, o município do Lubango conta com cinco comunas: a comuna sede do mesmo nome, Arimba, Hoque, Quilemba e Huíla, que compreendem 23 localidades urbanas e 173 rurais. A província tem uma grande variedade de recursos, com destaque para uma grande variedade de minerais, incluindo diamantes, o granito com cores variadas, sendo este o recurso mais explorado na província da Huíla e município do Lubango.

Dos 14 municípios da província, o Lubango é, com os seus 776 249 residentes segundo os censos de 2014, o município com maior número de habitantes. Em termos etnológicos, as populações do Lubango são predominantemente do grupo étnico nhaneka-nkhumbi, no entanto a guerra provocou uma reconfiguração da população da cidade que se tornou

bastante heterogénea, passando a incluir diversos grupos étnicos e suas variantes que integram a província da Huíla, nomeadamente os ovamwila da região Mwila, os nyaneka, os humbi, os ovanhaneka da região nyaneka, os ovangambwe da região Ngambwe, os ovatchilenge da região Tchilengue os ovahanda da região Handa, os ovahumbi da região Humbi, os ovatchipungu da região Tchipungu, município do Quipungo, e os ovankhumbi da região Nkhumbi, os vacoyona, os ndendelende, bem como habitantes de outros pontos do país, como os herero, os nganguela, os ovinbundu, os tchokwe, os bakongo, os fiote, os quimbundu e os ochiwambo, e finalmente uma grande percentagem de população mestiça principalmente de origem portuguesa. Conta-se também alguma população de origem estrangeira — imigrantes provenientes da Ásia, Europa, América do Sul e África — que segundo o censo de 2014 é constituída na província da Huíla por 47 566 indivíduos, sendo que a sua maioria reside no município do Lubango, fazendo da sede deste município uma cidade cosmopolita.

Reza a história que a cidade do Lubango se desenvolveu a partir da colónia de Sá da Bandeira, nome pela qual foi conhecida entre 1884 a 1975, em homenagem a Bernardo de Sá Nogueira de Figueiredo também conhecido como Marquês de Sá da Bandeira. A 02 de Setembro de 1901 Sá da Bandeira foi tornada vila e capital da província da Huíla e ascende a cidade no dia 31 de maio de 1932 quando finalmente o tão esperado caminho-de-ferro de Moçâmedes passa pelas montanhas rochosas do Namibe e atinge o planalto da Chela. (Fonte: Arquivo histórico do Lubango, direção provincial da cultura). Em 1975 logo após o término da guerra da independência também designada de guerra de libertação nacional, com início a 04 de fevereiro de 1961 e término em 1974, Angola proclama a sua independência a 11 de novembro 1975 e em seguida altera o nome de quase todas as cidades do país. A província ultramarina de Sá da Bandeira passa agora, numa Angola livre governada pelo MPLA — partido no poder, a ser designada província da Huíla e a sua capital Lubango.

A província da Huíla tinha no período colonial uma economia baseada fundamentalmente em dois sectores: a agricultura, que se pretendia modernizar e ocupava um lugar central na coleta de receitas, deixando a produção agrícola tradicional para secundo plano, e a indústria, que estava em franco crescimento. O município contava nos anos 1970 com um conjunto significativo de indústrias de exploração mineira e manufatura de produtos transformados, como velas, vidro, cerâmica, bens alimentares diversos, bebidas e outros, que rapidamente ficaram degradadas e destruídas, tendo a maioria fechado as portas devido a um conjunto de fatores associados às guerras sucessivas que fizeram com que o país entrasse num período de recessão económica que continua a fazer-se sentir até aos nossos dias, quer na economia nacional, quer na do município do Lubango, província da Huíla. Como anteriormente referido.

Com a saída apressada dos colonos de Angola, a província da Huíla e o município do Lubango, que tinham um número bastante significativo de colonos perderam uma grande parte da sua mão-de-obra especializada, o que teve um grande impacto no desenvolvimento dos sectores chaves da economia local. No tempo colonial o acesso à educação, saúde e habitação, baseava-se no status social, pelo que poucos eram os angolanos nativos com formação para dar continuidade a atividade industrial emergente na altura. O município, que na época colonial apresentava fortes tendências para um desenvolvimento acelerado, viu a sua economia sucumbir. Nos dias de hoje, embora este não tenha sido palco efetivo dos conflitos armados, não conseguiu ainda superar as suas consequências, assim como o resto do país.

1.3.2 - Os mercados informais na província da Huíla

Os mercados informais da província de Huíla e do município do Lubango, têm características semelhantes às dos de Angola e toda a África. O comércio informal sempre existiu na província da Huíla e no município do Lubango, praticado por quitandeiras que vendiam produtos agrícolas no tempo colonial, ou por vendedores do grupo étnico que Carlos Esterman (1960)¹⁰ designou de nyaneka-nkhumbi que praticavam a troca direta. Estes traziam das suas aldeias produtos da agricultura de subsistência e animais de pequeno porte, galinhas, porcos, cabritos, que eram trocados nos centros urbanos por produtos transformados, tais como arroz, óleo, utensílios de cozinha, roupas, mantas e outros. Este tipo de comércio, embora em vias de desaparecimento, subsiste ainda na cidade do Lubango nos moldes do tempo colonial e com os mesmos intervenientes.

Como um pouco por todo o país, os mercados informais no município foram ganhando maior magnitude entre os anos 80 e 90, após a independência, com o fim do período colonial e início da luta armada. Nas últimas décadas este sector teve um crescimento acelerado e uma grande diversificação da sua oferta, não se circunscrevendo hoje às áreas urbanas, marcando a sua presença também nas zonas rurais, um pouco por todos os municípios, comunas e vilas da província da Huíla, com maior ou menor dimensão de acordo com as circunstâncias de cada localidade. No entanto, enquanto na capital do país estes mercados eram já significativos nos finais dos anos 70 e início dos anos 80, na

¹⁰ Carlos Esterman (1960) refere que as comunidades designadas de nyaneka-nkhumbi, foram agrupadas tendo em conta estudos baseados em fatores linguísticos realizados em quase toda África, estando as populações das línguas nyaneka-nkhumbi inseridas na grande família das línguas bantu. O autor desenvolveu trabalhos etnográficos em Angola e escreve sobre estas comunidades referindo que estas são compostas pelos grandes grupos nyaneka e os nkumbi, agrupando-os no grande grupo dos nyaneka-nkhumbi. Sendo que este engloba uma grande variedade de grupos e subgrupos da região sul do país.

província da Huíla, município do Lubango estes eram ainda embrionários nos anos 84 e 85, exibindo um número reduzido de vendedores, os quais comercializavam predominantemente bens alimentares transformados provenientes da importação, e da agricultura familiar de subsistência, bem como bebidas importadas e de produção local, verificando-se ainda relações de troca direta entre os habitantes dos centros urbanos e indivíduos da comunidade nhaneca-nkhumbi. Só no final dos anos 80 início dos anos 90 é que os mercados informais na província da Huíla começaram a ganhar a força, a dimensão e amplitude que hoje apresentam.

As causas que deram origem e contribuíram para o crescimento dos mercados informais na província da Huíla e no município do Lubango em particular são as mesmas por detrás do surgimento destes mercados um pouco por toda África e Angola, mencionadas nos capítulos anteriores, sendo de realçar as guerras e consequente colapso do sistema económico que se verificou logo após a independência.

Na província da Huíla os mercados informais empregam e garantem a sustentabilidade de um grande número de famílias, na realidade, hoje, pelas suas características, são o maior empregador, aglomerando um conjunto diversificado de mão-de-obra, desempregados, sub-empregados ou indivíduos com trabalhos precários, profissionais que não recebem no sector formal um salário capaz de satisfazer as suas necessidades diárias de subsistência, empresários que — fugindo ao sistema fiscal — procuram uma maior margem de lucro, recém formados dos vários ciclos de ensino incluindo mesmo o superior, conquanto a mão-de-obra não qualificada e barata represente a grande maioria. É um setor de elevado risco, mas que goza também uma grande flexibilidade e capacidade de adaptação às circunstâncias, não estando limitado por situações burocráticas, e onde os contratos de trabalho são inexistentes, substituídos por acordos verbais entre as partes envolvidas.

A atividade comercial dos mercados no município do Lubango está regulada pelo Regulamento Geral dos Mercados Municipais, uma herança dos tempos coloniais, pesem embora algumas alterações ou atualizações que sofreu.

O governo municipal tem procurado intervir no sentido de melhorar as condições dos mercados informais, transferindo os vendedores de locais de venda impróprios para novos locais que oferecem melhores condições básicas de saneamento. De referir que a realocação de mercados conduzida pelo município do Lubango está a ser realizada ao abrigo de um projeto governamental de âmbito nacional, que tem por propósito a reorganização da rede urbana dos mercados. Este projeto deu os seus primeiros passos na província de Luanda, tendo sido posteriormente alargado a outras províncias, e procura expandir e melhorar a rede de mercados atual, recuperando e estruturando os mercados existentes, encerrando os localizados em local impróprio ou que não possuam

condições estruturais de sustentabilidade, e abrindo novos mercados, tendo em consideração as necessidades em contexto.

A expansão dos mercados no município do Lubango é efetuada com o aval do governo, porém as relações de compadrio acabam por privilegiar quase sempre indivíduos pertencentes à elite política, que recorre ao aluguer ou sub-aluguer dos espaços de venda para aumento dos seus rendimentos pessoais.

Segundo dados do relatório anual da AML (2017) a força de trabalho que exerce atividade no sector informal no município do Lubango é maioritariamente do sexo feminino, constituída por mulheres dos 8 aos 80 anos. Tal como Abreu (2007) concluiu no estudo que realizou sobre o sector informal em Moçambique, também no município do Lubango são as mulheres as grandes responsáveis pelo desenvolvimento e crescimento do sector informal.

Crianças do sexo feminino são não raro encontradas a exercer atividade no sector informal, na sua grande maioria filhas ou sobrinhas de comerciantes, ou eventualmente crianças das zonas rurais que procuram uma melhoria de vida nas cidades. Muitas destas crianças são entregues pelos pais a pessoas que assim o solicitam, com o pretexto de ajudar a criança no seu desenvolvimento, dando-lhe melhores oportunidades e condições de vida. Encontram-se ainda aquelas entregues pelos pais a outras famílias a troco de uma remuneração mensal, as quais acabam servindo de mão-de-obra barata e sempre disponível. Apesar do esforço das autoridades para controlar este tipo de situações, estas são ainda muito frequentes nos mercados informais do município do Lubango. Estas situações verificam-se também com crianças do sexo masculino.

O trabalho infantil no mercado informal tem vindo a crescer nos últimos anos. Dados do relatório anual da Administração Municipal do Lubango - AML (2017) indicam que atividades de comércio informal realizada por crianças que há 6 ou 7 anos atrás só se verificavam na capital do país, já se constata nos dias de hoje nas ruas do município do Lubango, sendo frequente o avistamento no meio do trânsito de crianças a tentar vender um leque variado de mercadorias tais como produtos de higiene, brincos, comida rápida, inseticidas, cabos para carregar telefone, e outros.

Permeados por regras formais e informais, se não na sua organização, no conjunto das regras que regulam o exercício da atividade, uma dupla realidade acaba por transparecer: independentemente da categoria em que se enquadram os mercados, formal, informal ou semiformal, estes são permeados pela dicotomia formal-informal, por um sistema de regras múltiplas que se interseitam e se relacionam.

Como refere Mouzelis:

“... quando alguém entra numa organização concreta para observar de perto o comportamento dos seus membros, tem extremas dificuldades para distinguir o que é formal do que é informal nas suas ações-
“(Mouzelis 1967, P. 70-71) cit. por (Burns e Flam, 2000, p. 231).

A rede de mercados do município do Lubango é constituída por 10 mercados de referência, quatro deles formais ou oficiais — o mercado da Laje, o mercado municipal, o mercado da comuna da Huíla e o mercado do km 40 localizado na comuna do Hoque, dois mercados semiformais ou semioficiais — o Mutundo e o Rio Nangombe, e ainda por quatro mercados informais, a Humpata, o Calumbiro, o João de Almeida, o Tchioco. Dos mercados formais falaremos apenas de dois, por se localizarem na zona periférica do centro da cidade do Lubango: o Mercado Municipal do Lubango e o da Laje ou da Sorte. Além destes mercados existem ainda uma grande quantidade de pequenas praças que vão surgindo nos bairros periféricos e no centro da cidade, como é o caso da praça Favorita, Camazincio, praça Bulamatady ou Lalula entre outras, que designaremos de pracinhas, como são chamadas pelas populações locais, nome que deriva da sua pequena dimensão e do bairro onde cada uma esta localizada. Por exemplo a pracinha Camazincio, fica localizada no bairro do mesmo nome.

O mercado Municipal do Lubango situa-se no centro da cidade, no bairro comercial, em frente do edifício da END — Empresa Pública de Fornecimento de Energia — e foi construído no tempo colonial, projetado como parte integrante da estrutura arquitetónica da cidade e ainda hoje funciona de segunda a sábado.

Podemos caracterizá-lo como um mercado formal, uma vez que o mesmo não surgiu de forma espontânea e possui uma organização formal de funcionamento própria que resulta da própria estrutura do mercado, da forma como o mesmo foi estabelecido: os vendedores que aí exercem a sua atividade são oficialmente cadastrados e pagam uma taxa mensal pela ocupação do espaço, e os serviços de higiene são prestados pela administração do município. Embora exista hoje um grande número de vendedores itinerantes sem registo que diariamente se dirige ao mercado, estes representam uma minoria. Este mercado dedica-se essencialmente à venda de produtos alimentares locais, incluindo carne e peixe, com destaque para os produtos oriundos da agricultura local de subsistência.

Ao longo dos tempos este mercado foi sofrendo algumas remodelações que não alteraram as suas características arquitetónicas originais. No entanto com o crescimento da cidade o mesmo tornou-se pequeno e insuficiente para o número de vendedores que o

procuram. O mercado tem 446 lugares de venda ocupados na sua totalidade, nomeadamente: 13 lojas, 5 lanchonetes, 1 câmara frigorífica, 201 bancadas, 2 máquinas de gelados, 9 pontos de venda de medicamentos, 1 fábrica artesanal de chouriços e 214 vendedores de produtos diversos.

Em virtude da elevada taxa de ocupação deste mercado, a Administração Municipal do Lubango (AML) autorizou entre 2015 e 2018 o alargamento do mercado para um terreno em espaço aberto situado ao seu lado, pertença de um cidadão a quem os vendedores pagavam um montante igual à taxa cobrada pela administração municipal pela ocupação do espaço de venda, passando este novo local a funcionar como um sub-mercado do mercado municipal, transferido em 2019, por não oferecer condições de saneamento básico, para um novo espaço não muito distante do espaço anterior. O novo sub-mercado encontra-se agora separado do mercado municipal por apenas uma rua. Os comerciantes que exercem a sua atividade neste sub-mercado são na sua maioria vendedoras ambulantes do sexo feminino, que devido à “*operação resgate*” acabaram por, com o apoio da AML, aí se fixar.

Em 2020 o governo provincial comprou o espaço situado ao lado do mercado municipal a favor da AML. Foi erguido no local um mercado de raiz com ligação ao mercado municipal (dando a impressão de se tratar de um mesmo mercado) com as condições mínimas de saneamento onde foram recolocados os comerciantes que ai anteriormente comercializavam, sendo que o espaço onde foram colocados os comerciantes em 2019 continua a funcionar como um sub-mercado do mercado municipal onde em vez de bens alimentares oriundos da agricultura de subsistência comercializam-se roupas novas e usadas (fardos), sapatos novos e usados e outros bens industrializados.



Figura 4. Comerciantes de peixe fresco e carne/mercado Municipal do Lubango

Fonte: autora
Data: 03/12/2015

Fonte: autora
Data: 03/12/20

O segundo, é o mercado Municipal Laje, também conhecido como mercado da Sorte, localizado no bairro da Laje, no edifício onde funciona uma das agências do banco BPC. Construído no tempo colonial, o mercado pertence a um cidadão particular e nem sempre esteve dedicado a esta atividade, é, no entanto, gerido agora pela Administração Municipal do Lubango (AML), que recentemente fez obras de recuperação e melhorias do espaço. Arquitetonicamente trata-se de um espaço pequeno, adequado às necessidades do bairro em que se encontra localizado. Apresenta todas as condições de saneamento básico, higiene e segurança, mas a sua oferta muito reduzida em termos de quantidade e diversidade de produtos não responde às necessidades de consumo dos habitantes do bairro, facto este oriundo da falta de interesse dos vendedores em aí se fixar. Poucos o fazem e o mercado encontra-se quase sempre vazio.

Dos 130 lugares de venda disponíveis neste mercado, apenas 30 estão ocupados. Destes trinta: 15 estão dedicados à venda de produtos hortícolas, 3 à venda de bens alimentares transformados, 1 à venda de ovos, 2 à venda de galinhas, 6 à venda de peixe fresco, 1 à venda de peixe seco, e ainda 2 (duas) lojas de roupa. Podemos dizer que o mercado se encontra claramente subaproveitado.

Quando inquiridos sobre as razões pelas quais não fazem deste mercado um local de venda permanente os vendedores, justificam-se alegando a ausência de clientes. Esta situação tem levado a administração local a tomar medidas coercivas no sentido de forçar os vendedores a fixar-se no local, medidas estas que não têm no entanto tido até à data surtido o efeito almejado, uma vez que os vendedores continuam a optar pela venda de rua em lugares impróprios para comércio, sujeitando-se a sofrer as sanções impostas pelos Serviços Administrativos Locais (SAL), incluindo a perda parcial ou mesmo total da sua mercadoria, e em alguns casos aos danos físicos resultantes do desentendimento com os fiscais, que acabam eventualmente por recorrer a um uso desproporcionado de força.



Figura 5. Bancadas vazias e bancadas ocupadas com a venda de produtos agrícolas no mercado Municipal Laje/Sorte

Fonte: autora
Data: 06/05/2016

Fonte: autora
Data: 06/05/2016

O terceiro e o quarto são o Mercados Municipais da Comuna da Huíla, localizado na comuna do mesmo nome, e o Mercado no Km 40, localizado na comuna do Hoque, nos quais a atividade comercial se centra na venda de produtos agrícolas, contribuindo largamente não só para a dinamização do comércio das respetivas comunas, bem como também para os cofres do estado com as receitas fiscais neles obtidas. No entanto, devido à gestão administrativa funcionalista Top Down do centro para as periferias, essas comunas não beneficiam da coleta de impostos que os seus mercados geram, ficando o seu desenvolvimento dependente da atribuição de verbas do orçamento geral do estado, o que tem agudizado as assimetrias entre vilas, comunas e cidades.

O mercado do Km 40 possui um ponto de armazenamento para escoamento de produtos agrícolas promovido pelo PAPAAGRO, programa do estado para promoção do desenvolvimento agrícola através do incentivo à criação de pequenas cooperativas agrícolas.

Para além destes quatro mercados considerados formais, o município do Lubango possui ainda, dois mercados semiformais, o do Mutundo e do rio Nangombe, o primeiro dos quais passou a mercado semiformal em 2014, pese embora o seu começo como um mercado totalmente formal, e o segundo inaugurado em 2016 com o intuito de se realizar a realocização dos comerciantes do mercado João de Almeida.

O mercado do bairro Mutundo também designado de *Mutundo* foi construído de raiz em 2010 pela AML, com o intuito de albergar os comerciantes do mercado do Tchioco. O propósito era construir um mercado completamente formal que oferecesse as melhores condições de higiene e saneamento básico, com bancadas, lojas e vedação. As autoridades aperceberam-se, entretanto, que o número de operadores seria muito superior ao inicialmente previsto, passando então de imediato a Administração Municipal ao planeamento e construção, numa área adjacente a este mercado, de um

outro que podemos designar de auxiliar, com todas as características de um mercado informal, todavia com uma acentuada melhoria das condições de higiene e saneamento básico, circulação de pessoas e viaturas. O Mutundo é, pois, constituído por um mercado principal vedado, e por um sub-mercado não vedado de dimensão superior à do mercado principal.

A construção do mercado Mutundo teve início em 2010, e conclusão em 2012, altura que foi efetuada a transferência dos vendedores do mercado do bairro do Tchioco ou mercado Tchioco, muitos dos quais optaram por se fixar no mercado João de Almeida por razões que se prendiam com a distância do novo mercado às zonas habitacionais, os custos com o transporte de mercadorias e o reduzido número de clientes. Este acorrer de novos vendedores criou problemas ao mercado João de Almeida, o qual já se encontrava com um número de excessivo de vendedores e ficou superlotado, cresceu agravando-se ainda mais as más condições de higiene e de circulação. Pessoas e meios de transportes rodoviário apenas com grandes dificuldades circulavam no mercado, e a carga e descarga de mercadorias era uma missão difícil que, dada a situação urbana deste mercado, quase sempre provocava engarrafamentos e dificultava o fluxo rodoviário normal.

O mercado *Mutundo* enfrentava assim uma falta de vendedores e consequentemente de compradores que o deixava numa situação de subaproveitamento que mudou radicalmente em 2014 quando o governo provincial, no caso a AML, anunciou a necessidade de encerrar o mercado João de Almeida dado que este não reunia as condições de higiene necessárias à comercialização de produtos alimentares, representando, pois, um risco para a saúde pública, albergando ademais um grande número de infratores e delinquentes. Porém, a razão principal para este encerramento prende-se com o fato da AML não conseguir controlar o número cada vez maior de vendedores que frequentavam este mercado, tornando-se incapaz cobrar taxas a todos os comerciantes.

Os vendedores do mercado informal Tchioco que se tinham fixado no mercado João de Almeida, e alguns vendedores deste, rapidamente começaram a sua transferência voluntária para o mercado Mutundo, pois se este já ficava na periferia da cidade e para muitos era distante, o futuro mercado situado nas proximidades do rio Nangombe, mercado Rio Nangombe, fica situado na comuna da Quilemba a uma distância muito maior da cidade do Lubango.

Estas circunstâncias operaram a transformação do mercado Mutundo transformando-o no maior mercado semiformal da região sul de Angola.

O mercado do *bairro do Mutundo* foi construído para albergar 5000 vendedores nas zonas formal e semiformal. Em 2015 apenas 2507 lugares de venda estavam ocupados, sendo que 2493 se encontravam vagos. Dos 2507 lugares ocupados, 1630 estão dedicados

à venda de bens industriais diversos, 57 à venda de bens alimentares, 11 à de comidas confeccionadas e bebidas, 8 à de peixe seco, 9 de peixe fresco, 22 à de cerveja a retalho, 24 à de electrodomésticos, 171 à de fardo — designação dada às roupas usadas— 12 de fruta, 18 de de mantas, 34 de panos, 32 de carne fresca, 10 de carne seca, 2 de vinho, 16 de sacos, 10 de baterias, 9 de acessórios para automóvel, 7 de mobílias, 12 de galinhas, 47 de peças diversas, 3 de material elétrico, 4 de gasosa a retalho, 12 são lugares ocupados por alfaiates, 130 são ocupados por paga-já, 2 são bancos, 2 matadouros, 4 são serralharias, 7 são lojas, 6 são armazéns, 25 são lugares ocupados por contentores de 40 pés, 169 são lugares ocupados por contentores de 20 pés, 1 é um parque de estacionamento, e 1 é um quintalão — nome atribuído pela população local, e pelo qual é conhecido, um sub-mercado no interior ou periferia de um mercado principal.

Em 2017 estavam ocupados 3515 lugares, em 2018 4339 e em 2019 4789. Durante este período, o mercado Mutundo acolheu nos seus sub-mercados informais que surgiram na sua periferia um número de operadores, superior ao número de lugares originalmente planeado. Estima-se que o mercado do bairro do Mutundo ou mercado Mutundo encerre diariamente, no seu interior, mais de dezasseis mil vendedores, considerando os seus vendedores formais e informais, e receba mais de dois milhões de visitantes semanais oriundos de vários pontos do país, com especial realce para as vizinhas províncias do Namibe, Cuando Cubango, Huambo e Benguela.



Figura 6. Infraestruturas do mercado semiformal Mutundo (Lojas, contentores e bancadas)

Fonte: autora

Data: março de 2015

O mercado localizado nas proximidades do rio Nangombe, mercado Nangombe situado na Comuna da Quilemba, é também um mercado semiformal que assim como o mercado Mutundo foi projetado e construído pela AML, através de um processo de “construção dirigida”, ou seja, paga pelos comerciantes agregados ao mercado. A diferença entre o mercado do Mutundo e o mercado do rio Nangombe é que este último não beneficiou de critérios rigorosos, de um cercado e de todas as condições sanitárias e de higiene, tendo beneficiado apenas da construção das bancas de venda, armazéns, paga já e zonas de

contentores ao ar livre. Este mercado tinha por objetivo albergar todos os vendedores do mercado João de Almeida, todavia estes resistiram e resistem à mudança, apesar dos esforços de sensibilização efetuados pela AML e seus funcionários, argumentando que o mercado no rio Nangombe na comuna da Quilemba se localiza numa região que dista bastante do centro da cidade, o que dificulta e onera a deslocação quer dos vendedores e suas mercadorias, quer dos clientes. De salientar aqui que grande parte dos vendedores que operam no mercado João de Almeida residem no bairro onde o próprio mercado está inserido ou nos seus bairros limítrofes. Deste modo apesar do estado ter decretado o encerramento do mercado João de Almeida no final de 2014, este mercado nunca chegou a ser totalmente encerrado, ficando o mercado do rio Nangombe praticamente sem vendedores, em situação de subaproveitamento. Este mercado é hoje um gigante quase adormecido e sub-explorado, pois apesar de apresentar bancas de venda, estas não são ocupadas pelos vendedores locais por serem propriedade de outros vendedores que, apesar das medidas coercivas tomadas pela AML, preferiram continuar no mercado João de Almeida, ou ainda de vendedores que optaram por exercer a sua atividade comercial no mercado Mutundo. Os poucos vendedores que utilizam o mercado vivem nos seus arredores.

O mercado rio Nangombe é constituído por grande um número de vendedores informais, que com um capital muito reduzido ocupam as áreas periféricas ou próximas do mercado, estendem um pano, uma lona ou um saco no chão e aí comercializam os seus produtos essencialmente oriundos da agricultura de subsistência, ficando sujeitos ao pagamento aos serviços da administração do mercado de uma taxa mínima de ocupação de espaço, diária, semanal ou mensal.

No que respeita à sua ocupação, o mercado rio Nangombe foi construído com 3979 lugares de venda, estes lugares foram requisitados e pagos pelos vendedores do mercado do João de Almeida, pelo que se esperava que o mesmo tivesse em pleno funcionamento com 93 armazéns, 114 paga-jás, 602 contentores, 1038 lugares destinados à venda de bens industriais diversos, 564 lugares à venda de fardo, 145 lugares à de alimentos, 121 lugares para venda de mantas e panos, 65 para loiças, 111 para electro domésticos, 60 lugares vocacionados à venda de carne, 73 de comida pronta e bebidas, 54 de fruta, 422 de peças diversas, 43 de cerveja, 18 lugares para casa de jogos, 86 para barbearias e salões de beleza, 26 lugares dedicados à venda de medicamentos tradicionais, 11 para balneários, 1 para agência funerária, 27 para venda de peixe seco, 14 de peixe fresco, lugar para 2 contentores frigoríficos, 107 lugares para venda de material agrícola, 22 de material escolar, 43 alfaiates, 16 para venda de material elétrico, 26 de mobília nacional, 32 de portas de ferro, 35 de sacos, 4 para venda de vídeo cassetes ou aluguer de filmes, 2 para matadouros, 2 para currais, e por último uma área administrativa construída de raiz

onde funcionam os serviços administrativos do mercado, um posto policial e um posto de saúde. Porém este mercado permanece inoperante, estando a funcionar apenas o seu sub-mercado informal.

De referir que desde meados de 2020 o mercado alberga um número de comerciantes ainda que pouco significativos e possui um sub-mercado que aberga os vendedores de peixe fresco que comercializavam a sua mercadoria no mercado da boca da Humpata ou praça do peixe. Passando este a ser a nova praça do peixe da provincia.



Figura 7. Administração do mercado, posto da polícia, bancadas e paga-jás no mercado Rio Nangombe, comuna da Quilemba

Fonte: autora
Data: 02/06/2018

O município do Lubango tinha até 2010 quatro grandes mercados informais como vimos atrás: o mercado do Tchioco, o mercado informal da Boca da Humpata, o mercado do Calumbiro ou mercado do Bairro Cdte Cow-Boy, e o quarto e último o mercado informal João de Almeida.

O mercado Bairro do Tchioco situado no bairro do mesmo nome foi um dos maiores mercados informais da cidade, nasceu da organização espontânea das pessoas que aos poucos foram chegando para comercializar as suas mercadorias. Este mercado apresentava características semelhantes às do mercado João de Almeida em termos de organização, origem dos produtos, a extrema diversificação da oferta de produtos, estando, no entanto, localizado num terreno pertencente ao estado, ocupado pelos populares sem o consentimento das autoridades locais, que, segundo documentos, já tinham um projeto estabelecido. Tal como o mercado João de Almeida, este espaço não detinha boas condições sanitárias, de higiene e circulação de pessoas e mercadorias, o que conduziu ao seu encerramento oficial e transferência dos seus operadores para o mercado do Mutundo em 2012. Continua, porém, a funcionar oficiosamente com um número reduzido de operadores principalmente residentes na sua proximidade, sujeitos a represálias constantes da polícia e dos fiscais da administração local. Segundo os mesmos, estes vendedores persistem no exercício da sua atividade comercial no local

dadas as dificuldades em fazer face aos custos acrescidos de transporte para o novo mercado do Mutundo, para onde os vendedores foram transferidos pela administração municipal do Lubango. Como refere a senhora W. comerciante do mercado “ ... a administração já nos mandou embora daqui, muitos foram para o João, outros para o Mutundo, dizem que esse lugar não tem condições, mas nós sempre vendemos aqui, até que a administração veio cobrar taxa, nós começamos a pagar (...) agora dizem que querem construir alguma coisa nesse lugar (...) por isso devemos sair, eu não tenho como sair, o que vendo só chega para a comida do dia seguinte, o meu negócio não tem lucro, no Mutundo é longe, assim onde vai sair o dinheiro do candongueiro eles não estão apensar nos pobres como eu ...”

Segundo o relatório anual da AML para o ano de 2015, estima-se que aproximadamente 2493 vendedores, o equivalente a 50% do seu total, voltaram ao mercado do Tchioco, onde exercem a sua atividade de venda sem que paguem qualquer taxa ao Estado, o que se reflete negativamente nos valores arrecadados para os cofres do Estado.

A cidade perdeu um dos seus maiores mercados informais minimamente intervencionado pelo estado, e ganhou um pequeno mercado informal completamente fora do controlo dos serviços administrativos locais. Enquanto o espaço não estiver efetivamente ocupado com um projeto de utilidade pública, ou não tiver qualquer outro fim, os vendedores continuarão a procurar o local para exercício da sua atividade comercial pois estabeleceram com este local uma relação profunda de pertença e de enraizamento.

O mercado informal Boca da Humpata, também conhecido como *praça do peixe*, designação que se deve ao fato de existir neste mercado um local de venda de peixe por grosso e a retalho, proveniente da província do Namibe, mercado no qual, dada a elevada oferta, a população compra o peixe a preços mais acessíveis que em outros estabelecimentos comerciais da cidade. O nome boca da Humpata deve-se ao fato deste mercado estar localizado na entrada do município da Humpata, próximo da fronteira que divide os dois municípios. O mercado recebe comerciantes tanto do município da Humpata quanto do município da Lubango, vendendo os primeiros maioritariamente produtos alimentares agrícolas.

De referir que este mercado existe há mais de 20 anos, mas foi só a partir de 2013 que o seu número de comerciantes sofreu um grande aumento, tendo hoje, assim como todos os mercados informais da província da Huíla, mais comerciantes do que aqueles que estão registados pelo serviço da administração do mercado.

A boca da Humpata como é designado o mercado pelos habitantes locais, possui um total de 603 lugares de venda registados que se encontram totalmente ocupados por 81 comerciantes de diversos bens alimentares transformados, 148 vendedores de bens

alimentares provenientes da agricultura local, 39 vendedores de carne, 17 de peixe seco, 39 de peixe a retalho, 7 de peixe por grosso, 11 de frango importado congelado, 38 de fruta, 127 vendedores de fardo, 30 de bebidas alcoólicas (cerveja e macau), 33 proprietários de contentores com atividades diversas, 8 barbearias, 9 “paga-jás”, 5 vendedores de pão, 3 pequenas tabacarias, 4 roulottes de venda de alimentos, e 4 galinheiros partilhados por vários vendedores de galinhas. Apesar de se comercializar um pouco de tudo, neste mercado predomina a comercialização de bens alimentares variados e de fardo — roupa usada importada do exterior do país, quer adquirida quer doada por algumas ONGs. Podemos ainda encontrar material de construção civil, como cimento, ferro e brita, comercializados em pequenas quantidades, em montinhos de 500 a 2000 kuanzas. O comércio que mais se destaca é no entanto o das pedras de granito, cinzenta, preta, rosa e bicolor preta e azul, retiradas de empresas locais de extração e polimento de granito que se dedicam à produção de pedras de cozinha, loiça para casa de banho, mesas, cadeiras e outros produtos.



Figura 8. Comercialização de produtos diversos no interior do mercado Boca da Humpata

Fonte: autora
Data: 09/10/2016

No Mercado Calumbiro ou mercado do Bairro Cdte Cow-Boy, com 425 vendedores cadastrados na Administração Municipal do Lubango, operam na verdade o dobro dos vendedores registados se incluirmos os itinerantes, as zungueiras, os vendedores sazonais, que vendem apenas em determinadas épocas do ano, e os ocasionais que operam apenas uma ou duas vezes por semana ou quinzenalmente, pagando somente a taxa diária de ocupação de espaço, ou não pagando mesmo taxa nenhuma, já que a maior parte destes vendedores procura estar fora controlo da administração do mercado assim como acontece com todos os mercados formais e semiformais da província e do município do Lubango.

Como próprio nome indica, este mercado encontra-se na localidade do Calumbiro, um sub-bairro do bairro da Laje. É um sub-bairro periférico construído durante o período da guerra civil, habitado então por deslocados de guerra, alojados em tendas pelo governo e por organizações humanitárias. Com o passar tempo estes indivíduos foram construindo casas de adobe de forma desordenada e sem qualquer planeamento urbanístico, uma vez que o tempo que permaneceram nas tendas foi demasiado longo e o governo não apresentava soluções condignas para o seu alojamento. Ao mesmo tempo foi-se formando aos poucos o mercado nas proximidades do acampamento, constituído inicialmente pelos vendedores desta localidade, oriundos dos municípios da província que mais sofreram com a guerra, nele operando, contudo, nos dias de hoje o mercado alberga indivíduos oriundos também de outras províncias do país.

É de referir que dos 425 lugares contabilizados 6 são lanchonetes, 6 são lugares de venda de carnes ou talhos, 7 armazéns, 6 contentores de 20 pés, 1 de 40 pés, 126 são lugares ocupados por vendedores de bens industriais diversos, 70 por vendedores de bens alimentares, 68 por vendedores de fruta, 8 de comida feita, 45 de fardo, 12 de peças para automóvel, 20 de peixe seco, 5 de peixe fresco, 18 de cerveja a retalho, 2 de cerveja por grosso, 12 de macau, 3 são ocupados por vendedores de carvão e 10 por vendedores de Pão. De realçar que, conquanto um mercado informal de referência, este não apresenta condições condignas de higiene e saneamento básico, sendo ademais de difícil acesso, apenas alcançável a pé.

O quarto e último mercado é o mercado informal João de Almeida, que se tornou o maior mercado informal da região sul do país, primeiro pela sua situação geográfica — o mesmo tem várias vias de acesso, e segundo porque com o encerramento do mercado Chioco uma grande parte dos vendedores que não queriam ou não podiam deslocar-se para o mercado Mutundo resolveram fixar-se no mercado João de Almeida, fazendo deste um gigante centro comercial onde podemos comprar e vender quase tudo.

Para além dos mercados aqui mencionados o município conta ainda com um grande número de sub-mercados — pequenos mercados localizados no interior do mercado — informais ou pracinhas que se localizam no interior de bairros e sub-bairros recebendo destes o nome.

Como um pouco por todo o país, no município do Lubango vão surgindo cada vez mais mercados informais privados, situados normalmente nas proximidades de um grande mercado. Os proprietários de espaços próximos de um grande mercado procuram alugá-los a vendedores que não conseguem um ponto de venda dentro do próprio mercado, transformando assim estes espaços em autênticos mercados privados, funcionando como sub-mercados do mercado principal que acabam por se fundir e confundir com este. Normalmente os vendedores destes mercados pagam uma taxa pela ocupação do

espaço idêntica a taxa paga à administração do mercado, sendo que muitos deles estão registados na administração do mercado e constam dos dados da administração local como vendedores do mercado principal.

As políticas do governo para recuperação, reorganização, reestruturação, criação e dinamização de mercados, aliadas às consequências da guerra, às mudanças culturais e socioeconómicas, ao crescimento populacional acelerado, ao incentivo ao consumo imposto pelo capitalismo, deram origem a uma sequência de transformações na rede de mercados abastecedores do município do Lubango. Este processo levou ao encerramento de alguns mercados, ao nascimento de outros e consequentemente a mudanças na hierarquia dos mercados, estabelecida pela sua dimensão espacial, pelo número de agentes que neles operam, pelo volume de transações que nele se realizam, bem como pela complementaridade e especialização das funções que desempenham, sendo-nos efetivamente dado a constatar que entre os anos 2000 e 2019 se verificaram mudanças consideráveis na rede de abastecimentos dos mercados do município Lubango.

No ano 2000 o mercado Tchioco aparecia como o maior mercado informal da província da Huíla. De entre os mercados informais existentes, apresentava o maior número de operadores, o mais elevado número de clientes e maior diversidade na oferta de produtos, e assegurava ainda o abastecimento de mercadorias a outros mercados e sub-mercados informais e formais existentes, bem como a empresas públicas e privadas de pequena, média ou grande dimensão. Embora classificado como um mercado informal, a AML criou no Tchioco serviços administrativos responsáveis pela cobrança de taxas e pela recolha do lixo.

Porém em 2013 a situação alterou-se radicalmente com o seu encerramento oficial e transferência dos vendedores para o mercado Mutundo. O Tchioco deixou de ser um mercado abastecedor, passou a ser um mercado informal totalmente livre do controlo dos serviços administrativos locais como já referido nas páginas anteriores, os quais não conseguem interferir no seu funcionamento nem cobrar uma taxa aos vendedores que resistem à mudança e procuram manter a sua atividade comercial neste mercado. Nos dias de hoje, o mercado Tchioco, quando comparado com outros mercados de referência, está mais próximo de um sub-mercado ou de uma pracinha, de grande dimensão, mas ainda assim uma pracinha. Da sua grandiosidade ficaram apenas as recordações saudosista dos seus tempos áureos, de clientes e vendedores que manifestam sentimentos de desenraizamento de um espaço que era tomado como seu, como um lugar de pertença e permanência.

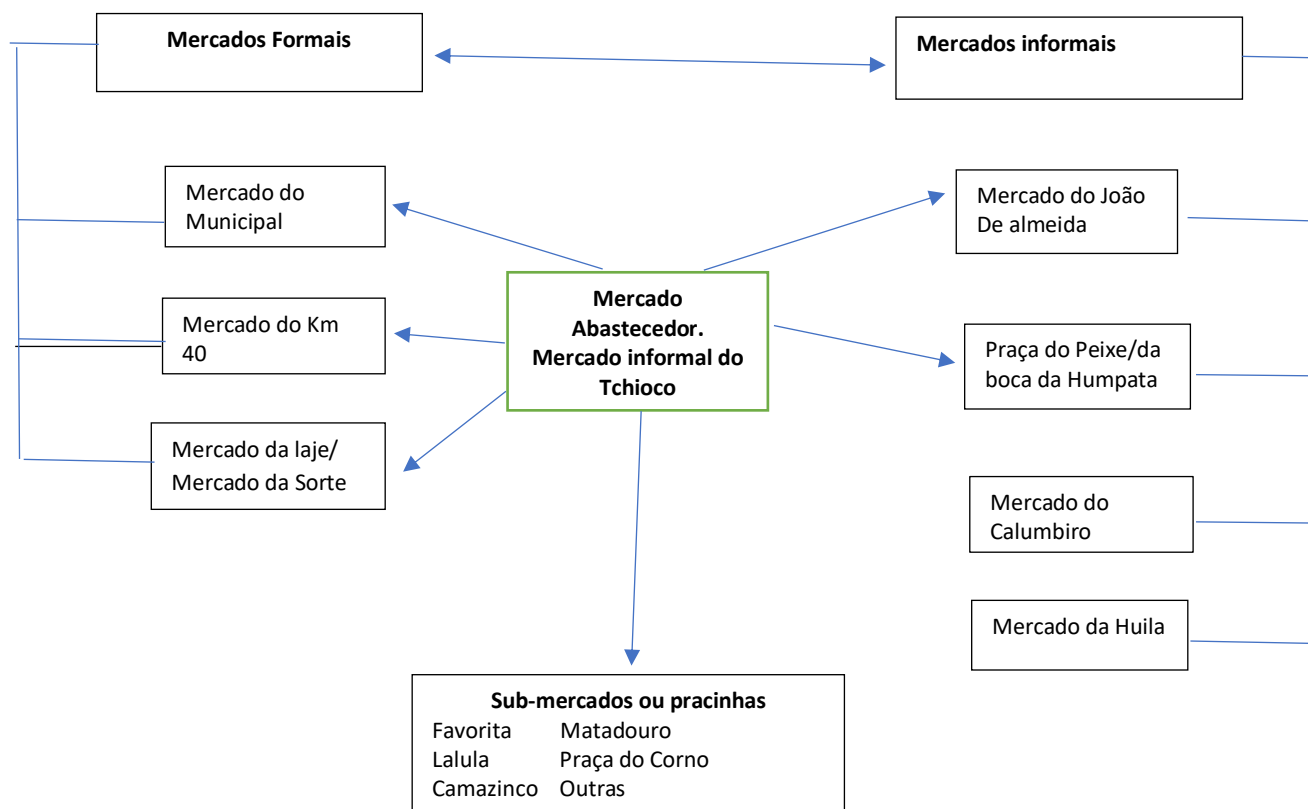


Figura 9. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2000 a 2012

Fonte: Elaborado pela autora (2020)

O mercado João de Almeida sempre teve um peso significativo na vida económica do município do Lubango, tendo o seu auge sido atingido entre 2013 e 2016 com o aumento populacional, o agudizar da crise económica e o encerramento do mercado Tchioco, pois muitos dos comerciantes do mercado Tchioco que deveriam fixar a sua atividade comercial no mercado Mutundo optaram por se fixar no mercado João de Almeida. Mais do que um mercado de referência, um mercado abastecedor de outros mercados informais e formais, o mercado João de Almeida assume a posição de maior mercado informal da província da Huíla e da região sul do País desenvolvendo a sua atividade neste mercado mais de 50% dos vendedores informais da cidade.

Para além do mercado João de Almeida, também outros mercados se reposicionaram hierarquicamente deixando de ser pracinhas e passando a praças pois viram o seu número de comerciantes aumentar e a sua oferta de produtos e serviços diversificar-se, como é o caso do mercado Calumbiro.

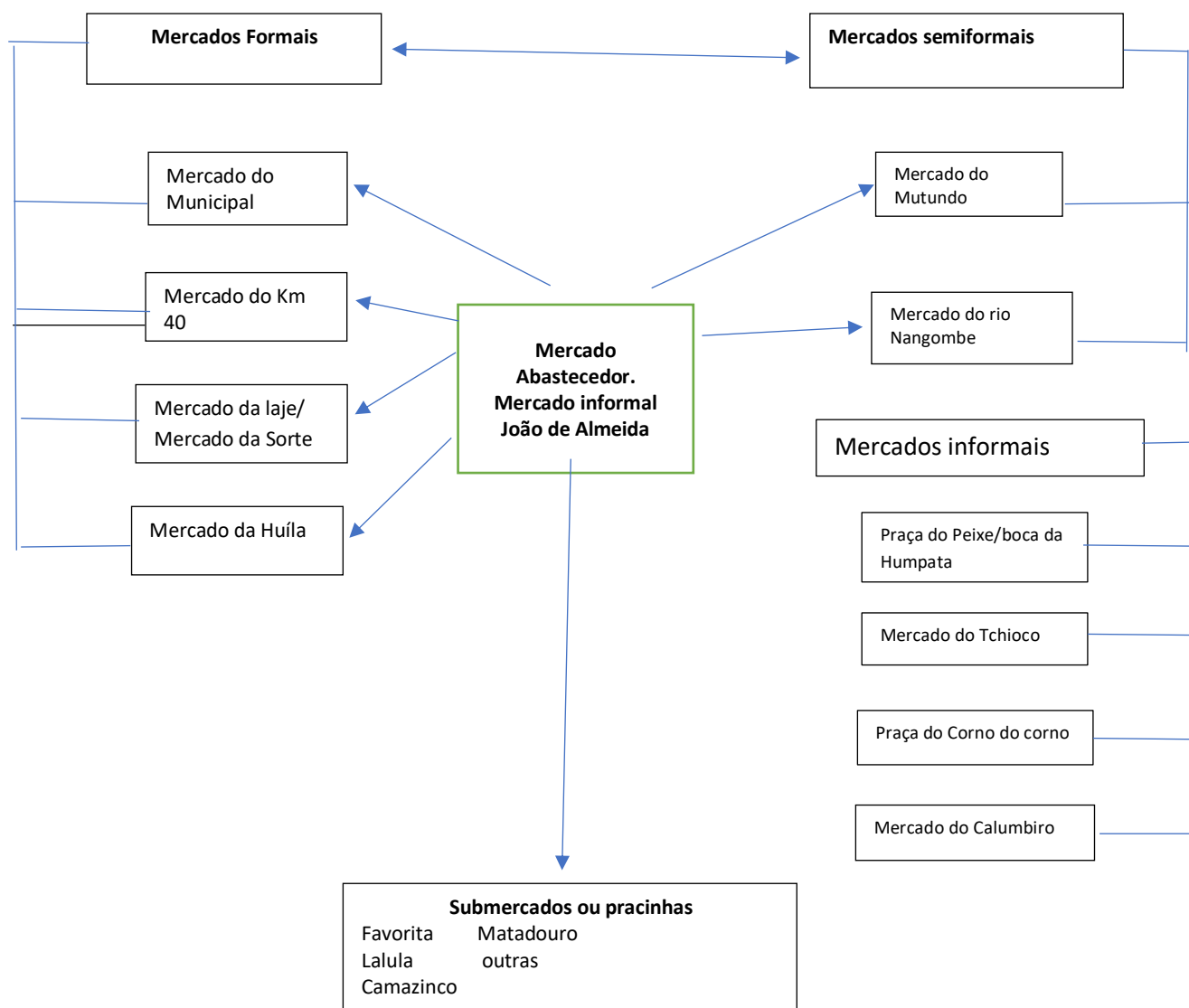


Figura 10. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2013 a 2016

Fonte: Elaborado pela autora (2020)

Durante este período, o Mercado João de Almeida tornou-se uma referência para todos aqueles que visitavam a cidade do Lubango.

No final de 2014 princípios de 2015 a Administração Municipal do Lubango anuncia o possível encerramento do mercado João de Almeida e começa a sensibilizar os comerciantes para uma possível mudança para o novo mercado a ser erguido no rio Nangombe, na comuna da Quilemba. No entanto os vendedores do mercado João de Almeida, assim como os antigos vendedores do mercado Tchioco perceberam que, dada a dificuldade de acesso e a distância entre esta comuna e o centro da cidade, este último dificilmente seria um mercado com um número significativo de clientes, uma vez que esta comuna tem um número de habitantes bastante reduzido, e os habitantes da cidade e suas periferias dificilmente para aí se deslocariam em razão dos custos de transporte.

Os comerciantes que vendem pequenas quantidades de mercadorias, principalmente as vendedoras de produtos oriundos da agricultura de subsistência, reclamavam que o lucro da sua atividade não era suficiente para pagar os custos de deslocação. Por esse motivo, antes mesmo que se anunciasse o encerramento oficial do mercado João de Almeida, um grande número de comerciantes começou voluntariamente a dirigir-se para outros mercados informais, entre estes o mercado da praça do peixe, que viu desde então o número dos seus clientes aumentar, e o mercado do Mutundo que recebeu mais de 60% dos comerciantes do mercado João de Almeida, inclusive os donos de pequenas empresas de prestação de serviços, contentores e armazéns.

O Mutundo passa a ser o maior mercado formal e também informal do município do Lubango e do sul de Angola, ganhando o estatuto oficial de mercado semiformal dadas as suas características, passando o mercado João de Almeida para uma posição secundária como podemos observar na Figura 12. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2016 a 2019 sem a intervenção dos serviços administrativos locais na recolha do lixo e na cobrança de taxas — a qual se desloca para o mercado do rio Nangombe — e passa à condição de total informalidade, ou seja deixa de existir oficialmente, pese embora na prática o mesmo ainda funcione todos os dias e receba a visita de centenas de pessoas, quer vendedores quer clientes.

Apesar do governo local alegar que existe um projeto público para a ocupação do terreno onde se encontra o mercado João de Almeida, até a data nada foi feito neste espaço, que continua a funcionar como um mercado informal à revelia das autoridades locais.



Figura 11. Comercialização de produtos agrícolas no interior do mercado João de Almeida

Fonte: autora
Data: 24/05/201

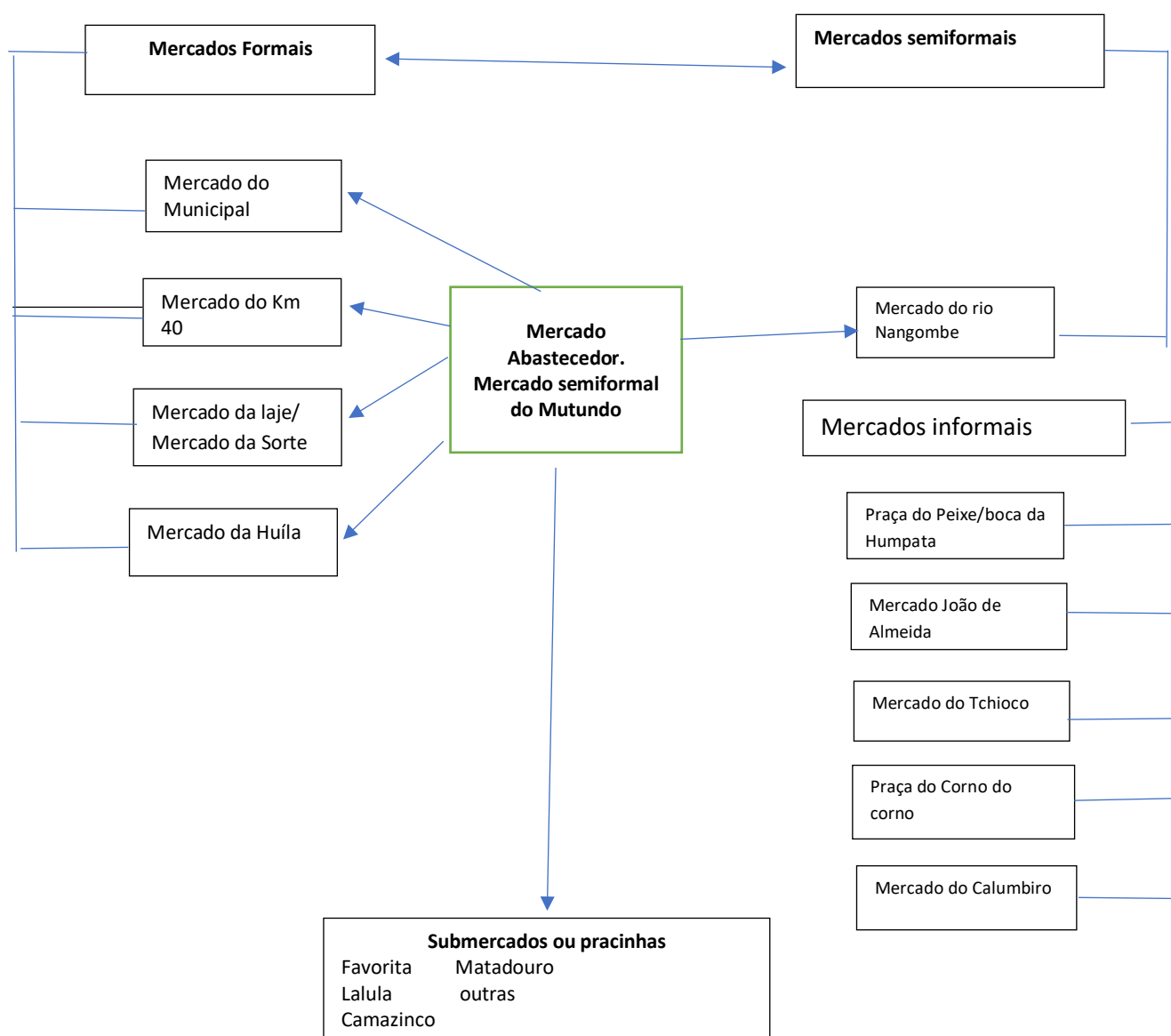


Figura 12. Rede da hierarquia dos mercados do município do Lubango no ano 2016 a 2019

Fonte: Pela autora (2020)

Segundo a responsável dos assuntos económicos da Administração Municipal do Lubango (AML) “No Lubango o sector informal mais do que um sector, um ramo, ou a outra face da economia, é um modo de vida, é uma forma de estar e de viver das nossas populações, o sector informal expressa a alma de um povo empreendedor, que sem apoio do estado, por si, abre caminhos para subsistir sem ter que contar se não consigo próprio” Rosa Carvalho (18/06/2018).

A Família

2.1 - A família no continente africano e em Angola

Em África, como um pouco por todo mundo, a família é considerada uma instituição social “fundamental”. “Apontada como elemento-chave não apenas para a “sobrevivência” dos indivíduos, mas também para a proteção e a socialização de seus membros, transmissão do capital cultural, do capital económico e da propriedade do grupo, bem como garante das relações de gênero e de solidariedade entre gerações “representando a forma tradicional de viver e uma instância mediadora entre indivíduo e sociedade” (Bourges 2003, p.111). A família é assim uma instância de atribuição de poder e status. Segundo Bernardi (1974), a família é universal, está presente em todas as sociedades. Rivière considera a família como “um conjunto de laços que unem geneticamente ou voluntariamente um determinado número de indivíduos” (Locoh, 1990, p.63).

Osório (1996) afirma que ela ainda é o “cajado” fundamental da estruturação na dinâmica de evolução humana. As sociedades encontram na família a sua origem, ela continua a representar, apesar das mudanças que ocorrem na sua organização e estrutura, a principal e a mais importante instituição do sistema social pelas suas características e pelas funções que tem vindo a desempenhar ao longo de séculos. Tendo em conta o contexto, o tempo e o espaço em que ela se desenvolve, temos de reconhecer que para além da sua importância para o bem-estar bio-psico-social dos indivíduos, ela deve ser analisada como um produto ideológico, socialmente construído e reconstruído ao longo da história da humanidade.

Ao longo da sua história, o ser humano acumulou uma extensa e diferenciada compilação de informações sobre laços sociais e processos de sistematização destes, que dá sentido aos mesmos, às associações, negociações e pactos entre os homens quer como indivíduos quer como grupo, que permitem a formação de famílias. Várias são as ciências que se debruçaram sobre o estudo da família, algumas das quais ciências sociais e humanas, e dela fizeram um objeto de estudo tradicional e clássico no entanto sempre novo e atual, graças às dinâmicas que lhe permitem renovar as suas estruturas, adaptando-se aos novos tempos, às novas exigências dos sistemas sociais onde participam ativamente enquanto agentes promotores de mudanças.

Estes estudos tendem, no entanto para dois tipos de análise realizadas com algum respaldo na teoria das trocas sociais, que tem como preposição o facto da realidade social existir no indivíduo, o que faz deste um objeto de análise para a compreensão dos seus comportamentos, sentimentos e atitudes. Assim, destas duas metodologias de análise, a primeira, cuja base teórica pode ser encontrada na obra “The social psychology of groups” de John Thibaut e Horold Kelly (1959) parte do indivíduo enquanto produto da sociedade materialista, e sobrevaloriza o indivíduo ao qual atribui primazia sobre a família, vista enquanto coletividade, grupo de apoio, lugar de partilha de alegrias e tristezas, desafetos e desentendimentos, como pilar de sustentabilidade, auxílio e assistência. Esta análise encara a família como um círculo no qual o indivíduo se deve sentir protegido, colocam-na em situação de subalternidade, sendo a família, vista como inibidora do indivíduo, impedimento, óbice para a realização pessoal, idealizada e apresentada por Abraham H. Maslow (1970) na sua pirâmide, também designada de pirâmide da hierarquia das necessidades, ou seja, centrando-se numa abordagem psicológica em torno do self.

O segundo tipo parte da coletividade como objeto de análise, como se verifica na obra de Bronislaw Malinowski (1948) e de Claude Lévi-Strauss (1986), escolásticos que, procurando abordar de forma objetiva as bases que constituem e fundamentam a família, tendem a tratar as estruturas desta como base da realidade dos factos observados, tomando como certa a influência destas estruturas da família sobre os seus membros.

“Sendo composta por uma complexa e dinâmica rede de interações que envolve aspetos cognitivos, sociais, afetivos e culturais, a família não pode ser definida apenas pelos laços de consanguinidade, mas sim por um conjunto de variáveis incluindo o significado das interações e relações entre as pessoas” (Petzold, 1996) cit. por (Dessen, M. A. e Polonia, A. C. 2007, p. 23). Estes autores abrem assim a porta ao retorno da sociologia da família, ao estudo de um conjunto de questões colocadas sobre a mesa por David Schneider (2016) na sua obra “O parentesco americano. Uma abordagem cultural”, publicada pela primeira vez em 1968, onde faz uma abordagem da família, consciente de que nem todas as sociedades são constituídas por famílias cujo parentesco resulta da procriação, podendo também resultar de um processo de interação sociocultural dos indivíduos ou de relações biológicas e de empatia. O autor procura abordar o parentesco, a família, como um sistema de símbolos e significados, não valorizando apenas sua vertente socializadora.

Como refere Noronha (2012) a constituição científica da família expressa em si o cruzamento, a dependência e interdependência das conexões sociais, culturais, históricas que desempenham um papel preponderante nas relações familiares influenciando-as, de modo a estabelecerem o pilar para as suas modernas configurações.

Encontramos diversos conceitos de família que variam de acordo com o ponto de vista do autor e da grande variedade de formas que aquela vem assumindo de acordo com as características culturais dos diversos povos e sociedades que fazem e reproduzem a história da humanidade ao longo dos tempos, conceitos estes entre os quais destaco os de George Murdock, (1949); Talcott Parsons (1995); Schneider (1984); Fortes (1971); Robin fox (1983); Ghasarian (1999); Gubrium (1987); Saraceno (1997); Goldani (1993); Wagner, Halpern e Bornholdt (1999); Kreppner (2000); Gimeno, (2003); Giddens (2004). Estes autores referem sempre questões relacionadas com consanguinidade, convivência familiar — ou “household” segundo a literatura inglesa — agregado doméstico visto como unidade de produção, consumo e residência, o grupo social que partilha um teto, rendimentos, e oferece proteção e apoio emocional.

Assim, segundo Gomes C. (2002), a genealogia, o simbolismo, os laços de sangue, os sentimentos, as alianças, a hereditariedade, as regras e os códigos de parentesco são as lógicas que fundamentam a família, sua estrutura e funcionamento.

Altuna, refere que no continente africano “a família despenha um papel fundamental, sendo responsável pelo processo de socialização primária dos indivíduos desde a nascença, e pela reprodução desses processos, é a instituição, mais determinante para a sua formação” (Altuna, 1985, p. 113), responsável pela transmissão de valores sociais e culturais que permitem a inserção e sobrevivência dos indivíduos. Kreppner (2000) menciona que a família e suas redes de interações asseguram a sobrevivência da espécie humana, dos seus hábitos e costumes, asseguram os processos através dos quais os significados culturais são ao longo do tempo atualizados e resgatados. Assim, as relações sociais têm um valor fundamental nas sociedades africanas, e a aprendizagem social é o aspeto mais importante dos processos de socialização. Nas sociedades africanas, tradicionais e contemporâneas, as famílias são unidas por laços fortes e profundos que realçam a subalternidade do indivíduo ao coletivo, e o indivíduo só se reconhece como pertença de um grupo ou comunidade, são micro-sociedades que estruturam, organizam e subjagam os seus membros através de um conjunto de valores e normas coletivas. Existe um conjunto de regras que regulamentam a família relativamente a um conjunto de direitos e deveres dos seus membros. Porém no seu funcionamento, no seu dia-a-dia, as famílias são obrigadas a recorrer a um conjunto de regras informais por ela criadas, que a tornam mais flexível, para satisfazer as exigências dos seus membros.

Em África para Mbiti (1973) os laços familiares não se extinguem ao longo das várias gerações, o continente é caracterizado por famílias multigeracionais representadas por um conjunto diferenciado de matrizes que se distinguem e identificam na sua conduta, assente segundo Burguière A. (1996) na matrilineariedade, patrilineariedade e na bilineariedade. Elas podem ainda ser multirreligiosas e multilocais. Isto permite-nos

analisar, segundo Fátima (2007), o conceito de família no continente africano, através de uma rede de laços que se conectam, resultantes das relações de descendência (linhagem), da filiação, do parentesco e da residência ou agregado doméstico.

Radcliffe-Brown, Forde, Daryll (1950) Evans-Pritchard, (1951); Schneider (1968) e Ghasarian (1999) Fátima (2007) são alguns dos escolásticos adeptos da teoria da filiação ou segundo Ghasarian (1999) da *ideologia da descendência*. Estes autores defendem que no continente africano a linhagem é a base para estruturação da família, sendo legalmente reconhecida como o vínculo que se estabelece entre indivíduos que possuem uma união de sangue, de descendência ou ascendência, ligados por uma linhagem materna, paterna ou ainda por ambas. Já a família é fundamentada em fatores como a legalidade concretizada a partir de um registo de nascimento voluntário, declaração perante um juiz, testamento dos progenitores, biológicos quando existe consanguinidade ou de vínculo social e afetivo estabelecido por relações de empatia, solidariedade e entre ajuda, pela multiparentalidade, ou ainda através do processo de perfilhação e de adoção, ficando o indivíduo circunscrito a um grupo familiar que contribui para sua formação identitária, conferindo-lhe status social, títulos, deveres, obrigações e direitos de herança.

É a partir das relações familiares, que nas famílias em África e em Angola particularmente, se manifestam os processos pelos quais os indivíduos ganham status, respeito e consideração, controlo das mulheres a partir do casamento, poderes normalmente conquistados com base no princípio da senioridade, designados de jocularas nas sociedades patrilineares e avunculares nas sociedades matrilineares. A este respeito Pierre Sardan (1994) refere que a idade social é importante em África, é a partir dela que os indivíduos são inseridos e integrados no seio da família e da comunidade. Atribui status, um lugar de classe, aos indivíduos mais velhos do grupo familiar, olhados como detentores de uma sabedoria secular e que como tal devem ser preservados e consultados para o bem da família e da comunidade.

No continente africano a família é um elemento de procriação e de interação, de produção, reciprocidade, transferência, interdependência, transmissão, diferenciação, desequilíbrios, intercâmbio, controlo, de poder, e status incorporados na estrutura política e económica da sociedade.

Segundo Wagner, Halpern e Bornholdt, (1999), as diversas tipificações da família que vão aparecendo, no continente africano, modificam as relações familiares, e estas modificações são visíveis nos papéis desempenhados pelos seus membros, nas funções das diferentes gerações, nos princípios, nas expectativas e nos processos de desenvolvimento do indivíduo.

Em África as relações familiares são extremamente importantes, não só no meio rural, onde ainda subsistem sistemas tradicionais de organização familiar, mas também nos centros urbanos onde intervêm nas atividades políticas e económicas, permeadas por um nepotismo muitas vezes exacerbado, expresso através de relações de parentesco baseadas no favoritismo, apadrinhamento, compadrio e afilhadismo. Em alguns casos o Estado confunde-se com um espaço de troca de favores, constituído por um grupo ligado por laços familiares e de parentesco que detêm o poder político e económico. Angola é disso um exemplo. Segundo Feliciano (1986), o parentesco em África pode ser visto como instituição social básica, pois casos há em que toda a organização política, económica e ideológica com aquele se confunde. Não existe uma separação entre estado e os elementos que gerem a estrutura administrativa da sociedade que no geral são membros de um mesmo grupo familiar ou de parentesco.

Stratton, (2003) defende a existência de uma grande variedade de conexões e modelos que se estabelecem entre os indivíduos e representam as variadas tipologias de modelos familiares atuais, o que leva a não se encontrar uma configuração perfeita ou ideal. Conforme as diversas formas que as famílias assumem e o contexto em que as mesmas estão inseridas, elas tomam diferentes designações. Assim, Petzold (1996) cit. por (Dessen, M. A. e Polonia, A. C. 2007, p. 23) menciona 196 tipos de família que, segundo o mesmo, surgem do cruzamento de um conjunto de conceitos operacionais e da cultura de cada povo.

Assim as famílias podem ser designadas de nucleares, monoparentais, estruturadas, reestruturadas, homossexuais, de elemento único ou unívoca, restrita, alargada etc...

Ora, verifica-se no mundo ocidental um predomínio das famílias nucleares constituídas por pai, mãe e seus filhos com exclusão de outros parentes, cujas origens remontam ao processo de industrialização ocidental com princípios na Inglaterra do século XVIII. Em África as famílias nucleares, embora não seja o modelo predominante, fazem já sentir a sua presença nas zonas urbanas, com alguma representatividade entre praticantes do cristianismo e jovens casais, com pelo menos o primeiro ciclo do ensino superior concluído e empregados no mercado formal. São normalmente professores, funcionários de instituições governamentais com cargos de direção e chefia, uma parcela ínfima de trabalhadores de empresas privadas, juizes, advogados, razoavelmente renumerados, mas que procuram outras formas de aumentar os seus rendimentos, com padrões de comportamento individualistas e materialistas.

No entanto o predomínio vai neste continente para as famílias alargadas ou extensas, nas quais os seus elementos constituintes estão interligados por relações de consanguinidade, empatia e afinidade, e se interligam através da sua linhagem ou de laços alargados de parentesco, não se verificando qualquer fronteira de carácter

geracional para as relações familiares ou de parentesco, de onde todos os indivíduos que tenham uma ligação de sangue, ainda que esta seja da terceira ou quarta geração, constituem parte integrante do núcleo familiar que poderemos chamar de alargado.

Mwaura (2012) refere que nas sociedades tradicionais africanas, a família alargada é o espaço onde o indivíduo exerce a sua liberdade, adquirindo a identidade do grupo do qual depende para a sua sobrevivência. Através de ritos de passagem, torna-se gradualmente membro da sociedade e contribui para a sobrevivência do grupo através do matrimónio e da procriação. A família alargada atribui ao indivíduo uma identidade pessoal, integrando-o numa comunidade na qual exerce funções claras, que lhe são atribuídas ao longo das diversas fases da vida. As normas culturais, sociais e morais da comunidade aplicadas à família alargada ajudam os indivíduos a tornarem-se membros produtivos e respeitados da comunidade. Tais regras servem-lhes como projeto de vida, e ajudam-nos a fazer face às adversidades da vida e a sobreviver.

Na mesma linha de pensamento, o autor Mbiti (1970) afirma que nas sociedades tradicionais, africanas, o indivíduo não existe e não pode existir sozinho, a não ser em cooperação com os demais. A sua existência depende da existência de outras pessoas da comunidade assim como a comunidade depende de si para sobreviver. A comunidade produz e cria o indivíduo, e o indivíduo torna-se consciente dos seus deveres, direitos e responsabilidades na relação com as outras pessoas. Em Angola ainda hoje, as pessoas identificam-se através dos seus parentes, (filho do, neto da, irmão do), sendo deste modo possível saber a que família os indivíduos pertencem e qual é o seu lugar de classe, sendo pois comum os indivíduos se apresentarem como parentes do membro da família que detém maior status, económico, social ou político, no seio familiar.

Alguns escolásticos justificam o predomínio das famílias alargadas como sendo uma estratégia para fazer face às crises económicas e sociais que o continente vem atravessando ao longo dos séculos — tais como escravatura, colonização, lutas pela independência, guerras civis, guerras étnicas, índices elevados de corrupção, crises económicas sucessivas e catástrofes naturais — responsáveis pela fraca industrialização e que consequentemente favorecem princípios que norteiem um relacionamento familiar, incentivam e forçam a circulação de pessoas e bens, para apoio familiar, em caso de necessidade ou situações adversas.

Durante o período de guerra em Angola as famílias que residiam em províncias onde os conflitos armados eram uma constante viam-se obrigadas a fugir para procurar refúgio em casa de parentes que residiam em províncias e municípios onde o conflito não se fazia sentir de forma direta. Este exemplo vem de certo modo ao encontro da explicação destes estudiosos, porém esta perspetiva cai por terra diante das novas evidências que comprovam a existência de famílias alargadas em situações de estabilidade económica e

social em vários pontos do mundo, incluindo o ocidente, que com abertura de fronteiras e a globalização viu aumentar o número de imigrantes oriundos de países africanos e asiáticos que procuram melhores condições de vida. Estes imigrantes trazem consigo as suas formas de organização familiar, no caso dos países africanos predominantemente extensa. Fonseca (2007) advoga que no processo de migração de africanos para a Europa, cada um transportando formas próprias de organização da família às quais o europeu é alheio, compele os eurocêntricos, a relativizar a nuclearidade da família moderna. A mesma autora defende que “... salta aos olhos a funcionalidade da rede extensa de parentes e conhecidos para os processos migratórios, trazendo mais um argumento aos Antropólogos que, há tempos afirmam que não há necessariamente uma relação entre “modernidade” e nuclearização da família” (Fonseca, 2007, pp. 22-23).

Diferentemente do ocidente, onde predomina a monogamia enquanto organização familiar, nos países africanos as famílias podem ser tanto monogâmicas quanto poligâmicas, encontrando-se as primeiras principalmente nos centros urbanos e suas periferias, porquanto nas áreas rurais as famílias ainda são maioritariamente poligâmicas. Estas têm em Angola uma origem secular, existem desde os tempos mais remotos e podem ser de dois tipos: poliândricas e poligénicas. Estes tipos de organização familiar reforçam os defensores da ideia de que em África o conceito de família não está necessariamente associado ao conceito de matrimónio civil, e obrigam-nos a ter uma visão mais ampla da família que abranja todas as entidades, todos os envolvidos, e que entenda o que faz da união entre indivíduos uma família, que segundo Dias (2011) é antes de mais o afeto, o envolvimento emocional, que se manifesta na vontade de gerar responsabilidades, obrigações e deveres recíprocos.

A poliandria tem vindo a desaparecer no continente africano, e há muito que em Angola não se ouvem ou registam relatos da existência de comunidades onde ainda existam famílias que utilizem este modelo de organização, que une uma mulher a vários homens. Como exceção cito um caso isolado na província da Huíla, município da Chibia, com o qual tive um primeiro contacto em 2011. A legislação angolana sobre a família não reconhece a multipaternidade e a multimaternidade ou simplesmente a multeparentalidade.

Quanto à poliginia, organização familiar em que um homem vive com mais do que uma mulher, é comum na maior parte dos países africanos como referimos anteriormente, embora estudos apontem para a sua redução na África não muçulmana. Em Angola, entre os grupos étnicos existentes nos meios rurais e nas periferias dos centros urbanos, é ainda uma prática comum e reconhecida pelo direito consuetudinário, como uma forma de organização familiar aceite pelas comunidades.

Nos centros urbanos em Angola, para além das situações de poliginia praticadas pelas populações locais, constata-se também a prática da poliginia entre imigrantes africanos de países muçulmanos. Enquanto nos meios rurais a poliginia é uma forma de organização familiar reconhecida e consensual para todos os envolvidos, em que tanto a economia como os filhos são geridos de forma comum entre as mulheres que vivem todas no mesmo eumbo, se conhecem, convivem, partilham experiências, ensinamentos e gerem a casa em comum, cada uma com as suas funções e responsabilidades, já nas zonas urbanas a poliginia pode ser praticada por um homem que pode ter ou não contraído matrimónio, tendo assim celebrado um casamento monogâmico, mas que também constitui relações familiares com outras mulheres, quer através de um acordo com estas sem a celebração de nenhum tipo de ritual ou cerimónia, quer através do casamento tradicional. Nos centros urbanos quase nunca existe um consenso, um acordo ou mesmo aceitação por parte das mulheres envolvidas neste tipo de arranjo familiar.

De referir que a primeira mulher, tanto casada pelo casamento tradicional quanto pelo casamento civil, ou ainda em situação de união de facto, de início nunca aceita de forma pacífica a existência de outras mulheres, mas com o passar do tempo, acaba por se conformar e por aceitar a situação. Ela é muitas vezes enganada pelo marido, que omite a existência das outras mulheres e as relações extraconjugais, mas acaba sempre por, de uma forma ou outra, tomar conhecimento da situação.

A esposa legítima, ou como tal reconhecida por ser a primeira companheira mesmo que resultante de uma união de facto, desempenha uma função “social”, responde legalmente pelo marido enquanto seu companheiro, e acompanha-o em eventos públicos considerados oficiais, tais como casamentos, batizados da família do marido, celebrações relacionadas com o local de trabalho, cerimónias religiosas e outras.

Uma segunda ou terceira mulher, caso exista, pode ou não ser aceite pelos familiares do marido, situação que depende muito, dos valores adotados pelos familiares deste, do status e posição social da família da mulher casada, bem como da forma como o próprio marido apresenta as mulheres à família. Situações há em que os familiares com o tempo acabam por ter laços mais estreitos com a segunda mulher do que com a primeira.

Os filhos de todas as mulheres, quando legalmente reconhecidos pelo pai que assim assume a paternidade em toda a sua plenitude, participam em todas as atividades da família paterna, juntamente com os seus irmãos fruto do relacionamento do pai com a primeira mulher. A família paterna recebe-os e reconhece-os como seus. Com o tempo passam a frequentar a casa da primeira mulher do pai, mas caso este resolva não os reconhecer ficam entregues a uma situação de exclusão. Estas famílias dependem dos rendimentos do homem que privilegia ou entrega grande parte do seu rendimento para a gestão da casa onde reside com a primeira mulher, apoiando apenas com pequenas

quantidades de dinheiro as casas das outras mulheres com quem também vive, salvo casos de exceção em que aquele seja detentor de uma situação económica e financeira estável, de status social e político elevado, ou que está muito acima da linha da pobreza. Esta dependência deixa muitas vezes as restantes famílias em situação de carência, de pobreza, que se vai agravando com o envelhecimento do homem, que vai aos poucos perdendo a capacidade de gerar um rendimento suficiente para sustentar a sua família demasiado extensa, ou ainda em caso de morte do homem que era o principal provedor das necessidades da família. Daí, alguns estudos defenderem que a pobreza das famílias no continente africano é reforçada pela poligamia enquanto organização familiar.

Em Angola, a poliginia enquanto forma de organização e estruturação familiar tem sido debatida tanto nos meios académicos quanto nos meios de comunicação social. Muitos são os que defendem verificar-se uma situação de poliginia, um homem com mais do que uma mulher, que se responsabiliza economicamente e socialmente perante os familiares das esposas, como seu marido e pai dos seus filhos, que o aceitam e reconhecem como tal. Este grupo defende que o Estado devia legalizar a poliginia para dar maior segurança a todos os envolvidos neste tipo de arranjo familiar.

No entanto existem aqueles que defendem que estamos perante uma situação não de poliginia mais sim de promiscuidade, ou seja perante uma situação de relacionamentos extraconjugais, primeiro porque o casamento tradicional não é oficialmente reconhecido, não encontra respaldo na legislação, segundo porque não existe consenso por parte dos envolvidos neste tipo de arranjo familiar, não tendo na maioria dos casos nos centros urbanos a primeira esposa dado o seu livre consentimento à partilha do marido com outras mulheres, mesmo que tenha tardiamente ou não conhecimento da sua existência. Ela consentiu unir-se com seu marido por um casamento monogâmico, as mulheres não se conhecem, não convivem nem mantêm contacto, os filhos são educados separadamente tendo apenas como elemento comum o pai, que partilha preferencialmente teto e leito com a sua esposa, na casa onde tem grande parte dos seus haveres, estando com as outras mulheres uma vez ou outra durante a noite ou durante o dia, nos momentos em que se consegue ausentar dos seus afazeres, aos fins-de-semana ou ainda em caso de ausência da primeira mulher. Os defensores desta posição reforçam-na argumentando que o que chamam de poliginia nos centros urbanos não vai ao encontro de aquilo que a poligamia, enquanto instituição familiar reconhecida pelo direito consuetudinário, encerra. “As continuidades e discontinuidades que surgem durante o percurso civilizacional das sociedades podem ser vistas como causadoras dos redireccionamentos que ocorrem na construção de novos processos. Estes podem, no entanto, ser acreditados e desacreditados, assimilados ou não, como forma de

conhecimento e representação ou não de uma comunidade” (Fatima, 2012, p. 133). Todo este processo depende das elites e dos valores que as mesmas encerram e transmitem.

Em Angola a poliginia é transversal a todas as classes sociais, independentemente da forma como ela se manifesta, estrutura e organiza. Quaisquer que sejam as variantes que possam surgir conforme o contexto, o status, o rendimento, ou o grau de escolaridade dos envolvidos, estamos perante um homem que cria laços de família com várias mulheres. Ora, este tipo de família não é reconhecido legalmente, ficando estas mulheres a mercê da boa vontade do homem, sem gozo dos direitos associados ao casamento civil, posto que caso o homem faleça estas mulheres, para além de perderem o seu apoio económico e financeiro, não têm direito legal sobre a herança do mesmo, e os filhos, muito embora tenham direito legal, também ficam muitas vezes sem acesso a ela. As ditas “*outras mulheres*” ficam muitas vezes sujeitas a uma situação de discriminação, de carência, de fragilidade social económica, e são usualmente impedidas de participar nas cerimónias fúnebres do marido, as quais se realizam na casa da primeira esposa ou mulher legalmente casada, que não aceita a presença das restantes mulheres, com quem sempre manteve uma relação de rivalidade e disputa pela atenção do marido.

A poligamia tem sido várias vezes apontada pelo estado assim como pela igreja e ONGs, como sendo responsável pelo agravamento em Angola da situação de pobreza das famílias e dos seus membros, onde, segundo dados do Relatório Final do Inquérito de Indicadores Múltiplos e de Saúde (IIMS, 2015-2016), 38% das crianças menores de 5 anos apresentam, desnutrição crónica, 3% apresenta desnutrição grave e 5% desnutrição moderada.

Não podemos esquecer que os países mais pobres do mundo ficam no continente africano. Barreto R. (1999) refere que o continente africano tem a primazia de acolher as sociedades constituídas pelas famílias com mais privações sociais da humanidade. Segundo o relatório do Banco Mundial para 2017, 28 dos países mais pobres do mundo ficam localizados no continente africano, e pese embora a diminuição desde 2015 dos índices de pobreza a nível mundial, no continente africano o número de pessoas em situação de pobreza, absoluta e extrema aumentou, assim como o número de famílias em situação de vulnerabilidade.

No contexto africano Angola não é uma exceção a essa realidade, e sendo um dos países com maior índice de pobreza de África, apresenta elevados índices de pobreza e desigualdade social, encontrando-se mais de metade das famílias em situação de pobreza ou pobreza extrema.

Segundo o Inquérito de despesas e receitas (IDR) de 2001, as razões para o elevado índice de pobreza neste país da África subsaariana são: o conflito armado, a forte pressão demográfica, a degradação das infraestruturas económicas e sociais, a quebra

extremamente acentuada da oferta em termos de produtos alimentares básicos, a debilidade do quadro institucional, a desqualificação e desvalorização do capital humano e a ineficácia das políticas macroeconómicas.

Ainda segundo o mesmo Inquérito de despesas e receitas, do total da população existente no país 68% vivia em situação de pobreza, enquanto 15% dos agregados se encontravam em situação de pobreza extrema. O relatório refere ainda que nas áreas urbanas a pobreza indigente ou extrema atinge os 57% enquanto nas zonas rurais este valor sobe para 94%, valor que exprime as consequências diretas da guerra nas zonas rurais, a qual, pelo sentimento de insegurança e medo que gerava nas populações, limitou o acesso das famílias às zonas de cultivo e aos mercados, deixando estas sem os seus já poucos recursos. A este quadro, juntam-se ainda o a problemática causada pelo recrutamento militar e o êxodo rural, que afetam uma significativa quantidade de mão-de-obra ativa, deixando os campos sem gente suficiente para os trabalhar. Por outro lado, a pobreza nas zonas urbanas do país resulta do seu superpovoamento causado pelo êxodo rural, ao qual a escassa oferta de emprego não consegue dar resposta. Este êxodo pressiona assim as infraestruturas que acabam por se degradar, arrastando, pois, estes fatores uma diminuição da qualidade de vida dos agregados familiares das cidades. De notar que esta situação se verifica igualmente numa grande parte dos países do continente.

“A pobreza varia consideravelmente entre regiões e áreas de residência, embora as áreas rurais sejam mais pobres do que as urbanas” (IBEP, 2011, pp. 128-130), onde também os desafios que se colocam no sentido de ultrapassar as condições de carência e dificuldades resultante da escassez de produtos de primeira necessidade é maior, encontrando-se hoje muitas destas regiões povoadas por famílias extremamente debilitadas, afetadas durante um longo período por uma situação de pobreza multidimensional. De acordo com o Inquérito de despesas e Receitas, e Emprego em Angola — IDREA (2018 - 2019), publicado pelo Instituto Nacional de Estatísticas em 2019 o RDH do PNUD (2019) o IDH de Angola era de 0,574 em 2018, valor que coloca o país na categoria de desenvolvimento humano médio, ocupando o lugar 149 entre os 189 países e territórios analisados, tendo, segundo o mesmo relatório, a esperança média de vida aumentado em 15,5 anos desde 1990 para 60,8 anos.

2.2 - Estratégias familiares de combate a pobreza (no município do Lubango).

Claude Meillassoux (1977) defende que é o económico que permite compreender o parentesco e o resto da organização social, uma vez que quem controla a economia tem o controlo de tudo o resto. “A família, representando a forma tradicional de viver e

representando uma instância mediadora entre indivíduos e a sociedade, opera como espaço de produção e transmissão de pautas e práticas culturais, e como organização responsável pela existência cotidiana dos seus integrantes, produzindo, reunindo e distribuindo recursos para a satisfação das suas necessidades básicas” (Almeida, 2003, p. 109). Pese embora as mudanças e transformações que a mesma tem sofrido ao longo dos tempos, ela mantém segundo Almeida (2003) as suas funções principalmente nos países que não chegaram a estabelecer um estado de “bem-estar”. Nestes países é em torno da família que se desenvolvem um conjunto de estratégias (recurso a instituições públicas de apoio social, a ONGs e à solidariedade de grupo) para colmatar as dificuldades e carências dos seus membros. Montali (2000) refere que a família permite através de uma lógica de solidariedade e de interajuda um conjunto de ações no quotidiano dos seus membros e do grupo doméstico, que se comportam como elementos de obtenção de renda e de consumo, e permitem maximizar os recursos à disposição daquela, aliviando situações de pobreza.

O estado assumiu em todas as sociedades humanas o papel de regulador e fiscalizador da atividade económica, âmbito no qual ele é responsável pelo trabalho e benefícios inerentes ao exercício do mesmo, sendo também de sua responsabilidade uma distribuição justa dos recursos existente pelas famílias e comunidades através dos seus serviços de apoio social, ou seja, é obrigação do estado procurar oferecer segurança aos seus membros, tanto do ponto de vista económico como do ponto de vista institucional, para que as famílias consigam subsistir condignamente e conseqüentemente contribuir melhor para o desenvolvimento da nação.

Segundo Relatório de Desenvolvimento Humano — RDH do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento — PNUD (2019) intitulado “Além do rendimento, além das médias e além do hoje: Desigualdades do Desenvolvimento Humano no Século XXI”, é possível abordar as desigualdades no desenvolvimento humano no século XXI, através da combinação de políticas orientadas não só para reduzir as desigualdades nas capacidades básicas ainda existentes e na redistribuição do rendimento, mas também as desigualdades emergentes que levariam à reprodução da pobreza e à sua não superação no seio das famílias, assim como é possível analisar as desigualdades, incluindo os diversos investimentos da família, que vão desde investimentos na primeira infância e ao longo da vida das pessoas, quando elas estão inseridas no mercado de trabalho e depois.

O problema da pobreza e suas consequências no mundo tem sido uma preocupação dos governos e das nações, que procuram encontrar veículos para diminuir ou eliminar o número de famílias em condições de fragilidade social e económica. Porém o problema da pobreza nos países em via de desenvolvimento tem-se constituído como preocupação

não só dos governos mais também da comunidade internacional, que tem procurado desenvolver um conjunto de eventos no sentido de promover a discussão sobre o assunto e criar condições para o combate à pobreza nestes países, como é o caso da Cimeira do Milénio realizada em 2000, cujo objetivo era reduzir até 2015 o número de pessoas em situação de pobreza em 50%, e consequentemente o número de famílias pobres também. Na sequência da cimeira do milénio, a Comunidade para o Desenvolvimento dos Países da África Austral (SADC) elabora em 2003 o Plano Indicativo de Desenvolvimento Regional (PIDR), cujo objetivo era essencialmente o combate e a eliminação da pobreza nos países que integram a comunidade. Segundo o MINPLAN (2006) este plano identifica um conjunto de estratégias de ação com o intuito de diminuir a pobreza, ações estas que visam a promoção do conhecimento e dos cuidados de saúde, a construção e conservação de infraestruturas, a expansão dos mercados regionais e a promoção do investimento com o intuito de impulsionar o crescimento da economia e a criação de oportunidades para a geração de emprego para os grupos mais desfavorecidos, almejando ainda a redistribuição de ativos naturais.

Em consonância com os objetivos do milénio traçados pelas Nações Unidas, o governo angolano passa a incluir no seu Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) as Estratégias de Combate à Pobreza (ECP), documento elaborado em 2003 com o título “Estratégias de combate a pobreza: Reinserção social e reconstrução e Estabilização Económica 2003-2004”, com o intuito de traçar políticas para redução da pobreza até 2015, cujos objetivos segundo o MINPLAN (2005) eram na altura em que o mesmo foi elaborado pela primeira vez, criar condições para reinserção social de ex-militares e mutilados entre outros, a desativação de minas e outros engenhos explosivos, a segurança alimentar e desenvolvimento rural, prevenir a propagação do VIH/SIDA, a melhoria dos serviços de saúde, o desenvolvimento de infraestruturas, a criação de emprego e programas de formação profissional, a melhoria da qualidade dos serviços prestados pelo estado ao cidadão. De referir que o plano foi traçado e integrado na gestão do Governo em 2003; dezassete anos passados, em 2020, Angola continua sem conseguir concretizar os objetivos que se propôs alcançar e as famílias continuam a viver em situação de pobreza e fragilidade social, dependendo de si próprias para colmatar as carências nos vários sectores da vida social que vão surgindo no seu quotidiano.

A maior parte dos estudos realizados sobre a pobreza em Angola apontam a guerra como responsável pelas condições de carência e debilidade que as famílias angolanas enfrentam. Lopes (2009) defende que os confrontos militares consecutivos levaram o país a perdas ao nível do seu capital humano e físico, mas também determinaram um conjunto de resultados interrelacionados que levaram à redução da qualidade de vida de todos os angolanos, frisando o autor que estes resultados estão relacionados com a

pobreza e as condições de vida da população. Lopes (2009), em consonância com as ideias de Lopes (2008) e Brito (2008), afirma que sendo a guerra fator determinante na explicação da pobreza em Angola, não é, todavia, um fator exclusivo. A explicação da pobreza deve ter em conta a sua história antiga (escravatura, colonização) e a sua história recente ou contemporânea (as sucessivas guerras civis e étnicas, as crises económicas, catástrofes naturais, etc...) aliadas a um conjunto de opções políticas e administrativas pouco viradas para a melhoria da qualidade de vida das famílias bem como ao capitalismo desenfreado e às relações internacionais. O passado e o presente do país são determinantes para compreensão da situação de carência e privação que grande parte das famílias angolanas vivenciam.

Segundo os resultados do Inquérito Integrado sobre o bem-estar da população (IBEP), (2008-2009) do INE (2011), Angola tem cerca de 37% da população a viver em situação de pobreza (definida como a viver com 4.793 Kuanzas por mês para um indivíduo adulto (rendimento inferior a USD\$ 1 por dia) e 48% da população residente a viver em situação de pobreza multidimensional. Os indicadores que mais contribuem para a pobreza multidimensional em Angola segundo o IBEP são: as privações em anos de escolaridade (16%), seguidos pela frequência escolar (15%) e nutrição (11%). Os dados do INE (2014) referem que a proporção do emprego informal no emprego não agrícola é de 54,5%. A taxa de desemprego da população com 15-64 anos é de cerca de 20% e a taxa de desemprego na área urbana é quase três vezes superior à da área rural (25% e 9%, respetivamente).

Apesar de se afirmar como um estado de providência social, o país não consegue na prática prover as condições mínimas de subsistência para maior parte das famílias que, em situação de privação, vêem o seu desenvolvimento normal afetado, pondo em causa a saúde biopsicossocial dos seus integrantes. Para Torres (2002) as políticas adotadas nas áreas sociais são preponderantes para uma distribuição justa da riqueza, pois estas funcionam como um elemento de transferência de recursos que contribuem para a coesão e estabilização social e do território. Daí a necessidade de criação e aplicação de políticas e programas sociais que ofereçam às famílias atenção específica, relativamente aos serviços sociais, educação, saúde e necessidades básicas, de forma a assegurarem a sua sobrevivência.

O Plano Nacional de Desenvolvimento (2018-2022) com respaldo nas diretrizes dos compromissos assumidos pelo Governo com a Agenda 2030 das Nações Unidas, a Agenda 2063 da União Africana (UA), o Plano Estratégico Indicativo de Desenvolvimento Regional (RISDP) da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) 2015-2020, e com Estratégias de Longo Prazo (ELP) Angola 2025, prevê com base numa gestão menos centralizada dos programas de

desenvolvimento humano e social, retirar mais de três milhões de pessoas da situação de pobreza extrema, com intervenções voltadas para as famílias mais vulneráveis, o empoderamento da mulher, a melhoria e a maior disponibilidade de serviços sociais básicos (saúde, educação), o comércio rural e a integração e inserção social dos ex-militares.

A partir da necessidade de rever os objetivos e prioridades a prosseguir no combate à pobreza e à pobreza extrema em Angola estabelecidos nos anos anteriores a 2017, o Governo agora num novo ciclo político, económico e financeiro, implementa para os municípios, no âmbito do Programa de Combate a Pobreza (PCP), o Programa Integrado de Desenvolvimento Local e Combate a Pobreza (PIDLCP) 2018-2022. O PIDLCP passa a constituir-se segundo o PND (2018-2022) como um plano de combate ao baixo nível de vida das camadas mais desfavorecidas da população, que vivem em condições de pobreza extrema, focando a sua atenção no desenvolvimento de base local (comunas e municípios), reforçando o conceito da municipalização da execução através de uma intervenção local coordenada a nível central. Nele foram definidos três eixos de atuação estratégica para impulsionar o crescimento e desenvolvimento local e reduzir os níveis de pobreza dos municípios: Inclusão produtiva rural e urbana; acesso universal a serviços públicos e transferências sociais.

Em termos estratégicos, o PIDLCP visa a articulação dos vários projetos e programas de combate à pobreza e desenvolvimento local, promovendo a coordenação e a integração global de todas as iniciativas a nível central, provincial e municipal. “O programa surge como integrador de diversas iniciativas que, embora focalizadas no apoio ao desenvolvimento local e combate à pobreza extrema, se encontram asseguradas no âmbito de diversos programas sectoriais pelos correspondentes Órgãos da Administração Central” (PND, 2018-2022: p. 66). Apesar de se reconhecer que o programa está teoricamente concebido de forma a melhorar substancialmente a qualidade de vida da população, e que pela primeira vez o Governo aumentou em 2018 o valor anual do Orçamento Geral do Estado para o sector social, este programa ficou amplamente comprometido devido à crise económica que o país e o mundo atravessam, ficando o projeto apenas no papel e as administrações locais sem receberem as verbas para a sua aplicação, inclusive a do município do Lubango que alberga a segunda cidade mais populosa de Angola.

Ainda no âmbito das políticas do estado para área social, em 2019 o Governo começou a pensar num programa de atribuição de renda mínima em favor das famílias mais carenciadas, que tem nomeadamente por objetivo atribuir a estas 8.000 kuanzas

mensais¹¹ a título de subsídio para alívio de situações de pobreza extrema no seio das famílias mais vulneráveis.

O sociólogo Paulo Ganga, numa conferência realizada a 15 de julho de 2019 no Instituto Superior Politécnico Independente (ISPI), intitulada “Segurança social e pobreza em Angola” dizia: “é inconcebível pensar em atribuir às famílias um valor de 8.000 kuanzas e acreditar que este valor pode levar a colmatar algum tipo de carência ou suprir alguma espécie de necessidade, só numa Angola em que os Governantes só pensam em si mesmos é que se pode pensar em valores como esses. Gostaria de pedir aos senhores ministros e deputados que façam o favor de se dirigir aos mercados do povo e com esses valores adquirir alimentos da cesta básica, talvez assim depois de saírem das suas casas do champanhe e do caviar consigam perceber o que é Angola real. Angola da grande maioria das famílias que infelizmente não sabem e não compreendem que têm direitos e que devem lutar por eles”. (Paulo Ganga, 15/07/2019).

O Africa Progress Panel de 2013, presidido pelo antigo Secretário-geral das Nações Unidas, Kofi Annan, refere:

“Angola é o país africano que demonstra da forma mais poderosa a divergência entre riqueza de recursos naturais e bem-estar social das famílias, sendo o país que detém um dos padrões mais desiguais de distribuição do rendimento. Acrescenta-se que a actividade das empresas do Estado se esconde atrás de um sistema financeiro opaco que não cumpre regras mínimas de transparência e beneficia figuras públicas ou políticas ...” (Africa Progress Report, 2013, p.42).

As famílias angolanas e da província da Huíla, município do Lubango têm sido resilientes na luta contra um conjunto de dificuldades sociais e económicas. Neste município, para além de fatores como o elevado índice de analfabetização, o emprego precário ou desemprego, e o baixo grau de escolarização, verifica-se uma situação de carência das famílias agravada pelo elevado número de filhos ou de dependentes. Perante este cenário de carências e dificuldades, as famílias são chamadas a intervir desenvolvendo estratégias de sobrevivência¹² que passam pelo recurso ao sector formal e informal.

¹¹ A sociedade civil e alguns círculos académicos têm contestado o valor proposto pelo governo, alegando que o mesmo é insignificante à luz do contexto atual do país em que o valor da moeda nacional atingiu um índice extremo de desvalorização, fazendo com que 8.000 kuanzas — o equivalente 10 euros — seja um valor insuficiente, pois não chega para comprar um saco de farinha de milho de 25kg.

¹² Frias (1977) compreende como estratégia de sobrevivência os comportamentos ou conjunto de comportamentos conscientes e sistematizados com o objetivo de melhorar a vida de determinado grupo social, ou com o objetivo de minimizar uma condição de extrema precariedade derivada de uma condição de crise económica e social, normalmente associadas a uma condição de precariedade, desemprego, baixos salários, más condições de subsistência.

De acordo com os censos INE (2014) a taxa de emprego no município do Lubango é de 45,8%, e a taxa de desemprego é de 41,6%

Em 2012, segundo o relatório anual da Administração Municipal do Lubango (2013) no âmbito do Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), foi projetado o Programa Municipal de Desenvolvimento Rural e Combate à Pobreza. A administração municipal do Lubango, beneficiou assim de fundos para o combate à pobreza através do desenvolvimento local e da implementação de um conjunto de ações que visavam diminuir o índice de pobreza extrema das famílias dos municípios e comunas. Tal como outras administrações locais do país acima referida Administração foi orientada no sentido de desenvolver e implementar projetos nos mais variados sectores como por exemplo a construção, a agricultura, as obras públicas, o ordenamento do território, o comércio rural, a habitação, a saúde, a educação, o ambiente e outros. Porém, muitos destes projetos não foram concretizados ou foram concretizados com grandes debilidades. Podemos citar a título de exemplo o caso de centros de saúde, escolas e casas para professores construídos e apetrechados com material de construção e equipamentos sem qualidade a fim de reduzir os custos das obras e engordar os lucros, pondo em causa o seu bom funcionamento a longo prazo, principalmente nas áreas rurais. Também o projeto da merenda escolar, a ser implementado no primeiro ciclo do ensino primário, teve muitas falhas, não tendo muitas vezes sido implementado apesar das verbas terem sido disponibilizadas. Estas situações de corrupção clara justificam-se pela falta de uma fiscalização eficaz dos projetos e pela ausência de um sistema de justiça célere e igual para todos.

Apesar do governo ter criado um conjunto de políticas e projetos de cariz assistencialista, que visam a melhoria da qualidade de vida do cidadão, estas não são na prática efetivas, não se fazem sentir na vida dos habitantes do município do Lubango, uma vez que as famílias a elas não têm acesso de forma massificada, poucas sendo aquelas que recorrem ou contam com apoio estatal em condições de extrema necessidade. É digno de nota que o país, a província e o município não apresentam dados estatísticos sobre a assistência prestada às famílias em situação de vulnerabilidade.

No entanto é segundo Vinyals (2002) imprescindível que estas políticas sejam eficientes e eficazes, elas precisam de produzir efeitos práticos, precisam ter a capacidade de transformar o património existente em serviços com poucos custos, de maneira a melhorar o bem-estar das famílias. Mas é acima de tudo necessário que estas políticas sejam abrangentes o que não se verifica em Angola ou no município do Lubango, poucas sendo as famílias que beneficiam do apoio estatal, mesmo entre aquelas que exercem atividade no sector formal da economia.

As estratégias do Governo para combater ou diminuir a pobreza no município do Lubango não são do conhecimento da grande maioria das famílias que realmente necessitam de auxílio para a sua sobrevivência, pois não detêm acesso à informação sobre os programas de apoio social existentes e disponíveis, primeiro por estes serem pouco divulgados pelas instituições de direito, e segundo porque uma grande percentagem da população é pouco instruída, nunca teve acesso a um emprego formal, nunca fez descontos nem pagamentos de qualquer tipo de imposto ao Estado, o qual tem no apoio às famílias a legislação angolana sobre o trabalho e segurança social por base. Deste modo raras são as famílias no município que têm acesso a reforma, segurança social ou outro tipo de apoio do estado. Mesmo aquelas que possuem um trabalho formal ficam-se muitas vezes sem beneficiar dos seus direitos.

As organizações não-governamentais (ONGs), também são procuradas pelas famílias do município do Lubango que procuram fazer face às dificuldades diárias. Reconhecidas pelo estado como parceiras sociais para o planeamento e implementação de projetos sociais para o combate e redução da pobreza, estas organizações “são um dos segmentos mais fortes da sociedade civil angolana” (Venâncio M. 2018: p.169). As ONGs estão presentes em Angola desde os anos oitenta com o objetivo de oferecer ajuda humanitária às populações com grandes dificuldades. Desde então muitas foram as organizações não-governamentais nacionais que surgiram e mais tarde desapareceram. Segundo o Programa de Apoio aos Atores Não Estatais - PAANE (2015) Angola conta atualmente com cerca de 343 organizações registadas, nacionais e estrangeiras, sediadas, ativas e não ativas. Pode-se afirmar que no universo das 18 províncias as ONGs continuam maioritariamente sediadas em Luanda. Como refere a última publicação da Unidade Técnica de Coordenação das Ajudas Humanitárias (UTCH) (2014), a província da Huíla conta com 30 ONGs, todas com sede no município do Lubango e representações em alguns municípios e comunas. De entre estas podemos citar a UNICEF, o ACNUR, a ADRA – Ação para o Desenvolvimento Rural, a AMEH – Associação das Mulheres Empreendedores e Pequenos Negócios, a ADCESV – Ação para o Desenvolvimento e Combate à Exclusão Social e Vulnerabilidade das Famílias.

Estas ONGs encontram-se divididas entre as que se defrontam para construir e reconstruir infraestruturas sociais e aquelas que lutam pelo reconhecimento dos direitos humanos, apoiam a agricultura, a educação, o desenvolvimento comunitário, lutam pela valorização e empoderamento da mulher, pela proteção do ambiente, para o reforço institucional, e finalmente as que, entre outros objetivos direcionados para melhoria da qualidade de vida das populações, dirigem a sua intervenção para o combate à fome e pobreza, à exclusão social e ao desemprego.

Muitas ONGS internacionais acabaram por se retirar do território nacional com o fim da Guerra civil, pois consideraram que as condições existentes no país já não justificavam a sua presença e havia outros territórios ou países que necessitavam mais da sua presença. As que ficaram, para além de exercerem atividades próprias, prestam também apoio às atividades realizadas por ONG nacionais. Referem Roque e Paul (2001) que as ONG intervêm fundamentalmente em países com problemas sociais graves, países onde os Estados não são capazes de criar condições de segurança e estabilidade para os seus habitantes, ou ainda naqueles com fraca capacidade de obtenção de recursos. As ONG jogam em Angola um papel importante. No município do Lubango, estas organizações têm canalizado recursos para auxiliar as famílias mais carenciadas com o objetivo de lhes permitirem melhorar por si mesmas as suas condições de vida, principalmente nos bairros periféricos das zonas urbanas e nas zonas rurais, nas comunas (Hoque, Arimba, Quelemba Huila) onde estas organizações trabalham no terreno e conhecem as populações e as suas reais necessidades, e têm contribuído para impulsionar e apoiar o comércio informal, no sentido de proporcionar as famílias um caminho, ainda que incomum, capaz de garantir uma forma de sustentabilidade e desenvolvimento participativo que se pensa ser capaz de romper os ciclos de reprodução de pobreza. Elas colaboram no sentido de apoiar as populações rurais do município no aumento da produção agrícola, na formação profissional em artes e ofícios principalmente na zona urbana, na reintegração dos deslocados de guerra no processo produtivo, em ações educativas de promoção de ações de solidariedade, ajuda mútua, e autoajuda, prestam auxílio às famílias apoiando-as nos custos de implementação de micro empreendimentos que tenham por objetivo complementar a renda, concedendo algumas delas, como é o caso da ADRA acima referenciada, subsídios ou micro créditos para financiamento do arranque de pequenos negócios familiares. No município do Lubango alguns funcionários públicos e professores recorreram ao apoio de ONGs a fim de iniciarem um negócio e complementarem a renda proveniente dos baixos salários praticados pelo Estado.

As ONGs funcionam neste município como verdadeiros agentes difusores dos direitos e deveres inerentes ao exercício de cidadania, apoiando e difundindo uma sociedade mais justa. O esforço desenvolvido pelas ONGs é inegável, fazendo-se as suas ações sentir maioritariamente em situações de grandes calamidades ou em localidades onde as populações se encontram em situação de pobreza extrema, conquanto no município do Lubango as suas ações tenham, por motivos variados, servido mais para mitigar efeitos pontuais do que para capacitar as famílias com recursos para que sozinhas consigam sobreviver. “Em alguns casos as ajudas oferecidas pelas ONGs criam nas famílias uma situação de dependência e reforçam o ciclo de reprodução da pobreza em que as mesmas

se encontram” (AML, 2018: p.45). Podemos referir a título de exemplo algumas famílias que residem nas zonas periféricas e rurais do município que sobrevivem da agricultura de subsistência praticada em época chuvosa, que ficando à espera de receber insumos agrícolas em todas as estações de chuva, não se dão mais ao esforço de guardar sementes para os anos seguinte, e se tornaram assim fragilizadas, dependentes de um sistema de apoio sazonal.

Não conseguindo o estado cumprir o seu papel no município do Lubango, as famílias têm desempenhado um papel fundamental no combate à pobreza e suas consequências, procurando reunir recursos de ordem variada com o objetivo de suprir as suas necessidades. Neste município, a família e a casa ou residência não partilham forçosamente o mesmo espaço, situações havendo em que a distância entre ambas pode ser grande, desde escassos metros até quilómetros que nos levam para outras regiões rurais e urbanas. Esta linha de pensamento foi defendida por Osmont, Le bris e A. Marie (1981). Este distanciamento entre a família e a casa ou residência é usado como uma estratégia de sobrevivência pelas famílias locais, pois confere aos seus membros capacidade de potencializar os recursos existentes e captar novos recursos, tanto do meio rural quanto do urbano, recursos esses que são partilhados entre os membros da família nos vários espaços em que esta se encontra, garantindo deste modo a sua sobrevivência. As famílias formam uma “densa rede total que baseada na solidariedade, estruturam a sociedade que se compraz a ser pensada e vivida como essencialmente comunitárias” (Altuna, 1985: PP. 117-118). Elas interagem, mantém uma relação de dependência e comunicam entre si de modo a partilharem os recursos existentes Millá, (1996), em situações de angústia e aflição.

No município do Lubango cada membro da família, criança, adulto ou idoso, no meio rural ou urbano, procura usar os recursos que tem à sua volta, ou seja, todo aquilo que considera ser possível potencializar como recurso para manutenção da vida (Segalen, 1999). Considera não existir nada no meio que não possa ser utilizado pelas famílias para sobreviver. Sem medir esforços, as famílias desenvolvem estratégias formais e informais que compreendem não só a comercialização de produtos de natureza diversa nos mercados informais, as quais recorrem diariamente a estes mercados quer para comercialização quer para obtenção de bens e serviços de natureza variada, mas também para a colocação dos filhos na recolha de alimentos jogados no lixo ou a mendigar nos mercados informais, e ainda em frente de estabelecimentos comerciais ou escolas, em estradas, e em vias de circulação rodoviária de grande movimento nos centros urbanos.

Metodologia e fontes de informação

A escolha e a definição da metodologia de pesquisa num projeto de investigação nem sempre se apresenta como uma tarefa fácil e assertiva, algumas dúvidas relativamente ao tipo de métodos e técnicas que melhor se adequam aos dados que se pretendem trabalhar podem surgir. Daí ser primordial a escolha de uma metodologia que desempenhe a função de bússola norteadora da pesquisa.

O holismo parece-nos ser uma opção viável enquanto visão metodológica, pois permite-nos olhar para aldeias, comunas, vilas, cidades, países e separar o que existe de local e global, conjugando estratégias micro, meso e macrosociológicas, o que nos impulsionou a escolher o município do Lubango mais concretamente o mercado João de Almeida e fazer dele um laboratório de observação das interações sociais dos indivíduos com objetivo de compreender a sua importância para a rendibilidade das famílias, uma realidade que tem preocupado os munícipes e administradores destas localidades.

Marie A. (1998) defende que toda a história individual é influenciada pelas relações político-económicas, históricas e sociais, e é atravessada de forma particular pelos discursos construídos sobre os lugares sociais, imaginários e simbólicos, tendo segundo a mesma em conta o sentido que é sempre significativo independentemente de quem o vive e manifesta. Barth (1996) afirma que a sociedade resulta da ação dos indivíduos e as ações sociais acabam sendo o que resulta das ações e reações concomitantes dos mesmos enquanto agentes sociais. A realidade que pretendemos estudar é caracterizada, como diriam Burns e Flam, por sistemas múltiplos que convivem e convergem entre si, ou seja, pela existência de sistemas formais e informais, que resultam da “tensão entre a coordenação racional das atividades e o padrão espontâneo de informação de relações interpessoais, valores e crenças não oficiais” (Burns e Flam, 2000: p. 231).

O estudo insere-se neste sentido numa análise micro sociológica, incidindo sobre a compreensão da dinâmica dos atores sociais no mercado informal João de Almeida, na interação com o macro, análise das instituições sociais em que estão inseridos os intervenientes do mercado. A abordagem micro na interação com o meso permite-nos ter uma perspetiva mais ampla onde se articulam dados qualitativos e quantitativos de um universo maior de vendedores, o macro, pois o Lubango é apenas um dos 14 municípios da província da Huila e a Huila é apenas uma das 18 províncias pertencentes ao território angolano e o global por dar a possibilidade de entender e identificar falhas e disfunções nos sistemas sociais.

Para Hedrick, (1994); Reichardt e Rallis, (1994b); Tashakkori e Teddlie, (1998) referenciados por Robert Yin, (2006) diferentes visões do mundo podem emergir e ser identificadas a partir de suposições totalmente diferentes sobre a condução das pesquisas em ciências sociais, quando destacadas pelas interpretações contrastantes de quatro tópicos, que segundo Yin são: a natureza da realidade; a condução da pesquisa; a qualidade dos resultados da pesquisa e as relações causais. (Yin, 2006: p.15).

Para dar resposta aos objetivos do presente estudo, optámos fundamentalmente pela pesquisa qualitativa, não prescindindo, no entanto, da pesquisa quantitativa para realização da caracterização sociodemográfica da população. Na pesquisa qualitativa optámos pelo estudo de caso ou análise intensiva, complementada por algumas técnicas roubadas à grounded theory ou teoria fundamentada nos dados recolhidos, escolha esta que nos permite obter uma visão profunda e mais ampla do fenómeno estudado apoiando-nos na conjugação de técnicas e métodos. Recorremos ainda à análise de conteúdo com base nos estudos de Bogdan (1991) e Bardin (1977), uma vez que pretendemos explorar as subjetividades intrínsecas e particulares aos atores do mercado João de Almeida. Triangulando metodologias qualitativas e quantitativas procura-se compreender qual é a importância dos mercados informais para a rentabilidade das famílias da província da Huíla município do Lubango. Procurámos ter em consideração o mercado João de Almeida enquanto palco da ação dos atores, quer individualmente quer em grupo, o significado simbólico que os mesmos atribuem às suas ações no mercado.

3.1 - The grounded Theory ou teoria fundamentada nos dados

Desenvolvida no início da década de 60, para Barney Glaser e Anselm Strauss (1967), a teoria fundamentada nos dados (TFD), segue o costume das teorias qualitativas cuja doutrina assenta na ideia de que o significado do fenómeno analisado resulta das interações dos sujeitos no seu meio ambiente. Segundo Charmaz (2014) com uma clara influência do interacionismo simbólico e a rejeição da teorização a priori, esta teoria apresenta algumas semelhanças com as restantes teorias qualitativas, diferenciando-se, porém, pela forma como a mesma constrói o seu modelo teórico, ou seja, a sua teoria fundamental que assenta essencialmente nos dados recolhidos. Esta teoria revela-se uma metodologia importante e consistente para análise de objetos de estudo que envolvem interações humanas. A mesma “(...) visa compreender a realidade a partir da perceção ou significado que certo contexto ou objeto tem para a pessoa, gerando conhecimentos, aumentando a compreensão e proporcionando um guia significativo para a ação” (Gray,

2009: p.2), caracterizando-se pela análise e comparação constante. Aqui as experiências dos atores nos seus contextos é que fornecem as particularidades que permitem relacionar e construir modelos teóricos em diversas áreas das ciências sociais em especial em sociologia. Embora esta não seja a teoria que fundamenta a essência do nosso estudo, algumas das suas técnicas serviram para complementar outras de carácter qualitativo que adotámos.

É uma teoria cuja finalidade é criar, descobrir ou construir, conceitos, conexões entre conceitos, pressupostos, ou seja, compreender o fenómeno estudado com base nos dados recolhidos de forma indutiva ou dedutiva, sem recorrer a teorias, conceitos já existentes. Como referem Corbian e Strauss (1998) esta é uma teoria que é evidenciada, desenvolvida e analisada, através da recolha metódica dos dados e da sua análise.

Strauss e Corbin (1998); Gleser (2005) referem que a recolha de dados na teoria fundamentada nos dados, pode ser feita através de entrevistas e observações. As entrevistas podem ser: estruturadas, semiestruturadas ou livres, de acordo com a decisão do pesquisador. Já a análise de dados é feita com base em três etapas que dependem umas das outras, onde o cumprimento de uma não é condição para não se retornar às etapas anteriores, uma vez que o movimento é circular.

O processo de codificação visa a redução dos dados, com o objetivo de se chegar à teoria. É importante frisar que nesta teoria o raciocínio crítico e reflexivo, deve fazer parte do processo de construção de conhecimento do início até ao fim, tendo sempre em atenção o carácter subjetivo da realidade durante todo o processo, com o intuito de reconhecer a ligação entre as diversas categorias.

Através da análise de dados, novas posições ou entendimentos teóricos podem emergir. É uma teoria que exige do investigador um elevado grau de sensibilidade, percepção para entender, identificar e diferenciar o que os dados querem transmitir e o grau de importância destes mesmos dados sem a presunção de negar, contrapor ou comprovar os resultados obtidos. O investigador pode seguir novos rumos, mudar o seu foco à medida que vai recolhendo dados novos.

Um dos aspetos característicos desta teoria é a construção de *memos*, uma forma de registo que possibilita a construção teórica, técnica esta que foi durante o nosso trabalho bastante útil para registar a interpretação dos dados, estabelecer a ligação com conceitos já existentes, deixar lembretes, formular instruções sobre determinado dado ou facto, *memos* que serviram de auxílio para delinear as estratégias a serem seguidas pelo estudo, para resolver problemas encontrados no percurso da recolha dos dados, bem como para construção teórica com base nos dados recolhidos. Para o nosso estudo foram utilizados *memos* teóricos, metodológicos e de observação.

Durante o decurso do nosso trabalho na altura da criação de categorias percebemos que os dados obtidos eram insuficientes para dar resposta aos objetivos traçados, o que nos levou a voltar ao terreno para fazer uma recolha orientada de dados com objetivo de responder algumas questões que ao longo do trabalho foram surgindo. Com base em algumas técnicas desta teoria foi possível retornarmos ao terreno para recolha de dados sobre o que os participantes do estudo fazem em termos de ação e interação.

3.2 - O estudo de caso

Tendo em atenção o nosso tema, *Os mercados informais e a rendibilidade das famílias: estudo de caso do mercado João de Almeida* na província da Huila, município do Lubango, optámos pelo estudo de caso como metodologia para realização da nossa pesquisa. Primeiro porque acreditamos que este tipo de metodologia, por ser abrangente e quase completa, por olhar para o investigador como o principal instrumento de pesquisa, “com a lógica de planeamento incorporando abordagens específicas à coleta de dados e à análise de dados” (Yin, 2001: p. 33), o tipo qualitativo quando “implica uma ênfase nos processos e significados” (Garcia; Quek, 1997: p.451) ou quantitativo quando “preocupa-se com a medição objetiva e quantificação dos resultados” (Godoy, 1995: p.58), e ainda por permitir a triangulação metodológica de métodos e técnicas, é capaz de dar resposta aos objetivos que pretendemos alcançar. Segundo porque esta metodologia nos permite trabalhar de forma intensiva e pode ser usada em pesquisas de natureza exploratórias, descritivas como é o caso da nossa.

Segundo Boaventura (2005), o estudo de caso possui uma metodologia de pesquisa classificada como aplicada, na qual se procura a aplicação prática de conhecimentos para a solução de problemas sociais. “[...] é uma estratégia de pesquisa que busca examinar um fenómeno contemporâneo dentro de seu contexto” Prodonov e Freitas, 2013: p.60), respeitando o espaço e o tempo em que o fenómeno acontece. Gil (2008) complementa afirmando que as pesquisas desta natureza estão voltadas para a rápida execução de conhecimentos numa realidade imprevisível ou subjetiva, “cuja essência é tentar esclarecer uma decisão, ou um conjunto de decisões, seus motivos, implementações e resultados” (Gil, 2010: p. 37).

Merriam, (1998) apresenta três características que segundo a autora devem fazer parte de qualquer investigador que procura fazer um Estudo de caso que são: tolerância à ambiguidade; comunicação e sensibilidade. Podemos dizer que existem tipos diferenciados de estudos de caso, Yin, (2001); Prodonov e Freitas (2013) falam de

estudos de casos únicos e estudos de casos múltiplos. Stake (1995) distingue três tipos de estudo de caso: estudo de caso intrínseco; estudo de caso Instrumental e estudo de caso coletivo, este último correspondendo ao que os autores Yin (2001) e Prodonov e Freitas (2013) designam como estudo de caso múltiplos, que ao nosso ver é aquele no qual a nossa pesquisa se integra por agregar tanto as características do primeiro como as do segundo tipo de estudo de caso defendidos por Stake (1995).

Yin (2001) refere que esta diferenciação prevê estratégias diferentes para cada tipo de estudo de caso e é indispensável, pois, para George e Bennet (2004) a mesma possibilita a escolha mais adequada dos métodos e técnicas de recolha de dados a serem utilizados para cada tipo de estudo de caso.

3.3 - Trabalho de campo

A província da Huíla, o município do Lubango em particular apresenta um número significativo de mercados informais, que a partir dos anos oitenta começaram a ganhar vida e passaram a fazer parte da paisagem dos bairros da cidade e suas periferias. A escolha recaiu sobre o mercado João de Almeida pelo facto do mesmo representar o maior mercado informal da região sul de Angola, superado apenas pelos maiores mercados informais da capital do país.

Durante a nossa investigação procurámos estudar o mercado, incluindo todos os espaços que o compõem, quintalões, quintais de casas alugados, áreas periféricas e afins, parques para camionagens, espaço destinados a motoqueiros e taxistas e outros, de forma a recolher informações que nos dessem a possibilidade de conhecer o mercado e a sua realidade tendo em conta a totalidade dos seus espaços.

A pesquisa no terreno ocorreu em quatro etapas. A primeira, realizada entre maio e junho de 2014, tinha por objetivo visitar o mercado com um olhar diferente do habitual, pois como membro da comunidade e da localidade onde o mercado está localizado, conhecia e frequentava o mercado. Nesta primeira fase tentámos ultrapassar alguns juízos de valor e ideias pré-concebidas, procurámos fazer um reconhecimento e procurámos compreender quais eram as reais possibilidades de tornar o mercado João de Almeida um objeto de estudo e procurámos também compreender que abordagem ou perspectiva do mercado poderíamos adotar para melhor responder as nossas interrogações. Nesta fase percorremos o mercado diversas vezes em reconhecimento de todos os espaços que o compõem. Descobrimos espaços para nós desconhecidos e novos espaços acabados de surgir, tendo, pois, esta etapa sido enquanto pesquisadora uma fase de reconhecimento,

de estabelecimento de um primeiro contacto com a população alvo e os responsáveis do mercado.

A segunda etapa foi realizada entre outubro de 2014 e maio de 2016, fase esta que se caracterizou pela aplicação de entrevistas exploratórias e por um trabalho mais profundo de observação. Através de um guião de observação onde registámos uma grande quantidade de informação relativa aos serviços prestados no mercado, ao tipo de produtos vendidos, à origem dos mesmos, à qualidade, as questões relacionadas com as infraestruturas e o comportamento da população ou amostra, bem como de um diário de campo que ajudou a completar um conjunto de informações registadas, muitas vezes em forma de notas ou *memos*, sobre a linguagem verbal e corporal dos indivíduos, sobre os seus anseios, acontecimentos ou factos que ocorriam diariamente e de possível interesse para a investigação. Nessa fase contabilizámos os quintalões existentes e alguns serviços prestados, não tendo sido conquanto possível categorizar o mercado na sua totalidade dada a sua dimensão e o pouco tempo que tínhamos disponível para realizar o trabalho de campo e aplicar os inquéritos aos 250 vendedores do mercado João de Almeida. Nesta fase aplicamos o inquérito.

A terceira fase ocorreu entre os meses de novembro de 2016 e entre abril de 2017 e janeiro de 2018, fase da pesquisa na qual aplicamos e concluímos as entrevistas aos comerciantes do mercado João de Almeida incluindo os pertencentes ao grupo étnico nyaneka-nkhunbi. As entrevistas permitiram aprofundar as informações recolhidas e foi bastante interessante compreender a importância que o mercado tem para os comerciantes enquanto espaço de não só empregabilidade e de rendibilidade, mas também de sociabilidades interação e troca de experiência, enquanto ainda um espaço vivido e sentido. Nesta fase reforçámos e revimos as nossas observações e ainda analisámos 1016 (mil e dezasseis) processos individuais relativos aos comerciantes do mercado João de Almeida que fizeram o cadastramento a fim de obterem um local fixo de venda. A análise destes processos permitiu-nos identificar e caracterizar os comerciantes do mercado quanto à sua origem, naturalidade, idade, sexo e local de residência. Esta fase tinha por objetivo finalizar as nossas observações e através das entrevistas colher informações que nos permitissem concluir o trabalho de campo.

A quarta e última fase foi realizada em 2019, entre os meses de maio e agosto, pois estando o nosso trabalho de pesquisa já numa etapa bastante avançada sentimos a necessidade de retornar ao terreno para preencher algumas lacunas e esclarecer algumas dúvidas que foram surgindo ao longo da pesquisa. Nessa fase voltámos a entrevistar sete comerciantes, sendo que dois eram o primeiro e o atual administrador do mercado João de Almeida, e os cinco restantes eram comerciantes que já haviam sido entrevistados anteriormente.

Os comerciantes, entrevistados numa segunda vez foram selecionados tendo em conta a sua disponibilidade e interesse em participar na entrevista, sendo os que mais à vontade se mostraram e que exibiram maior apetência para responder às questões colocadas nas entrevistas anteriores os preferencialmente selecionados.

Nesta fase foi possível confirmar alguns dados obtidos e verificar se os mesmos tinham sofrido alguma alteração. Esta etapa foi dedicada à conclusão das observações e à efetivação das últimas entrevistas realizadas para suprir lacunas e esclarecer quaisquer dúvidas que foram surgindo ao longo do trabalho. De referir que nesta altura os entrevistados já se encontravam a comercializar os seus produtos maioritariamente no mercado mutundo, sendo que uma vendedora permanecia no mercado João de Almeida e outra estava localizada na praça do peixe ou Boca da Humpata.

O trabalho teve momentos nímios, assoberbados e ligeiros, conforme a disponibilidade, entrega e disposição da população alvo. A deslocação para o terreno foi usualmente efetuada com recurso a transporte próprio, mas por vezes com recurso a candongueiros ou kupapatas, dependendo muito a escolha do meio de transporte do espaço em que decorreria o início do trabalho, pois não é possível aceder de carro a alguns espaços do mercado João de Almeida, estando os trajetos pejados de pequenos caminhos muito estreitos entre casas.

Refiro isto porque o tempo de deslocação de e para o mercado de candongueiro foi também dedicado à pesquisa, no encontro com comerciantes que se dirigiam ao mercado para comercializar a sua mercadoria, oportunidade que aproveitava para estabelecer contacto estes, muitos dos quais se mostraram abertos ao diálogo e disponíveis para prestar informações e apoiar no que fosse possível.

A presença no mercado enquanto espaço de pesquisa envolveu a participação de forma efetiva no quotidiano dos comerciantes do mercado, trabalhar diariamente com eles ao longo de vários meses. Fazer a seu lado as mesmas tarefas, vivenciar as suas dificuldades e alegrias no trabalho foi extremamente importante para o estabelecimento de vínculos de confiança de maior solidez que permitiram não só o acesso a informações que de outro modo não teríamos conseguido recolher, mas também potenciar uma melhor análise das informações recolhidas, por forma a alcançar o nosso objeto de estudo. Vários foram os momentos de um certo oportunismo, que visava poupar tempo e recursos, mas gostaria de salientar que essas oportunidades advieram de uma relação recíproca entre iguais que estabelecemos com os operadores do mercado.

Esta proximidade permitiu-nos apreciar quão difícil é a vida de um comerciante informal. Homens e mulheres que optam por este tipo de trabalho fazem grandes sacrifícios, as mulheres muito em particular, pois, contrariamente aos seus colegas do sexo masculino, vivem sempre com a culpa de não conseguirem acompanhar

devidamente a educação dos filhos depois que estes começaram a frequentar o ensino primário.

Como ser humano não foi possível depararmos-nos em muitas ocasiões com comerciantes do mercado em dificuldades de transporte da sua mercadoria sem que oferecêssemos a nossa ajuda, ou sem que prestássemos auxílio a comerciantes que precisassem de se deslocar rapidamente para o hospital mais próximo por motivos de doença do filho que durante o dia de trabalho carregam às costas.

Durante a pesquisa verificaram-se algumas situações singulares como pedirem-me para dar o meu nome a uma filha recém-nascida, ser convidada para festas de casamento ou batizado, ou mesmo para ser madrinha de batismo ou casamento. Esta proximidade possibilitou um “estar com” e “estar em”, ou seja, permitiu um olhar mais próximo, mais íntimo, um vivenciar a vida dos comerciantes para além dos mercados.

Durante o trabalho de pesquisa, o essencial era compreender a dinâmica interna do mercado, o significado simbólico que os atores atribuem à sua atividade no mesmo, a importância deste enquanto local de atividade laboral que permite o sustento das famílias, em suma, compreender o mercado enquanto espaço de sociabilidades e solidariedade. Para o efeito, foi importante fazer entender a mensagem que, tendo por propósito mais do que um mero registo descritivo do mercado, a pesquisa era também uma forma de chamar atenção das autoridades para a importância da atividade informal como forma de empregabilidade das famílias, e como tal de combate à fome e à pobreza, o que explica o crescimento extraordinário destes mercados ao longo dos últimos anos, resultante pois da fase de agravamento da crise económica e financeira que o país atravessa.

O tempo que durou a pesquisa, o diálogo com alguns dos comerciantes e trabalhadores da administração do mercado, permitiu-nos uma certa aproximação, vinculação, ligações que se caracterizam como novas relações, novas redes de sociabilidade, “regressar e ser bem recebida”

3.4 - Seleção dos Entrevistados, Inquiridos e amostra

A seleção da amostra não é um processo fácil, interrogações relativamente à representatividade e à não representatividade da população são sempre levantadas. O tamanho e a qualidade da amostra, entendida como “um subconjunto de indivíduos da população-alvo, sobre o qual o estudo será efetuado, devem ser uma preocupação maior para o investigador” (Prodonov e Freitas, 2013: p. 98). Em pesquisa qualitativa, uma quantidade maior ou menor de informantes não define a aceitabilidade e a autenticidade

das opções amostrais. Minayo, (1992) defende que o grupo de sujeitos que compõe os elementos com o título de informantes deve ser heterogêneo, de maneira a espelhar as múltiplas experiências que caracterizam o grupo, de modo a representá-lo assim com maior veracidade Minayo (1992). O investigador, ao selecionar uma parcela da população, espera sempre que esta reflita o universo, o objeto de estudo.

O presente estudo, de pendor exploratório e descritivo, foi realizado a partir de 250 inquéritos de administração indireta aos comerciantes do mercado João de Almeida com idades compreendidas entre os 18 e os 57 anos sendo 83 do sexo masculino e 167 do sexo feminino. Os inquéritos foram entregues aos inquiridos no mercado e recolhidos no mesmo dia.

No entanto, com o intuito de obter um conjunto de informações mais profundas, foram administradas 44 entrevistas (em anexo designadas de entrevistas do grupo a), sendo que destas, 15 foram efetuadas a comerciantes do mercado com idades compreendidas entre os 18 e os 59 anos residentes no município do Lubango 7 do sexo feminino e 8 do sexo masculino; 16 entrevistas foram realizadas a comerciantes do mercado pertencentes à comunidade nyaneka-nkhumbi, com idades compreendidas entre os 16 e os 45 anos, dos quais 11 eram do sexo feminino e 5 do sexo masculino; 6 foram levadas a termo aos funcionários da administração do mercado, destes 5 do sexo masculino e 1 do sexo feminino. Neste grupo conta-se o primeiro administrador do mercado João de Almeida Porém na altura do tratamento dos dados sentimos a necessidades de preencher algumas lacunas de informação, o que nos fez regressar ao terreno para a realização de mais 7 entrevistas (designadas em anexo de entrevistas b). Destas 7 entrevistas, 2 foram administradas aos administradores do mercado (o primeiro e o atual) e 5 foram efetuadas a comerciantes do mercado João de Almeida.

De referir que, embora a transcrição das 16 entrevistas ao grupo a) administradas aos entrevistados do grupo étnico nyaneka-nkhumbi seja incluída no anexo a este relatório o mesmo não incluirá a sua análise, uma vez que esta alargaria em demasia o âmbito do trabalho.

Dadas as características do contexto e da população em estudo, optámos por uma amostra diversificada para os inquiridos e para os entrevistados. No entanto para os entrevistados pertencentes à comunidade nyaneka-nkhumbi no mercado João de Almeida foi utilizada a amostragem não probabilística do tipo bola de neve, um tipo de amostragem em que apenas um grupo inicial de entrevistados é selecionado de forma aleatória, resultando a seleção dos restantes de indicação dos entrevistados do grupo aleatório de partida. No nosso estudo selecionámos 6 comerciantes que nos conduziram aos outros 10 subsequentes, com base nas informações que os primeiros 6 nos foram fornecendo.

Para a realização das entrevistas procurámos um local calmo que oferecesse condições para a concentração de ambas as partes, entrevistador e entrevistado, que variou entre a sala de espera das instalações da administração do mercado João de Almeida, e a sala estar da casa de uma das donas de um dos sub-mercados do João de Almeida que pronta e afavelmente se disponibilizou para ajudar.

Foram ainda analisados 1016, processos individuais de vendedores do João de Almeida cadastrados pela administração municipal, retirados aleatoriamente de um universo de mais de 6000 processos individuais. Processos estes que se encontram arquivados no edifício da administração do mercado João de Almeida. De referir que os funcionários da administração do mercado se mostraram sempre disponíveis para prestar qualquer informação solicitada, tendo inclusive dispensado auxílio na sensibilização dos vendedores para a sua participação na pesquisa.

3.5 - Observação participante direta

A recolha de dados é uma tarefa exaustiva, que requer uma atenção minuciosa ao meio ambiente onde a observação está a ser realizada. Na nossa pesquisa optámos pela observação direta participante e intensiva para melhor recolher e compreender as informações sobre o nosso objeto de estudo e seus intervenientes. Esta técnica foi utilizada com o objetivo de recolher informações relativas à caracterização do mercado enquanto espaço físico, à categorização dos produtos comercializados, às relações que se estabelecem entre os diferentes intervenientes do mercado, quer entre géneros, quer de poder. O propósito era a oportunidade para observar se no mercado existe uma estratificação social, bem como o recurso a estratégias de solidariedade e a objetos de proteção, como por exemplo amuletos. Recorremos à referida técnica ainda para recolher informações sobre comportamentos e atitudes relacionadas com o exercício da atividade no mercado informal que de outro modo não seriam acessíveis, com o intuito de confirmar ou não os dados obtidos através dos inquéritos e das entrevistas.

O facto de pertencermos à localidade em estudo e trabalharmos na administração municipal do Lubango facilitou, até certo ponto, a nossa introdução no objeto em estudo, o mercado informal João de Almeida.

Tendo em vista a aceitação pelos membros do grupo, dirigimo-nos aos serviços da Administração Municipal do Lubango responsáveis pela administração do mercado e requisitámos uma bancada onde todos os dias úteis da semana durante o período da tarde, e nos fins de semana durante o período da manhã, efectuámos a venda informal

de produtos da cesta básica e de produtos oriundos da agricultura de subsistência. Este processo decorreu durante seis meses consecutivos em 2015 e prolongou-se até maio de 2018 de forma intermitente ou esporádica até 2019.

De referir que, o fato de ocupar a bancada apenas num dos períodos do dia levou-me a, à semelhança de outras vendedoras proprietárias de bancadas que apenas exerciam a sua atividade comercial durante parte do período de atividade do mercado, alugar a bancada a outra vendedora durante o período de não ocupação efetiva da nossa bancada, ficando assim a mesma ativa durante todo o horário de funcionamento do mercado. Com o passar do tempo, mais que alugar a bancada por meio período, passei a partilhá-la com a minha sub-locatária também no período em que me encontrava a comercializar, passando a mesma a, pelo preço do aluguer de um único período, estar presente nos dois períodos do dia. Esta situação representou com o tempo uma vantagem, pois esta vendedora conhecia bem o mercado e um grande número de operadores, o que facilitou largamente a minha integração.

A comerciante com quem partilhava a bancada, apercebendo-se da minha falta de experiência na venda informal, ofereceu solidariamente o seu auxílio, mostrando-se sempre muito atenciosa. Foi esta quem me indicou, desde os locais de compra por grosso de produtos agrícolas a preços mais acessíveis para revenda mesmo a armazéns, num dos quais me chegou a apresentar a alguém da sua confiança que, caso por alguma razão viesse a necessitar, poderia facilitar uma possível obtenção de crédito (kilapi). Não posso descrever quanto este processo contribuiu para a minha aprendizagem dos segredos do mercado.

Ainda que da minha parte houvesse sempre um esforço no sentido de manter a neutralidade da pesquisa, o tempo em que esta decorreu serviu para nos aproximar. Acabámos por criar laços de solidariedade e de um certo grau de confiança, tendo-se tornado frequentes situações de apoio mútuo, chegando esta operadora a oferecer-se para comercializar os nossos produtos nos nossos períodos de ausência. Criou-se pois uma situação de inter-ajuda muito típica não só do mercado mas da grande generalidade da população angolana.

Partilhar a bancada com uma vendedora mais experiente contribuiu largamente para o grau de acuidade da observação, pois facilitou todo o processo de adaptação ao meio e integração neste, sendo rapidamente vista como um membro do grupo, comportando-se os operadores de maneira natural sem se importarem com a minha presença no terreno. Travámos assim conhecimento com um grande número de vendedores e vendedoras, tendo tido muitas vezes acesso a um conjunto de informações privilegiadas, algumas de natureza familiar e pessoal que de outro modo nos estariam vedadas.

A observação participante permitiu a aquisição de conhecimentos sobre os problemas dos vendedores, compreender o significado que os mesmos atribuem ao seu trabalho e observar as relações que os mesmos mantêm entre si, com a clientela e com os funcionários da administração do mercado. Mais, permitiu-nos olhar para o mercado e categorizá-lo de acordo com o tipo de mercadorias vendidas tendo em conta os serviços prestados. Em mais do que um momento, esta técnica de recolha de dados foi um recurso que nos possibilitou compreender não só a realidade estudada, mas também determinados conceitos e teorias sobre o nosso tema. A interação com os vendedores levou-nos também à descoberta do seu universo vivido e permitiu-nos trabalhar dentro do quadro de referência dos vendedores do mercado e entendermos o seu ponto de vista a partir de uma perspetiva interna.

Com a utilização desta técnica de recolha de dados foi possível identificar e obter provas a respeito de objetivos que orientam o comportamento no mercado dos diversos operadores e, de certa forma, regulam as suas ações, sem que deles os próprios estejam conscientes. Tudo isso foi possível sem ocultar dos observados os objetivos da investigação.

3.6 - Pesquisa documental

Para Gil (2008) a pesquisa documental, arrisca-se pelas suas peculiaridades a ser confundida com a pesquisa bibliográfica. Porém estas duas formas de pesquisa diferenciam-se pela essência das suas fontes. Enquanto a primeira se baseia em materiais que ainda não receberam um tratamento analítico ou que podem ser analisados de acordo com os objetivos da pesquisa, a segunda apoia-se nos contributos de vários autores a determinado tema.

Na realização do nosso trabalho, a pesquisa bibliográfica é transversal a todas as fases de elaboração do trabalho. Através deste tipo de pesquisa tivemos a possibilidade de recolher informações que permitiram caracterizar o nosso objeto de estudo e selecionar as teorias afins, bem como delinear aquele que viria ser o percurso do nosso trabalho, tendo para isso escolhido obras e documentos locais, que nos levaram a explorar e reforçar a análise da informação recolhida com maior cuidado.

Este tipo de pesquisa possibilitou-nos a revisão constante do estado da arte, a análise, leitura e releitura de alguns conceitos-chaves para compreensão do fenómeno do comércio informal no continente africano e em Angola no município do Lubango.

No decorrer da nossa pesquisa, recorremos a documentos em arquivos públicos, bibliotecas em Portugal e Angola — biblioteca municipal do município do Lubango,

fotografias, gráficos, documentários televisivos, mapas e artefactos conservados no museu provincial da Huíla, bem como a fontes estatísticas, nomeadamente a dados do INE — Instituto Nacional de Estatísticas referentes à província da Huíla, município do Lubango.

Para complementar o estudo principalmente para questões relacionadas ao comércio informal recorreremos a documentos fidedignos disponibilizados na internet, dada a sua atualidade e disponibilidade.

3.7 - Entrevista semi-estruturadas

Para P. Bourdieu (1972) nas ciências sociais, o discurso dos sujeitos entrevistados é revelador de condições estruturais e de sistemas de valores bem adequados às vivências particulares, numa dinâmica onde o micro e o macro convergem e interagem. As entrevistas podem ser estruturadas, semiestruturadas ou abertas, tendo nós optado na realização deste trabalho por este último tipo por pensarmos ser o que, pelas suas características, melhor responde aos objetivos da nossa investigação o que mais se destaca na recolha de informações com maior grau de profundidade.

Recorremos às entrevistas numa fase avançada da nossa investigação, já depois da administração dos inquéritos, quando percebemos que estes não nos permitiriam ter acesso a um conhecimento mais profundo da realidade que estávamos a estudar. Havia perguntas que foram surgindo e que ao nosso ver careciam de resposta. Recorremos assim à entrevista com o propósito de analisar com maior profundidade a importância que a atividade comercial no mercado informal tem para rentabilidade das famílias, compreender se esta atividade contribui para concretização de projetos a curto, médio e longo prazo, bem como entender a relação entre os diferentes agentes que compõe o mercado — funcionários da administração, associação de comerciantes, comerciantes e clientes — e finalmente alcançar o significado simbólico que o mercado informal tem de forma mais profunda para os comerciantes que nele operam.

A necessidade de entrevistar alguns comerciantes prende-se com a tentativa de entender e verificar as suas atividades diárias ligadas ao informal, pois a entrevista possibilita o aumento do grau de profundidade dos elementos de análise recolhidos, através de uma recolha diversificada de dados sobre a realidade social dos indivíduos.

Como referido anteriormente, foram efetuadas no total quarenta e quatro entrevistas, 15 tendo por objeto os vendedores do mercado com idades compreendidas entre os 18 e os 59 anos residentes no município do Lubango, dos quais 7 eram do sexo feminino e 8 do masculino; 16 entrevistas foram aplicadas a vendedores do mercado pertencentes a

comunidade nhaneka-nkhumbi, com idades compreendidas entre os 16 e os 45 anos; sendo que 11 eram do sexo feminino e 5 do sexo masculino; 6 foram aplicadas aos funcionários da administração do mercado e 1 entrevista foi aplicada ao primeiro administrador do mercado João de Almeida. Durante o nosso trabalho, enquanto fomos relendo as informações obtidas pelas entrevistas foram surgindo novas questões e para dar resposta as mesmas tivemos a necessidade de regressar ao terreno onde voltamos a realizar 7 entrevistas b) destas 5 foram administradas a comerciantes que já haviam sido entrevistados, foram selecionados para tal, aqueles que se mostram mais abertos a responder nas primeiras entrevistas, voltamos ainda a entrevistar o primeiro e o último ou atual administrador do mercado João de Almeida.

Por forma a evitar que alguém se sentisse marginalizado ou preterido, as entrevistas foram feitas de forma aleatória, colocando os vendedores em posição de escolha, o que, dado a heterogeneidade da amostra, permitiu recolher informação diversificada.

Procurámos incluir na nossa amostra indivíduos localizados nos vários espaços que constituem o mercado João de Almeida, com inclusão dos seus sub-mercados e áreas periféricas, também ocupadas com um grande número de vendedores, como é o caso da lixeira¹³ e do cadespacho¹⁴. Por nos apresentarmos como vendedora, proprietária de uma bancada de venda onde trabalharmos em parte time, e simultaneamente como funcionária da administração local e professora, rapidamente ganhámos a empatia dos operadores, que ao tomarem conhecimento do nosso trabalho se ofereciam para participar nas entrevistas. Lamentavelmente, a escassez de tempo não permitiu entrevistar todos os comerciantes que mostraram disponibilidade para participar.

Quanto aos entrevistados da comunidade nhyneka-nkhumbi, no início tivemos alguma dificuldade, pois mesmo tendo sido aceite pelos vendedores em geral, os vendedores deste grupo étnico apresentavam alguma resistência, apenas ultrapassada com o apoio da minha avó — pertencente a esta etnia — que fez questão de me acompanhar por diversas vezes, tanto para apoio à venda de produtos no mercado quanto na altura em que tinha de realizar entrevistas a indivíduos deste grupo étnico, apresentando-me como uma filha da terra, alguém que compreendia as suas tradições e a sua língua, alguém que fazia parte do grupo, tendo muitas vezes recorrido a demonstrações de uma possível relação de parentesco biológico ou de afinidade, posto que ela própria tinha nascido na

¹³Lixeira - local onde por largo tempo foi depositado parte do lixo da cidade, agora encerrado. Atualmente, ainda com enormes quantidades de lixo, porém dada a sua proximidade ao mercado e o crescimento deste tornou-se sua parte integrante. Funcionando como sub-mercado do mercado João de Almeida, a lixeira alberga vendedores com capital extremamente reduzido, que se encontram em situação de pobreza extrema e de grande vulnerabilidade, normalmente idosos e crianças que vendem essencialmente bens alimentares provenientes da agricultura familiar e procuram evitar o pagamento de taxas por ocupação de espaço de venda.

¹⁴Cadespacho - sub-mercado, onde se vendem os produtos normalmente de baixa qualidade a preços mais acessíveis, com a intenção de despachar a mercadoria. Neste local predomina a venda de fardo (roupa usada) com alguns defeitos ou nódoas a um preço muito mais reduzido do que o praticado dentro do mercado.

mesma comunidade e conhecia a linhagem dos seus membros da comunidade dos seus antepassados. Rompida essa barreira inicial, as entrevistas com aqueles que se ofereceram para participar decorreram de forma aberta, não era mais uma estranha e passei a ser uma omukulukai¹⁵ — filha da terra e herdeira da tradição.

Algumas entrevistas foram realizadas na administração do mercado e outras na casa da proprietária de um quintalão¹⁶. O recurso a estes lugares pareceu-nos ser adequado uma vez que trabalhámos e jogámos com a disponibilidade de tempo de cada um dos entrevistados, o facto de não haver necessidade de os afastar do seu local de trabalho, e logicamente do proveito que isso nos traria. Durante as deslocções também fomos descobrindo pormenores que ajudaram a complementar as nossas informações.

Recorremos a este método, porque acreditámos que o mesmo permitiria recolher através da conversação enquanto ato social informações precisas e fidedignas, permitindo àqueles que não sabem ler nem escrever participarem sem constrangimento. Este método nos permitiu compreender os sentimentos dos vendedores a sua as razões por detrás da sua conduta e os fatores que os influenciam.

3.8 - Constrangimentos e Questões éticas

Fazer pesquisa sobre o, e no continente africano não é uma tarefa fácil, tendo muitas vezes de lidar com a escassez de recursos bibliográfico não pela sua não existência mais pela dificuldade de acesso aos mesmos, razão pela qual os investigadores que se embrenham nessa tarefa não raro fazem uso de fontes orais e documentais para o enriquecer do estudo, havendo, contudo, que atentar que algumas destas fontes podem conter informações pouco fiáveis e por vezes inverídicas.

Tal facto prende-se com a escassez de material bibliográfico produzido por investigadores sobre o que é local, pese embora a existência hoje de um grupo muito maior de estudiosos africanos e não só a fazer estudos sobre o continente, estes são ainda insuficientes e de difícil acesso. As fontes orais aparecem ainda hoje como um recurso quase incontornável para pesquisa em algumas áreas, pois surgem-nos muitas vezes como a única alternativa para obtenção de dados, o que exige um redobrar de esforços no que concerne a veracidade ou credibilidade das informações recolhidas.

¹⁵ Mukulukai/omukulukai - condição de iniciada e dos atributos ligados a esta condição, transmitida dentro do círculo familiar ou herdada de mãe para filha quando é reconhecida à depositária sabedoria adquirida durante o seu percurso de vida no seio da comunidade da qual faz parte por herança genética consanguínea e matrilinear.

¹⁶ Submercado no interior ou periferia do mercado João de Almeida.

Os fins e objetivos da presente investigação foram explicados a todos os inquiridos e entrevistados através de uma linguagem que acreditamos ser compreensível e adequada ao contexto. Os mesmos foram informados sobre a garantia de confidencialidade da informação e anonimato dos participantes, assim como lhes foi pedido o consentimento para gravar e filmar as entrevistas caso tal fosse necessário. De realçar que apesar das entrevistas decorrem em vários cenários estas realizaram-se sempre com porta fechada ou semiaberta quando solicitado pelos entrevistados.

Relativamente às dificuldades que sucederam durante as entrevistas há que ter em consideração o facto das mesmas serem conduzidas com um grupo bastante heterogéneo, em termos de linguagem, de idade, e em alguns casos de grau de formação e conhecimento da língua portuguesa. Este fato criou muitas vezes dificuldades na compreensão por alguns entrevistados de, tendo no caso de algumas questões sido necessário adaptar várias vezes a linguagem de forma a torná-la perceptível para os entrevistados, com recurso algumas vezes a termos das línguas locais. No caso dos vendedores do grupo étnico nhaneka-nkhumbi, embora todos tivessem contacto com a língua portuguesa e conhecessem um grande número de palavras, muitos foram os que não conseguiam perceber as questões, obrigando-nos a repetir várias vezes as questões e a utilizar diferentes vocábulos, e a fazer muitas vezes uso da língua tradicional nhaneka para nos fazermos entender. De salientar que este obstáculo tinha sido previsto e tido em linha de conta aquando da elaboração do instrumento de pesquisa.

Uma outra dificuldade com que nos deparámos foi o facto de alguns entrevistados que, embora se tenham livremente oferecido para participar na entrevista, se tenham mostrado pouco expressivos, desconfiados mesmo, com patente dificuldade em falar abertamente sobre alguns assuntos como é o caso das questões relacionadas com a feitiçaria e a forma de angariação de clientela. Assim, apesar da relação de empatia que tínhamos desenvolvido, nesta questão mostravam-se tímidos e receosos ao dar algumas respostas. De referir que foi feito um esforço no sentido de ultrapassar essa barreira, porém o tema é em si ainda tabu para as comunidades locais, que evitam falar abertamente sobre o mesmo principalmente com pessoas fora do círculo mais restrito de parentesco.

O Mercado João de Almeida

O mercado informal João de Almeida faz parte do cenário do município do Lubango e tornou-se uma referência para todos aqueles que visitam a cidade. Ponto de encontros e desencontros, lugar de chegada e partida, alguns consideram-no o coração da cidade, um ponto turístico incontornável, quer para fazer compras quer para entrar em contacto com a vida real dos habitantes locais. Integrando comerciantes de mercadorias de natureza diversificada, é um espaço onde um número significativo de indivíduos encontra uma ocupação, um trabalho que contribui para angariação de renda para o sustento de suas famílias. “A sua importância remete não apenas para a dimensão económica, mas também para a dimensão sociocultural, uma vez que estamos em presença de instituições concretas com história e com presença marcante no imaginário da sociedade” (Lopes, 2007: p.46) huilana e lubanguense.

Este mercado é responsável não só pela oferta de produtos para consumo das famílias, mas também pelo abastecimento de mercadorias ao mercado formal, recorrendo não raras vezes muitas empresas ao mesmo na sua procura de mercadorias para poderem funcionar.

A localização geográfica do mercado representa uma vantagem competitiva, pois que este se situa na área urbana da cidade, próximo de estradas nacionais que permitem a entrada e saída da cidade. Todos os camiões de mercadorias que saem do porto de, Luanda, Benguela ou da vizinha província do Namibe com o destino a província da Huíla passam necessariamente pelo mercado João de Almeida, o que faz deste um lugar estrategicamente atrativo para muitos indivíduos que procuram um meio de sobrevivência através quer da economia dita formal ou legal, quer através da economia chamada de informal, ilegal ou subterrânea ou ainda da economia semilegal: carregadores, prostitutas, candongueiros e kupapatas, quinglas ou doleiros e principalmente comerciantes.



Figura 13. Mapa do Mercado João de Almeida

Fonte: Google Maps (2016)

Geografica e administrativamente o mercado João de Almeida situa-se na província da Huíla, município do Lubango, cidade do Lubango, capital da província da Huíla e sede da comuna da Huíla ou sede, no bairro Bula-Matady, sub-bairro João de Almeida. O Bairro Bula-Matady faz fronteira com o sub-bairro — pequeno bairro compreendido por um bairro maior — da Lalula a este, com o bairro Comercial a sul, o bairro da Micha a oeste e a Norte com o bairro do Nambambe. Estende-se por uma superfície de forma retangular, e ocupa uma área geográfica de 1,5 km². O mercado ocupa os dois lados da estrada principal, ocupando um enorme espaço a céu aberto, ao ar livre, sem vedações que circunscrevam os seus limites.

Na rotunda do sub-bairro João de Almeida somos recebidos por um conjunto de Candongueiros e Kupapatas que esperam e chamam alegremente pelos clientes. Os habitantes do município do Lubango consideram este local como o marco que identifica o princípio do mercado, no entanto ninguém sabe ao certo onde termina. Supõem-se que seja nas proximidades do hospital da Ana Paula situado no Bairro da Micha, pelo número de Candongueiros e Kupapatas que assim como na rotunda sub-bairro do João lutam por clientes¹⁷. Porém ainda é possível encontrar vendedores a comercializar os seus produtos para lá destes marcos, o que dificultada uma demarcação exata, limites que sejam aceites por todos.

¹⁷ Na entrada e saída do mercado encontramos um grande número de candongueiros e kupapatas, que lutam por clientes apesar destes não escassearem, motoristas e cobradores querem encher o seu táxi o mais rápido possível de forma a fazer várias viagens e deste modo ganhar mais do que o exigido pelo proprietário do táxi. De notar que o contrato verbal normalmente celebrado entre o taxista e o proprietário do táxi, exige que o taxista traga no final do dia de trabalho ou da semana um montante estabelecido pelo proprietário, guardando o taxista para si tudo o que fizer acima deste valor. Daí verificar-se uma rivalidade constante entre os taxistas/candongueiros e motoqueiros/kupapatas na angariação rápida de clientes.



Figura 14. Táxis na entrada do mercado João de Almeida e um dos seus sub-mercados

Fonte: Autora

Data:22/02/2015

Fonte: Autora

Data:18/11/2015

Ao longo da estrada encontramos um elevado número de comerciantes, que à frente de casas, lojas e janelas abertas (pequenas lojas construídas no quintal das casas com uma janela virada para o exterior ou para rua, a partir da qual os clientes compram os produtos sem ter acesso ao interior da loja) colocam mercadorias diversas à disposição de uma clientela que vai em busca de produtos a preços mais baixos. Nesta altura sente-se o prenúncio do mercado João de Almeida.

Vários são os autores e instituições que apresentaram uma tipologia ou categorização dos mercados tendo como base alguns critérios considerados fundamentais, tendo em conta o contexto em que os mesmos estão inseridos. É o caso da Repartição Económica (RE) da Administração Municipal do Lubango – AML (2017) que classifica os mercados como: mercados formais, mercados semiformais e mercados informais. Já os autores Dewar, D. e Watson, V., várias vezes referenciados, classificam os mercados tendo em conta “o tempo de operação, a sua forma física, o grau de formalização, a sua natureza e a sua função” (Dewar, D. e Watson, V, 1990: p.12), classificação também utilizada por Carlos Manuel Lopes no seu estudo do extinto mercado Roque Santeiro. Por seu lado, Paulais, T. e Wilhem, L. (2000) categorizam os mercados informais tendo por base os seguintes critérios: Área de influência, perspetivas de futuro, categoria de produtos comercializados, ritmo e características rurais do mercado, horário de funcionamento e nível de equipamentos e organização.

Com base nas tipologias acima apresentada escolhemos alguns critérios que nos permitem classificar o mercado João de Almeida:

Quanto o seu **tempo de operação** como um mercado permanente, uma vez que o mesmo se encontra de forma interrupta em funcionamento desde 1984 ou 1985 até a atualidade, de terça a domingo com interrupção à segunda-feira para limpeza, e das 6 às 19 horas, com algumas lojas e janelas a funcionarem até as 21horas.

Quanto **ao horário de funcionamento** pode ser classificado como um mercado diurno pois funciona durante o dia, sendo substituído por pequenas pracinhas de bairro durante o período noturno, que operam até as 23h00 ou até a meia-noite, dependendo do local e da existência ou não de iluminação de rua onde se comercializam, para além de produtos alimentares diversos, essencialmente pinchos, cervejas, milho assado na brasa e outros.

Relativamente a sua **função**, tal como o extinto mercado do Roque Santeiro descrito por Lopes (2007), o mercado João de Almeida disponibiliza uma variada gama de mercadorias e serviços, oferecendo aos seus clientes vários preços e alternativas em termos de qualidade da oferta dos produtos, o que o torna bastante apelativo e com uma clientela bastante diversificada que abrange todos os estratos sociais;

Quanto à **forma física**, o mercado João de Almeida e os seus sub-mercados (pequenos mercados existentes no interior de um mercado maior) são constituídos por espaços “lineares, em paralelo com outros que se desenham fisicamente segundo a lógica dos mercados nucleares” (Lopes, 2007: p.71);

- ♣ No que respeita o **nível de equipamentos e organização**, o mercado João de Almeida é um mercado não oficial, não organizado especificamente no que diz respeito às infraestruturas de armazenamento, conservação e exposição de mercadorias, pese embora algumas características oficiais que detém, como o benefício de limpeza assegurado pelos serviços municipais quando possível, e a cobrança de uma taxa ou imposto pela ocupação de espaço;

Tendo em conta o **grau de formalização**, o mercado João de Almeida é essencialmente um mercado informal, gozando, porém, de um grau mínimo de formalização imposto a posteriori pelos serviços administrativos locais, beneficiando também de um reduzido número de infraestruturas rudimentares de construção dura ou permanente, como é o caso dos armazéns, salões de beleza, barbearias e casas de banho. Possui igualmente um grande número de contentores de 20 e 40 pés que convivem com outras infraestruturas de carácter provisório em grande maioria. É um mercado que nasceu de forma espontânea a céu aberto, que seguindo o aumento do número de vendedores ao longo dos anos cresceu e se alargou sem qualquer vedação a limitar o seu espaço físico, mas que apresenta, todavia, um conjunto de infraestruturas que recebem o apoio dos serviços municipais, o que o diferencia dos mercados informais sem qualquer apoio. É um mercado no qual existe uma administração que se ocupa da atribuição e cobrança de uma taxa pela ocupação dos espaços de comercialização, bem como da higiene do mercado, que continua a apresentar mesmo assim grandes debilidades em termos de saneamento.

O processo de liberalização económica, posteriormente política, encetado a partir de

1987, nomeadamente a partir da aprovação do Programa de Saneamento Económico e Financeiro (SEF) e aprofundado com a desregulamentação e desestabilização do comércio interno (supressão das lojas do povo, das lojas especiais e das empresas estatais de comercialização, abertura da atividade comercial grossista e retalhista à iniciativa privada, redução dos controlos dos preços), “... induziu algumas alterações no quadro jurídico regulamentador da atividade comercial e teve como efeito a institucionalização de um carácter de semilegalidade do comércio realizado nos mercados e nas ruas ...” (Lopes, 2007: p.32). Daí que muitos mercados informais tenham sofrido a intervenção do estado, sendo que alguns passaram a mercados semiformais. Não é o contudo o caso do mercado João de Almeida, cuja intervenção estatal, quase sempre ineficaz, não foi suficiente para fazer deste um mercado semiformal,

Tendo em conta a **natureza da sua oferta**, o mercado João de Almeida é um mercado **misto** onde se pratica uma significativa venda por grosso, pese embora a predominância da venda a retalho realizada por um grande número de vendedores fixos, itinerantes, ocasionais e sazonais que trabalham por conta própria ou de outrem;

Quanto à **categoria dos produtos** comercializados podemos classificar o João como um mercado multifacetado. No mercado João de Almeida vende-se de tudo um pouco, a oferta é extremamente grande e diversificada, como refere Dona Y comerciante do mercado João de Almeida: “... No mercado do João tudo é possível, dantes quando cheguei de Cangandala era 1987 parece (...) tudo era diferente o mercado tinha poucas pessoas, era uma aqui outra lá, sem saber bem o que vender, aquilo era só tentar fazer alguma coisa para ter o que comer, (...) era mais cerveja, açúcar, óleo e arroz também a fuba, que conseguíamos comprar nas senhoras que tinham cartão nas lojas francas ... nas lojas do povo e outros produtos também, que trazíamos do Congo ou de Luanda. Depois vendíamos a retalho, hoje o que você quer você encontra no João. Aqui não falta nada ...” (17/07/2016).

No mercado João de Almeida os produtos para comercialização são expostos de forma diversificada tendo em conta o investimento de cada um dos comerciantes. De acordo com a nossa observação podemos constatar que a exposição de produtos ocorre em:

Bancadas fixas de construção duradoura, em tijolos, blocos de cimento ou adobe, ou provisórias quando construídas com recurso a chapa, madeira, papelão e similares, normalmente montadas, desmontadas e movimentadas com facilidade.

Em pequenos compartimentos construídos em material duradouro (tijolos ou blocos de cimento ou adobe), que funcionam como cabeleireiros (salões de beleza) barbearias, talhos, lojas de reparações (televisões, frigoríficos, telefones, computadores), ou ainda casas de banho.

Em contentores de 20 e 40 pés, onde se comercializam produtos por grosso e a retalho, funcionando como local de armazenamento dos produtos, sendo no final do dia fechados e controlados por um segurança.

Em viaturas que podem deslocar-se, fixar-se em vários pontos do mercado no mesmo dia, e podem sair do mercado com urgência em caso de alguma eventualidade.

No chão em cima de um saco ou uma lona, tipo de exposição este praticado por um grande número de comerciantes com um capital que varia bastante, dependendo muito do tipo de mercadoria vendida: roupa e sapatos usados, produtos hortícolas, peixe seco, cereais, ou pequenas quantidades de brita para construção.



Figura 15. Infraestruturas no mercado João de Almeida (Salão, barbearia, recauchutagem

Fonte: Autora
Data: 19/11/2016

4.1 - Origem do mercado João de Almeida

Quanto à génese do mercado João de Almeida, é difícil definir uma data exata para o início do mesmo. De acordo com as pesquisas acreditamos que o mesmo tenha surgido entre os anos de 1984 e 1985, ninguém sabendo ao certo quando e como o mesmo apareceu, sendo, contudo, três hipóteses dignas de menção:

A *primeira* é que o mercado surgiu entre os anos 80 e 90 com o crescimento do bairro resultante do fluxo migratório causado pela guerra. Os novos habitantes, acabados de chegar, desempregados e, devido ao seu baixo grau de escolaridade, falta de formação e à inexistente oferta de emprego no sector formal, sem alternativa de emprego no mercado formal, dedicam-se a comercializar em frente de suas casas produtos diversos de primeira necessidade, bens alimentares, vestuário, produtos de higiene e similares. Aos poucos foram-se juntando a esta iniciativa outras pessoas oriundas de bairros vizinhos, e, com o passar dos anos, o êxodo rural e o crescimento populacional, o João tornou-se no que hoje conhecemos: o maior mercado informal da região sul de Angola;

A segunda é relatada pelos comerciantes mais antigos, segundo os mesmos o mercado começou como uma pequena pracinha situada entre a rotunda e o parque de autocarros, onde as pessoas sem qualquer orientação urbanística e de forma aleatória, escolhiam um local para vender os seus produtos. No início era apenas um pequeno aglomerado de pessoas que vendiam produtos alimentares industrializados, produtos de higiene e alguns produtos provenientes da agricultura de subsistência, com o passar dos anos o mercado foi crescendo paulatinamente. Este crescimento do mercado, aparece primeiramente como resultado dos movimento migratórios das províncias mais afetadas pela guerra para as menos afetadas, e dos municípios mais afetados para os menos afetados, bem como das migrações sazonais resultantes das catástrofes naturais e da prática da agricultura de sobrevivência realizada maioritariamente em época de chuva, deixando as populações sem ter como subsistir durante o período seco do ano, e ainda dos movimentos migratórios resultante das secas prolongadas em algumas áreas da região sul de Angola, que têm deixado a população rural numa situação de pobreza extrema, forçando a mesma a olhar para a cidade como uma alternativa para melhoria das suas condições de vida, e finalmente das assimetrias regionais existentes em Angola entre o campo e a cidade, apresentando o interior da província um nível de desenvolvimento muito baixo quando comparado com o dos centros urbanos, ficando nestas regiões os jovens privados do acesso a uma formação condigna, ao emprego renumerado, e a todas as condições mínimas de sobrevivência ligadas a área social (saúde, habitação, saneamento, básico, lazer), realidade esta que torna a cidade um chamariz ao qual é muito difícil resistir. A capital da província, Lubango, apresenta um conjunto de serviços que não se encontram na maior parte dos restantes municípios, e ainda que não funcionem de forma totalmente eficiente, o simples facto de existirem torna-se um atrativo, um chamariz à imigração, principalmente à da população jovem que procura migrar no sonho de realizar as suas expectativas de vida. Estes jovens chegam na sua maioria à cidade sem escolaridade ou qualquer formação, e o mercado informal João de Almeida surge-lhes como a alternativa mais viável de aquisição de meios para a sua subsistência.

A terceira e última versão refere que o mercado surgiu por influência de outros mercados que já existiam na província de Luanda, na medida em que os habitantes da cidade do Lubango que se deslocavam para a capital observavam a experiência dos luandenses e tentavam reproduzi-la nos seus locais de residência.

Como Afirma o primeiro administrador do mercado João de Almeida: “ ... existem muitas histórias de como o mercado apareceu, uns dizem que dantes era uma pracinha que cresceu até ficar assim grande, todas as pessoas que vinham de todos lugares, vinham vender aqui, e ficou assim, mas outros dizem que as pessoas que vinham de Luanda

olhavam como vendiam lá (...) chegavam aqui também começavam a arrumar as coisas do mesmo jeito para vender (...) e outros se juntaram até ficar assim grande, que o fim é difícil de encontrar ...”

Segundo dados da Administração municipal do Lubango, embora o mercado existisse já por volta de 1984 - 1985, só em 2001 recebeu a intervenção dos serviços administrativos locais, mediante um processo executado pela Administração Municipal do Lubango sob a orientação da Direção Provincial do Governo (DPG), que recomendava que todos os mercados informais deveriam ser formalizados, semiformalizados, ou receber intervenção dos serviços administrativos locais, que deveriam criar uma administração em cada um destes, consoante a sua dimensão, responsável legítima pela cobrança de uma taxa aos comerciantes pela ocupação dos espaços de venda.

Segundo a comerciante **Z**: “... dantes vendíamos, sem ter de pagar nada, em 1991, não pagávamos nada (...) chegávamos e vendíamos, o espaço era muito, parecia que os lugares nunca iam estar cheios (...) eram outros tempos, agora andamos em cima uns dos outros (...) não tem espaço para mais ninguém, temos os fiscais e os serviços da administração sempre à espera de receber alguma coisa ... temos de pagar o lugar onde sentamos para vender ...” (12/03/2016).

Desde a sua criação, a presença dos serviços administrativos locais tem sido uma constante, Tendo sido no mesmo ano criados um posto administrativo e um posto policial que operam dentro do mercado.

4.2 - Origem dos vendedores do mercado João de Almeida

Tendo em conta o contexto histórico e social do país, da província da Huíla e do município do Lubango, quando começámos o nosso trabalho de pesquisa partimos do pressuposto que uma grande parte dos vendedores do mercado João de Almeida eram oriundos de outras províncias e dos municípios da província da Huíla que mais sofreram e foram mais afetados pela guerra. Para comprovar ou não a nossa suposição recorreremos aos processos individuais dos vendedores do mercado João de Almeida cadastrados pela administração do mercado.

Num universo de mais 6000 processos individuais pertencentes aos vendedores do mercado João de Almeida, cadastrados pela administração do mercado, foram selecionados de forma aleatória 1016 processos com o objetivo de analisar a origem dos comerciantes em termos da sua naturalidade (província, município em que nasceram) e do seu local de residência.

Constatamos assim que de entre os comerciantes constantes dos 1016 processos individuais analisados, 601 (59,2%) são naturais da província da Huíla, 104 (10,2%) da

provincia do Uíge, 98 (9,6%) oriundos da provincia do Huambo e 38 (3,7%) da de Benguela. Constatamos assim dois factos importantes: o primeiro, que os comerciantes do mercado são maioritariamente naturais da provincia da Huíla (59,2%), e o segundo, que o total de operadores oriundos de outras provincias representa 40,8%, valor este claramente revelador do significativo número de comerciantes que deixaram a provincia onde nasceram em demanda de melhores condições de vida no município do Lubango.

Tabela 1. Número de processos por provincia

Provincias	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem	Percentagem V. acumulada
Benguela	38	38	3,7	3,7
Bié	24	62	2,4	6,1
Cabinda	7	69	0,7	6,8
Cunene	10	79	0,1	6,9
Huanbo	98	177	9,6	16,5
Huíla	601	778	59,2	75,7
K. Norte	13	791	1,3	77
Lunda Norte	20	811	2	79
Luanda	19	830	1,9	80
Malange	23	853	2,3	83
Moxico	13	866	1,3	84,3
Namibe	9	875	0,9	85,4
Uíge	104	979	10	86,3
Zaire	37	1016	3,6	100
Total	1016		100	

Fonte: Autora (2020)

A Tabela 2. Identificação dos comerciantes por sexo e naturalidade referentes a provincia da Huila permite, a partir dos seus processos individuais, uma análise por município de naturalidade dos 601 comerciantes naturais da provincia da Huíla que operam no mercado João de Almeida conforme cadastro da administração do mercado. Constatamos então que destes 601 comerciantes, 229 (38,1%) são oriundos do município do Lubango, 149 (24,8%) do município de Caconda, e 117 (19,5%) do município de Caluquembe. Notamos então que embora os operadores naturais do município do Lubango sejam os que na amostra detêm maior representatividade, mais de metade dos

comerciantes que atuam no mercado João de Almeida são oriundos dos restantes municípios da província, já que no seu conjunto representam 61,9% do total da amostra. De referir que durante o período de guerra civil em Angola os municípios de Caconda e Caluquembe foram os que, de entre os municípios da província da Huíla, mais sofreram os efeitos adversos da luta armada entre as forças armadas do MPLA e da UNTA. Por esse motivo, pensamos nós, serem aqueles que mais viram os seus habitantes a emigrar na procura de segurança e melhores condições de vida, tendo o Lubango sido o local de convergência destes imigrantes, constituídos na grande maioria por trabalhadores ligados à agricultura de subsistência, sem qualificações profissionais e académicas, para os quais o mercado informal oferece uma possibilidade, se não a única, de conseguir um rendimento que lhes permita subsistir, fazer face às dificuldades e ao espectro da pobreza, tornando-se resilientes às adversidades criadas por situações de grandes dificuldades socioeconómicas.

Tabela 2. Identificação dos comerciantes por sexo e naturalidade referentes a província da Huila

Província da Huíla: Nº de processos organizados por municípios								
Província	Sexo F			Sexo M				
	Frequência	Percentagem Valida	Frequência	Percentagem valida	Percentagem acumulada	Frequência	Percentagem válida	F. relativa acumulada
Caconda	149	24,8	98	23,2	23,2	51	28,5	28,5
Cacula	8	1,3	8	2	25,2	0	0	28,5
Caluquembe	117	19,5	78	18,5	43,7	39	22	50,5
Chicomba	22	3,6	17	4	47,7	5	2,8	53,3
Chipindo	14	2,3	9	2,1	49,8	5	2,8	56,1
Chibia	4	0,7	4	0,9	50,7	0	0	56,1
Cuvango	3	0,5	2	0,5	51,2	1	0,6	56,7
Gambos	3	0,5	3	0,7	51,9	0	0	56,7
Humpata	10	1,7	9	2,1	54	1	0,6	57,3
Jamba	7	1,2	5	1,2	55,2	2	1	58,3
Lubango	229	38,1	166	39,3	94,5	63	35,1	93,4
Matala	12	1,1	7	1,7	96,2	5	2,8	96,2
Quilengues	14	2,3	9	2,1	98,3	5	2,8	99
Quipungo	9	1,5	7	1,7	100	2	1	100
Total	601	100	422	100		179	100	
Total%	59,1%		70,2%			29,8%		

Fonte: Autora (2020)

A tabela 3 apresenta a distribuição do número de comerciantes do mercado João de Almeida por bairros e sub-bairros de residência, conforme analisado a partir dos 1016 processos individuais do arquivo da administração do dito mercado. Os dados permitem-nos observar que 37% destes operadores reside no bairro Bula-Matady, sub-bairro João de Almeida — que alberga o mercado com o mesmo nome e objeto do nosso estudo —

16% reside no bairro Micha, 11,6% no bairro Nambambe e 8% no sub-bairro Lalula. Os restantes bairros albergam uma percentagem de residentes que varia entre 0,3% e 3%. Os bairros Bula-Matady, Micha Nambambe e sub-bairro João de Almeida e Lalula, que albergam no total 72,6% dos indivíduos constituintes da amostra, fazem geograficamente fronteira com o mercado. Acreditamos que os comerciantes procuram residir em localidades que se situem o mais próximo possível do local de exercício da sua atividade comercial no intuito de reduzir os custos de deslocação, que englobam o transporte de pessoas e mercadorias.

Tabela 3. Identificação dos comerciantes segundo o bairro em que residem.

Bairros e sub-bairros do município do Lubango			
Bairros	Frequências Absolutas	Frequências Relativas	Frequências R. Acumuladas
Bula Matady/sub. João de A	380	37,0	37,0
Lalula	79	8,0	45,0
Micha	163	16,0	61,0
Nambambe	118	11,6	72,6
Lucrecia	27	3,0	75,6
Caluva	23	2,0	77,6
Chinucua	8	0,8	78,4
Luta continua	6	0,6	79,0
Patrice Lumbumba	25	2,5	81,5
Kuahua	3	0,3	82,0
Joaquim Capango	8	0,8	82,8
Comercial	34	3,3	86,1
Helder Neto	8	1,0	87,1
Cte. Dak-Doy	16	1,6	88,7
Cte Valodia	5	0,5	89,2
Cte Hoji-ya-Henda	8	0,8	90,0
Cte N'zaji	5	0,5	90,5
Tchioco	34	3,0	93,5
Tchavola	7	0,7	94,2
14 de abril	9	1,0	95,2
Sto António	11	1,0	96,2
Mapunda	4	0,4	96,6
Ferrovias	17	1,7	98,3
Nangalove	5	0,5	98,8
Dr A. A. Neto	13	1,2	100
Total	1016	100	

Fonte: Autora (2020)

A observação permitiu-nos constatar a presença no mercado João de Almeida de quatro tipos de comerciantes ou vendedores:

Os comerciantes **fixos**, que comercializam no mercado todos os dias, detentores de pontos de venda com estrutura física, próprias ou arrendadas, como armazéns, bancada ou lugares de exposição.

Comerciantes **ambulantes**, que não possuem espaço próprio nem alugado como é o caso das “zungueiras” e dos prestadores de vários tipos de serviços — carregadores, vendedores de recargas telefônicas, quinglas (homens ou mulheres que trocam moeda nacional por moeda estrangeira com predomínio do euro e do dólar).

Comerciantes **ocasionais**, aqueles que recorrem ao mercado para vender mercadorias obtidas através de uma oportunidade excepcional, lícita ou não, como por exemplo vender algo de valor em situação de aflição, como por exemplo jóias, ouro, um fogão, uma botija de gás, peças de carro roubadas ou similares, ou ainda comerciantes de outros mercados que procuram ganhos de oportunidade. Todos estes comerciantes recorrem ao mercado de forma pontual pois circulam na sua maioria entre os vários mercados formais e informais que existem na cidade.

Comerciantes **sazonais**, pertencentes na sua maioria à comunidade nhaneka-nkhumbi, os quais só aparecem para comercializar os seus produtos em determinadas épocas ou meses do ano, principalmente na época seca quando se verifica escassez de alimentos na sua região de origem ou no final da época de colheita de cereais, milho, feijão, massango e massambala.

4.3 - Caracterização sociodemográfica dos comerciantes do mercado João de Almeida.

A caracterização sociodemográfica foi realizada a partir dos resultados do inquérito administrado a 250 comerciantes, com base na análise descritiva efetuada a cada uma das variáveis de forma particular, tendo resultado as seguintes informações:

No que refere a variável género verificamos que mais de 66,8% dos inquiridos pertence ao sexo feminino e cerca de 33,2% ao sexo masculino, sendo de realçar que os dados constantes da tabela número 2 relativa a análise por município, naturalidade e género dos 601 processos individuais dos comerciantes do mercado João de Almeida confirma esta tendência. O sexo feminino representa 70,2% do total da amostra, uma esmagadora maioria, e o masculino 29,8%. Esta situação justifica-se pelo fato de durante o período de guerra os homens terem ingressado nas fileiras das forças armadas, cabendo, pois, às mulheres a responsabilidade de assegurar a sobrevivência da família. Muitas sem

habilitações profissionais e académicas acabaram por recorrer ao mercado informal como fonte de rendimentos.

Tabela 4. Idade do inquirido

Idade	Nº de inquiridos	Frequências Acumuladas	Frequências Relativas	Frequências Acumuladas	R.
18-23	36	36	14,4	14,4	
24-29	61	97	24,4	38,8	
30-35	73	170	29,2	68	
36-41	42	212	16,8	84,8	
42-47	19	231	7,6	92,4	
48-53	15	246	6,0	98,4	
Mais de 54	4	250	1,6	100	
Total	250		100		

Fonte: Autora (2020)

Conforme apresentado na Tabela 4. Idade do inquirido, os inquiridos são todos adultos, tendo 84,8% idades compreendidas entre os 18 e 41 anos, apresentando o escalão etário entre os 30 e os 35 anos de idade maior expressão (29,2%), seguido pelos escalões etários que se situam- entre 24 e 29 anos (24,4%), os 36 e 41 (16,8%), e por fim os jovens dos 18 aos 23 anos de idade (14,4%). Digno de nota é o fato de o escalão dos mais velhos, de idade superior a 54 anos, compreender apenas 1,6% dos inquiridos.

Em termos de grau de escolaridade dos inquiridos, os dados expostos na tabela 5 revelam que 62,0% tem entre a 1ª e a 5ª classe do ensino primário, sendo que 6% são analfabetos (não sabem ler ou escrever), 22,8 têm entre a 5ª e a 6ª classe do ensino primário, 35,6% têm entre 7ª e 8ª classe (são as classes com maior representatividade), 12,4% têm entre a sexta 9ª e a 10ª classe e 14,8% tem entre a 11ª e a 12ª classe. Entre os inquiridos a presença de comerciantes com o Bacharelato, ou seja, com mais do que a 12ª classe é reduzida 3,6%, enquanto os que declaram possuir a licenciatura representam apenas 1,2% do total da amostra.

Tabela 5. Nível de escolaridade dos inquiridos

Classes	Frequências	Percentagem válida	Percentagem Acumulada
1 ^o e 4 ^a Classe	57	22,8	22,8
5 ^a e 6 ^a Classe	9	3,6	26,2
7 ^a e 8 ^a Classe	89	35,6	61,8
9 ^a e 10 ^a Classe	31	12,4	74,2
11 ^o e 12 ^a Classe	37	14,8	89,0
Bacharelato	9	3,6	92,6
Licenciatura	3	1,2	93,8
outra	15	6,0	100
Total	250	100	

Fonte: Autora (2020)

Relativamente a constituição familiar dos inquiridos verifica-se, conforme descrito na Tabela 6. Constituição da família/tipo de família, a predominância da família alargada, constituída por pai, mãe, filhos e outros parentes, compreendendo esta 50,8% da amostra, seguida das famílias monoparentais de índole materna (37,2%), e das famílias nucleares (6,8%). As famílias monoparentais de índole paterna representam apenas 0,8% do total da amostra, valor que se justifica pelo facto de no município do Lubango, assim como um pouco por todo o país, os homens, quando se separam de suas mulheres conservando a guarda dos filhos, tendem a entregá-los ao cuidado de outros parentes preferencialmente uma mulher, por exemplo sua mãe ou irmãs, e na ausência de disponibilidade destas, a primos ou tios que se encontrem numa situação financeira e familiar estável, acabando por voltar a constituir uma nova família.

Tabela 6. Constituição da família/tipo de família

Tipos de Famílias	Percentagem	Percentage m Válida	Percentagem Acumulada
Pai, mãe e filhos	17	6,8	6,8
Pai, mãe filhos e parentes	127	50,8	57,6
Pai, Filhos	2	0,8	58,4
Mãe filhos	93	37,2	95,6
Outras	11	4,4	100
Total	250	100	

Fonte: Autora (2020)

No que concerne ao número de filhos, os dados constantes da Tabela 7. Número de filhos revelam que mais de 50,4% dos inquiridos referiu ter entre cinco a seis filhos, 18,8% de três a quatro filhos, 10,0% referiu ter de sete a oito filhos, 6,4% de dez a onze filhos. Apenas 3,2% dos inquiridos referiu ter de um a dois.

Tabela 7. Número de filhos

Nº de filhos	Frequências	Frequências Acumulada	Percentagem válida	percentagem acumuladas
De um a dois	8	8	3,2	3,2
De três a quatro	47	55	18,8	22
De cinco a seis	126	181	50,4	72,4
De sete a oito	25	206	10,0	82,4
De nove a dez	19	225	7,6	90,0
De dez a onze	16	241	6,4	96,4
Outras	9	250	3,6	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

4.4 - Organização administrativa

Existe desde 2001 uma estrutura administrativa no mercado João de Almeida, a qual funciona numa construção de adobe rebocada a cimento, coberta por chapas de zinco e pintada de amarelo, cercada por um muro com metro e meio de altura, localizada na zona 1, também designada zona central do mercado, próximo da estrada que dá acesso ao hospital Ana Paula. Este edifício é constituído por quatro compartimentos, o gabinete do administrador, a sala de espera, a sala dedicada aos procedimentos administrativos (pagamentos, registo dos comerciantes), e finalmente a sala de arquivo usada também como sala de trabalho dos fiscais. O mercado possui ainda um posto da polícia composto por agentes permanentes que aí prestam serviço de forma rotativa, destacados para este posto pela esquadra da polícia do bairro Bula-Matady. O posto tem uma área onde polícias e funcionários da administração tomam as suas refeições, um espaço para descanso, uma pequena sala destinada a encontros entre comerciantes, funcionários da administração e agentes da polícia, na sua maioria para a resolução de conflitos entre comerciantes, e ainda um espaço anexo que funciona como casa de banho para policias e funcionários da administração do mercado.

A administração do mercado João de Almeida reporta à repartição económica da Administração Municipal do Lubango, sendo aquela constituída pelo administrador em exercício, seu adjunto, fiscais e seu chefe, e por último os funcionários administrativos e de limpeza. O mercado João de Almeida depende assim hierarquicamente da Administração Municipal do Lubango, sendo o administrador municipal do Lubango o seu responsável máximo, o qual delega as suas competências no chefe da repartição da área económica da AML, que desenvolve a sua atividade em cooperação com o administrador do mercado, e este último por sua vez em conjunto com o seu adjunto e com o fiscal em chefe do mercado.

Entre as competências da administração do mercado contam-se: fazer a mediação entre os vendedores do mercado e a administração municipal, relatando os problemas dos operadores aos responsáveis da administração municipal e informando aqueles das medidas e procedimentos aplicados pela administração municipal na gestão do mercado, desenvolver trabalhos de sensibilização, efetuar o cadastramento dos comerciantes e atribuição de um cartão de identificação de comerciante permanente ou ambulante, designar um lugar fixo de venda para a construção de bancada aos vendedores que o solicitem, garantir a organização do mercado, obrigando os clientes a organizar-se por tipo de mercadoria comercializada, cobrar uma taxa diária, semanal ou mensal pela ocupação de espaço de venda aos comerciantes fixos, sazonais e aos vendedores ambulantes. A título de exemplo referimos que no caso dos comerciantes proprietários de bancadas, a taxa mensal é de 1000Kz mensais, o equivalente a um euro e cinquenta cêntimos no câmbio actual. Cabe ainda à administração do mercado zelar pela segurança tanto dos comerciantes como dos clientes, velar pela higiene do mercado e boa organização deste.

De realçar que este tipo de organização dos mercados é feito de acordo com o regulamento de feiras e mercados do Ministério do Comércio, através da direção Nacional de Comércio (DNC). Daí a mesma ser semelhante em quase todos os mercados informais ou semiformais em Angola, com pequenas variações que dependem do contexto e principalmente da dimensão do mercado e suas infraestruturas.

As regras impostas aos vendedores pela administração do mercado são cumpridas por todos os comerciantes fixos do mesmo que exercem a sua atividade diariamente, uma vez que o não cumprimento das mesmas acarretaria represálias ou sanções tais como a perda dos direitos de comercialização no local de venda, embora uma grande parte dos comerciantes ambulantes, sazonais e esporádicos, não cumpra por falta de conhecimento das referidas regras.

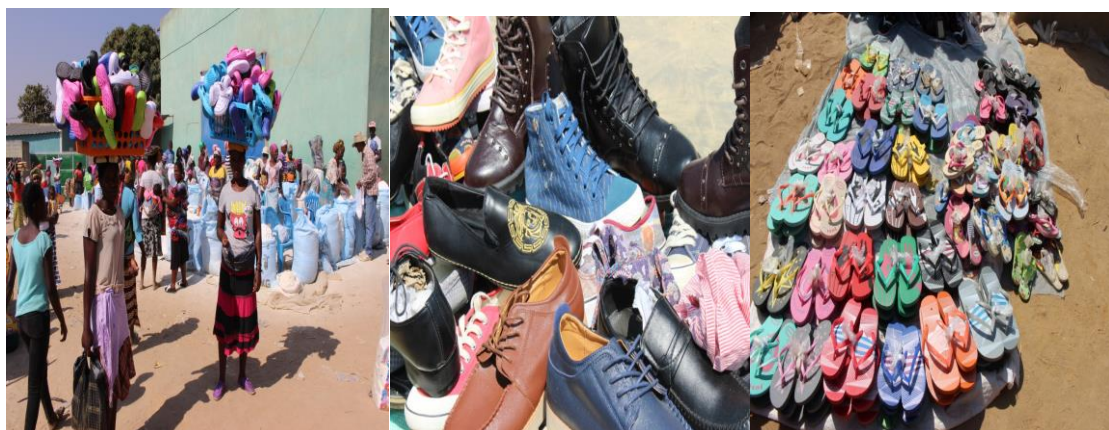


Figura 16. Venda de calçado no mercado João de Almeida

Fonte: Autora

Data: 19/11/2016

4.5 - Para além da organização formal (O dia a dia dos comerciantes do mercado)

Quando chegamos ao mercado João de Almeida, deparamo-nos com um frenesim de pessoas, carros e motos que circulam ininterruptamente de cima abaixo, ficando-nos a primeira impressão que estamos perante uma selva urbana, sem qualquer orientação ou organização. Somos invadidos por uma enorme quantidade de poeira e um festival interminável de aromas desde os cheiros de comidas em confeção aos cheiros de animais e alimentos em estado de putrefação.

Para quem visita pela primeira vez o mercado é impossível localizar com exatidão o que se quer comprar; percorrem-se as artérias do João de Almeida em todas as direções, mas fica a sensação que voltamos constantemente ao local de partida. Para grande maioria dos clientes e visitantes a alternativa é o recurso aos guias¹⁸, que no mercado desempenham a função de prestar informações não só sobre a oferta e os preços dos produtos, mas também sobre o local onde se pode encontrar o produto que se procura a um preço mais baixo.

A vida de um comerciante que exerce atividade no mercado informal é uma tarefa árdua e constante, começa muito cedo, quando, antes das 6 horas da manhã, se deslocam para o mercado para começar a preparar a exposição das mercadorias antes da chegada dos primeiros clientes.

A observação participante permitiu-nos acompanhar o dia-a-dia do mercado, e através dela foi possível observar que as 6H00 da manhã este já se encontra em pleno

¹⁸ Guia – no mercado João de Almeida o guia é geralmente uma criança com idade compreendida entre os sete (7) e os dezassete (17) anos, que comercializa sacos de plástico usualmente a mando de outrem, raras vezes por conta própria. Estes oferecem-se para indicar o lugar onde se encontra exposto o tipo de produto que o cliente procura ao mesmo tempo que se oferecem para carregar as compras, na esperança de uma contrapartida monetária que depende muito da boa vontade do cliente.

funcionamento, recebendo nesta altura os locais de venda por grosso os retalhistas que procuram comprar a sua mercadoria para revenda, enquanto os comerciantes que fazem o armazenamento das suas mercadorias nos locais designados de paga-já começam a retirá-la e a organizar a sua exposição na sua banca de venda. Ainda que não exista qualquer obrigatoriedade na hora de chegada, às 7H00 da manhã já grande parte dos comerciantes tem a sua banca organizada, pronta para receber os primeiros clientes, que começam a chegar pelas 7h30-8horas. É nesse intervalo que os comerciantes procuram fazer a sua primeira refeição do dia, daí ser normal ver circulando entre as bancadas um grande número de vendedores ambulantes de comidas rápidas, como bolinhos, frituras, e diversos tipos de sandes, das quais a “magoga” — confeccionada com pão, frango, repolho e molhos - se tornou a mais concorrida. Os comerciantes fazem a sua primeira refeição na companhia uns dos outros, sendo comum ver vizinhos de bancada a comer e a conversar sobre a vida e suas peripécias, sobre a desvalorização do dinheiro, sobre desgraças e alegrias como mortes, nascimentos, casamentos, batizados, doenças, viagens e outras aventuras e desventuras.

Como refere a entrevistada nº 2, comerciante no mercado João de Almeida:

“... temos de acordar muito cedo as cinco horas (...) temos de estar na praça do peixe para poder comprar o peixe (...) depois de comprar o peixe vamos comprar o gelo (...) nessa hora as 7h30 aproveitamos também para matabichar com as outras, as nossas vizinhas de bancada (...) aproveitamos para comer e colocar a vida em dia, nessa hora falamos dos problemas (...) das coisas da casa, da escola das crianças, dos nossos maridos, falamos de tudo ...”

A partir das 8h00 os comerciantes concentram-se no seu trabalho e cada um procura atrair o máximo de clientes possível. Há sempre clientes novos a chegar, é preciso cativá-los oferecendo produtos com uma boa aparência e, sempre que necessário, oferecer descontos sobre o valor de venda inicial, atender os clientes frequentes e fazer os possíveis por os manter, oferecendo descontos, dispensando um bom serviço de atendimento, e quando o cliente é de confiança vender a mercadoria a crédito, na forma de prestações ou de Kilapi, sistema mediante o qual o vendedor entrega a mercadoria ao cliente que lhe paga no final do mês quando recebe o seu salário, método de pagamento este usado muito frequentemente entre comerciantes e seus clientes na transação de todo tipo de mercadoria, incluindo de bens alimentares. Não raras vezes os comerciantes se exaltam e entram em conflito pela disputa de um ou outro cliente, situações em que estas dispostas ultrapassaram as agressões verbais e passaram a agressões físicas, tendo sido necessário a intervenção policial.

Entrevistada nº2 refere ainda:

“... quando chegamos no João arrumamos as nossas bacias, vamos buscar o peixe seco no paga-já e a partir daí é começar a vender, tens de ficar atenta porque quando aparece um cliente temos que lutar pelo cliente com os outros vendedores (...) se não fores atenta os outros vão ficar com todos clientes, (...) alguns vizinhos de bancada que não querem saber (...) te roubam o cliente sem problemas (...) isso tem trazido muita confusão (...) é assim até chegar o final do dia ...”

O almoço decorre entre as 12h00 e as 14h00, altura em que os comerciantes acorrem a restaurantes, a casas de senhoras que vivem nos arredores do mercado e confeccionam e comercializam refeições, se dirigem a casa quando residem nas proximidades do mercado. Há também que trazem de casa a comida já confeccionada ou a quem esta é levada à hora do almoço por um familiar, normalmente jovem ou criança responsável por este apoio, e ainda aqueles que, por residirem longe e não terem meios para comprar uma refeição, optam por confeccionar os seus próprios alimentos, como é frequente entre os comerciantes da lixeira e do cadespacho.

Embora pelas 17:30 os clientes comecem a rarear, o mercado não define uma hora para o término da actividade, a qual varia muito de vendedor para vendedor consoante a distância do mercado ao seu local de residência e o seu acesso a meios de transporte. Por regra, quanto mais próxima do mercado for a casa mais tarde o operador põe fim à sua atividade.

Os comerciantes não necessitam de levar a sua mercadoria para casa no final do dia de trabalho, pois é-lhes possível, mediante o pré-pagamento de uma taxa, guardar os seus produtos num “paga já¹⁹” e levantá-los no dia seguinte antes do início da sua atividade.

Até 1991 os comerciantes do João de Almeida ocupavam, para exercício da sua atividade, os lugares que consideravam ser de melhor acesso à sua clientela, que marcavam com objetos de identificação, como uma placa com o seu nome escrito, uma pedra pintada, e outros.

Atualmente os lugares para a comercialização são definidos pela administração do mercado com o aval da administração municipal do Lubango, estando mercado organizado em conformidade com a atividade comercial desenvolvida, o tipo de infraestrutura de exposição dos produtos, e o tipo de venda — por grosso ou a retalho.

¹⁹ Paga já – Armazéns utilizados com o objetivo de guardar a mercadoria dos comerciantes do mercado mediante o pré-pagamento de uma taxa, daí a designação “paga já”. O paga-já pode ser uma estrutura construída de betão ou um contentor de 20 ou 40 pés, propriedade de comerciantes de venda por grosso ou a retalho ou de operadores que os utilizam especificamente para prestação deste serviço. Os comerciantes colocam diariamente nestes locais de armazenagem as suas mercadorias devidamente identificadas e inventariadas para serem levantadas no dia seguinte por alturas do início do exercício da sua atividade.

Para melhor compreendermos o mercado, sua a estrutura, dimensão e tipo de produtos comercializados optámos por o categorizar por atividade comercial, subdividida em: espaços físicos, prestação de serviços, bens transformados e bens alimentares; por produtos comercializados, a saber: carnes/peixes, mobília nacional e importada, produtos derivados da agricultura de subsistência, animais vivos, medicamentos quer da medicina convencional, quer da tradicional, produtos de higiene, acessórios de uso pessoal ou para o lar, inseticidas e outros.

4.1 - Categorização do mercado por atividade comercial

No que concerne à categorização do mercado por atividade comercial foram contabilizados no total 2376 comerciantes distribuídos da seguinte forma: 1,629 são comerciantes de bens transformados, 309 de bens alimentares, 364 espaços físicos e 74 microempresas de prestação de serviços. De realçar que no mercado João de Almeida aproximadamente 50% dos comerciantes exercem a atividade comercial a partir dos ditos quintalões, não pagando quaisquer taxas ao Estado, mas sim aos proprietários dos mesmos, locais estes que funcionam como sub-mercados do mercado João de Almeida. Esta situação deve-se ao aumento galopante do número de comerciantes que, por diversos motivos, todos os dias chegam ao mercado João de Almeida, sendo o mais comum a procura de um meio de subsistência, de um trabalho, que lhes permita sobreviver. Sem espaço para exercer atividade comercial no mercado, acabam por alugar espaços nestes submercados ou quintalões.

4.1.1 - Bens industriais

Tabela 8. Postos de Venda de bens industriais

Atividade	Quantidades
Eletrrodomésticos	64
Material de construção	9
Lubrificantes	10
Material escolar	16
Material elétrico novo e usado	17
Fertilizantes	9
Fardo	384
Mobília nacional	11
Mobília estrangeira	38
Outros bens industriais diversos	789
Peças de automóvel novas e usadas	282
Total	1,629

Fonte: Autora (2020)

Consideramos como bens industriais todos os bens produzidos por uma indústria transformadora, excetuando os bens alimentares transformados. Assim, conforme se ilustra na Tabela 8. Postos de Venda de bens industriais, foram inventariados 1629 pontos de venda de bens industriais, a maioria dos quais (789) dedicados à venda de bens industrializados diversos, entre os quais se contam, a título de exemplo, utensílios de cozinha, produtos de higiene, cremes corporais, produtos para maquiagem e tratamento de cabelo, sapatos e roupas. Os comerciantes de fardo, um grupo constituído maioritariamente por mulheres, detêm 384 lugares de venda, seguidos por 282 comerciantes de peças para automóvel, novas e usadas, estas últimas compradas nas sucatas da cidade embora algumas sejam oriundas do Mercado das Peças em Luanda. Os pontos de venda de eletrodomésticos totalizam apenas 64, os de mobília importada 38, os de material elétrico usado 17, os de venda de material escolar 16, 11 de mobília nacional, 10 de lubrificantes, 9 de material de construção e finalmente 9 de fertilizantes. O estado angolano proibiu a venda de peças para automóvel no mercado informal, devido ao roubo de um grande número de viaturas que tem ocorrido ao longo dos últimos oito anos; segundo dados da polícia nacional, desaparecem em Angola de 15 a 20 viaturas por dia em média em cada província, sendo a província de Luanda a que mais roubos

apresenta, seguida da província da Huíla. No entanto esta iniciativa do estado, que visa diminuir o roubo de viaturas a nível nacional, não tem sido acatada por parte dos comerciantes que, dada a elevada procura e a escassez deste material, teimam em comercializar peças para automóvel, mesmo as de origem duvidosa.

Sobre o assunto o entrevistado número 9 (E.9) refere:

“ (...) eu entendo a fiscalização do mercado, eles têm razão quando pretendem proibir a venda de peças usadas (...) muitos dos que vendem peças usadas (...) compram nos miúdos que assaltam carros e desmontam para vender peça por peça (...) eles não dizem que as peças são roubadas mas agente sabe que são (...) eu mesmo já comprei peças roubadas para revender, às vezes ficamos sem alternativa (...) mas nem todos aqui fazem isso alguns compram mesmo no sucateiro ... só mesmo quando a necessidade obriga (...) temos de fechar os olhos quando a barriga das crianças (...) estão com fome ...”

A administração do mercado João de Almeida, tem realizado algumas iniciativas no sentido de impedir a venda de peças para automóvel roubadas e de origem duvidosa, principalmente as usadas, sensibilizando os comerciantes e fiscalizando a mercadoria duvidosa. No entanto dada a dimensão do mercado e o número reduzido de fiscais, essas iniciativas têm sido insuficientes, subsistindo no mercado a comercialização de material roubado.

Uma grande parte do material escolar comercializado no mercado João de Almeida são livros de venda proibida, destinados à distribuição gratuita pelas escolas do primeiro e segundo ciclo do país, que acabam sendo comercializados ilegalmente. As autoridades, apesar de terem conhecimento desta prática, não conseguiram ainda dismantelar a rede responsável pelo desvio destes livros do ministério da educação. A realidade é que muitos questionam a forma como este material escolar chega às mãos dos comerciantes, mas ninguém consegue dar uma resposta que contribua para a resolução da situação.

Durante o estágio de observação participante questionámos alguns comerciantes de material escolar sobre a origem dos produtos, e depois de ultrapassada alguma relutância e resistência, foi-nos dado entender que grande parte do material é comprado por grosso a indivíduos que, a nível local, estão ligados a ou trabalham para o ministério da educação e revendido pelos comerciantes do mercado principalmente os do sexo feminino. Situações há em que a comerciante não é a proprietária do material, principalmente no caso dos livros de venda proibida, e apenas o comercializa por conta de outrem, recebendo uma percentagem do valor de cada produto vendido.

A entrevistada H, comerciante de material escolar no mercado João de Almeida, refere “... eu vendo porque preciso de alimentar os meus filhos (...) sei mesmo que esses livros são para dar de graça nas crianças das escolas (...) nos nossos filho, mais eu vendo (...) nessa mês que as aulas começam (...) tem muita procura (...) eu vendo mas também

compro (...) existe gente grande (...) nesse negócio (...) que estão mesmo a ganhar a tal dinheiro (...) se fosse só mesmo pessoas como eu aqui mesmo da praça as tais livros (...) íamos tirar aonde (...) aqui ninguém que vende (...) vai dizer onde compra porque todos mesmo sabem que estes livros não são para vender (...) temos medo da fiscalização mais eles também estão no esquema (...) porque só olham não fazem nada (...) mesmo a policia quando vem aqui também não faz nada (...) quando um fiscal ou um policia quer apreender o material temos maneira de resolver (...) temos como fazer (...) quando resistem telefonamos para o nosso pai grande (...) tudo acaba resolvido ...”

4.1.2 - Espaços físicos

Denominámos por espaço físico, todo o espaço fechado onde é exercida uma qualquer atividade comercial. Conforme referido na Tabela 9. Espaços físicos, foram contabilizados no total 364 espaços físicos, o que corresponde a 364 comerciantes com espaço próprio ou arrendado, empregando estes, na sua maioria, entre dois e três funcionários conforme o seu volume de negócios. Nesta categoria são os contentores de 20 pés os espaços que mais se distinguem, com um total de 262, seguindo-se os armazéns de venda por grosso (67). O mercado compreende ainda 8 quintalões, 9 contentores de 40 pés, 6 janelas abertas, 4 serralharias, 3 depósitos de pão, 2 matadouros e 3 casas de alojamento, conforme discriminado na tabela 9. Salientamos que não discriminamos os armazéns tipo paga-já, posto que estes se localizam fisicamente em armazéns, contentores ou ainda outros espaços físicos, já contabilizados.

Tabela 9. Espaços físicos

Espaços	Quantidades
Contentores de 40 pés	9
Contentores de 20 pés	262
Quintalões	8
Armazéns	67
Casa de passagem	3
Janelas aberta	6
Matadouros	2
Serralharias	4
Depósito de pão	3
Total	364

Fonte: Autora (2020)

Segundo os dados da administração do mercado, são abatidos diariamente nos matadouros mais de 700 animais domésticos de pequeno, médio e grande porte, a pedido de comerciantes que querem vender o animal por partes, ou de clientes que comprem cabeças de gado vivas, principalmente de gado suíno ou caprino, e preferem levar consigo as carnes limpas e arranjadas. Este trabalho é realizado maioritariamente por homens, quase sempre jovens, que aqui encontram uma oportunidade de emprego. O valor do abate, já com a limpeza das miudezas e cortes incluídos, varia de acordo com o tamanho e tipo do animal: 300 a 400 kuanzas no caso de uma galinha, de um porco 1500 kuanzas, um cabrito 1200 a 1300, e um boi varia entre 4000 a 5500.

Estes profissionais exercem a sua atividade por conta própria, oferecendo os seus préstimos diretamente aos clientes do mercado, ou ainda como ajudantes vinculados a outros mais experientes que possuem uma clientela própria habitual, assegurada por motivos quer da qualidade do seu serviço quer de antiguidade. No final do dia de trabalho o profissional mais experiente guarda para si a maior parte do valor arrecadado, sendo o restante repartido pelos vários ajudantes.

Estes estabelecimentos possuem quase sempre um, dois ou três funcionários vinculados por um contrato verbal onde lhes são definidas as regras relativas à atividade, o salário e o horário de trabalho. A situação destes funcionários é na sua grande maioria precária, recebem estes vencimentos muito abaixo do salário mínimo nacional, não beneficiam de qualquer subsídio ou pagamento de trabalho extraordinário, e são despedidos com frequência sem qualquer explicação, não raro sem causa justa. Estes trabalhadores não recebem qualquer proteção legal por parte das autoridades responsáveis pela fiscalização, pois por falta de outras oportunidades de emprego, escondem, com a conivência do patrão, a sua condição das autoridades legais, situação à qual os fiscais fazem vista grossa preferindo receber a tão famosa “gasosa”, como é vulgarmente designado o suborno em dinheiro ou espécie.

Uma grande parte dos armazéns existentes no mercado João de Almeida, estão registados como sendo propriedade de cidadãos angolanos, os donos do espaço físico, detentores dos registos de propriedade e dos documentos que permitem o exercício de atividade comercial. Porém, estes arrendam por vezes estes espaços e as respetivas licenças comerciais a cidadãos estrangeiros — libaneses, egípcios, eritreus, chineses, indianos — que dão a cara e são conhecidos no seio da comunidade como “o dono do armazém”. Segundo os dados recolhidos o arrendamento desta forma do espaço com as devidas licenças comerciais, fica mais caro, tem um valor acrescentado, pois vincula o detentor da atividade comercial ao proprietário do espaço, o qual arca com a responsabilidade pelo estabelecimento comercial perante as autoridades locais,

cabendo-lhe resolver qualquer problema que possa surgir no decurso da atividade comercial. Podemos dizer que o proprietário cobra pelo espaço, pelas licenças e ainda pela resolução de possíveis constrangimentos que vão desde atualização da documentação ao perdão de infrações.

De referir ainda que o proprietário do espaço físico é normalmente alguém com algum status e poder no seio da comunidade, com capacidade de conter qualquer ação punitiva ou cobrança de multas por parte dos serviços de fiscalização, fazendo-se fazer valer do seu poder e influência, quase sempre associados a um cargo público de direção ou chefia no aparelho do estado.

4.1.3 - Ofícios/prestação de serviços

Tabela 10. Ofícios/prestação de serviços

Serviços	Quantidades
Agência funerária	1
Salão de beleza	6
Casa de jogo	4
Barbearia	7
Casa de banho WC	3
Casa de pneus	1
Alfaiate	40
Medicamentos tradicionais	12
Total	74

Fonte: Autora (2020)

No que concerne a prestação de serviços, o mercado João de Almeida detém, 40 alfaiatarias, 12 casas de venda de medicamentos tradicionais, 7 barbearias, 6 salões de beleza, 4 casas de jogo, uma casa de pneus e 1 agência mortuária.

Os trabalhadores que prestam serviço de alfaiataria no João de Almeida fazem arranjos de roupa e alguns costuram roupas tradicionais. São adultos com idades compreendidas entre os 40 a 60 anos de idade, que trabalham com jovens aprendizes. Um alfaiate pode ter, para além da máquina de costura com a qual trabalha, outras três ou quatro máquinas entregues a jovens aprendizes que para si trabalham e que, consoante o tipo contrato, são renumerados no final do dia ou da semana com uma percentagem das receitas arrecadadas. No mercado João de Almeida os alfaiates têm uma vasta clientela

que, pela sua rapidez e custos acessíveis, procura os seus serviços. A título de exemplo, os trabalhos de alfaiataria executados numa calça comprada no “Cadespacho” por 200 ou 300 kuanzas como fecho estragado, e a precisar de subir a bainha ou de tapar algum rasgão, ficarão por 200 kuanzas e durarão de trinta minutos a uma hora, período de tempo este que pode ser usado em outras compras enquanto se espera.

Os postos de venda de medicamentos tradicionais são frequentados por clientes vindos de várias partes do país por recomendação de um conhecido, normalmente um familiar ou parente que já é cliente do local. As curandeiras, como são usualmente denominadas as comerciantes de medicamentos, não só vendem como também aconselham os clientes na compra dos medicamentos de acordo com o tipo de doença que apresentam, dando também orientações sobre a toma dos medicamentos, a dosagem, intervalo de tempo entre tomas, oferecendo algumas os seus serviços também no seu domicílio.

Quanto às agências funerárias, estas oferecem os seus serviços em várias modalidades, consoante o montante que o cliente está preparado a gastar. Os custos variam consoante a idade do defunto — adulto, jovem ou criança, a sua altura — baixo, alto ou médio, o modelo do carro funerário, a qualidade do caixão ou urna, o tipo e a qualidade das flores — naturais ou artificiais, a contratação de serviço de catering e a contratação de choradeiras²⁰. De salientar aqui que a sociedade angolana tem vindo a mudar em virtude das dinâmicas sociais que, com o advento da modernidade, a globalização, ocorrem ao longo do tempo no seu seio. As famílias angolanas estão assim a passar por algumas transformações nos seus hábitos e costumes, nos seus rituais de celebração da vida e da morte, estas aparentes na realização das cerimónias fúnebres. Antigamente era frequente, um funeral contar com a presença de familiares de primeiro, segundo e até terceiro grau, de idades compreendidas entre os 45 e os 70 anos, que conheciam e preservavam as tradições, transmitindo-as para as gerações mais novas. Em caso de óbito, estes adultos, muito particularmente as mulheres são os responsáveis por um conjunto de manifestações que caracterizam a cerimónia fúnebre, de entre elas a responsabilidade de chorar pelo defunto de forma fervorosa e sentida, choro este muitas vezes acompanhado de desmaios, gritos de angústia.

O choro destas mulheres representa e manifesta a profundidade dos sentimentos que os parentes e familiares votavam ao defunto. Todavia, com a dispersão e consequente desestruturação e nuclearização da família que se verifica principalmente em áreas urbanas, bem como com a redução da esperança média de vida, muitas famílias perderam os seus elementos mais velhos e ficaram sem ter quem chore pelos seus

²⁰ Choradeiras – em português europeu carpideiras, mulheres adultas de preferência maiores de 45, que são contratadas para chorar durante o tempo que estiver a decorrer o velório no caso de ausência de familiares com idade e capacidade física e psicológica para fazê-lo.

defuntos. A perda no seio das famílias dos seus elementos mais velhos do sexo feminino, responsáveis pelo “choro tradicional” abriu uma oportunidade de negócio às casas funerárias que passaram a oferecer um novo serviço, o das “choradeiras”. De salientar que no mercado João de Almeida as choradeiras podem estar associadas a uma casa funerária ou trabalharem de forma independente, oferecendo os seus préstimos de forma individual, e cobrando um preço mais acessível que o da agência funerária.

Em Angola, quando uma família não tem familiares que, como manda a tradição, chorem devidamente por seus defuntos toda ela fica malvista, muito em particular o defunto, que fica rotulado de “má pessoa”, pois ninguém demonstrou de forma extremosa, carinhosa, e saudosa os sentimentos que por ele nutria e muito menos lamentou pelo seu passamento, o que significa que enquanto vivo este não teve a capacidade de estabelecer laços afetivos. Ninguém quer deixar mal o seu defunto, ainda que este não tenha sido um cidadão exemplar enquanto vivo. O choro no contexto simbólico africano representa a compaixão pelo próximo e é uma demonstração de afeto ou apreço.

Para além dos serviços acima citados observamos ainda no mercado João de Almeida oferta dos seguintes:

O Paga-Já é um serviço de aluguer de espaço pré-pago para armazenamento de mercadorias em armazéns, contentores ou mesmo residências particulares nas proximidades dos mercados. Em Luanda e Cabinda esta atividade é designada de “processo”. Senhor V, natural da Ganda na província de Benguela, residente há 25 anos no município do Lubango, é professor em regime de efetividade do segundo ciclo do ensino secundário Tem ademais alvará comercial, e exerce a atividade de vendedor tendo por posto de venda um contentor de 40 pés onde comercializa bebidas de produção nacional, produtos alimentares e detergentes para uso doméstico, vendendo os seus produtos principalmente a semigrossistas e retalhistas que trabalham dentro e fora do mercado. O senhor V recorre também ao seu contentor na prestação de serviços de paga-já, tendo no total quatro funcionários, um responsável pela comercialização da mercadoria e cobrança diária, semanal ou mensal dos montantes referentes ao serviço paga-já, dois ajudantes responsáveis por receber, armazenar e entregar a mercadoria aos comerciantes no dia seguinte, e finalmente um outro que trabalha como segurança.

No que concerne à armazenagem de mercadorias, queremos também referir e destacar a figura dos chamados “Tio António”, operadores que trabalham por conta própria na carga e descarga dos produtos, e muitas vezes se deslocam até ao destino do cliente para efetuar o seu serviço.

Como refere o entrevistado número 9 (E.9) “ (...) o meu negócio é essencialmente a venda de bebidas, o que mais vendo são as bebidas alcoólicas, vendo várias marcas de vinho, mas a marca The Best é a que tem mais saída (...) donos de bares, restaurantes janelas

abertas e outros compram muito essa marca de bebida, acredito que tem a ver com o preço (...) a retalho é uma bebida muito acessível, cada pacotinho custa apenas cinquenta kuanzas (...) o negócio de paga-já é um extra, as senhores que vendem roupa sapato, cabelo postiço, brincos que trabalham aqui no mercado na zona das bancadas ao ar livre guardam aqui no meu contentor seus produtos e pagam (...) preferencialmente todos os dias na hora da entrega da mercadoria para guardar (...) daí chamarmos ao negócio “paga-já” (...) entregou pagou, o preço varia de acordo com a quantidade dos produtos, do espaço que a mercadoria vai ocupar no contentor mas normalmente pagam 100kz, 150kz nunca passou dos 300 kz (...) tenho algumas clientes só aparecem para guardar os produtos uma vez ou outra e tenho aquelas que são habituais, que pela confiança guardam sempre os seus produtos no meu contentor (...) o que se ganha não é muito mas dá para cobrir uma despesa ou outra, dá para dar um dinheiro extra aos funcionários ...”;

O transporte de mercadorias é efetuado por indivíduos como referimos acima designados em Luanda de “roboteiros” e no mercado João de Almeida de “*tio António*”. Estes trabalhadores estão presentes em quase todos os mercados informais da província da Huíla, e mesmo de Angola. o Nome “*tio António*” dada a esta atividade e a estes trabalhadores foi retirado da famosa música intitulada “*Tio António*” da autoria de de “Sam Mongwana²¹”. Estes trabalhadores transportam as mercadorias dos comerciantes e clientes do mercado com auxílio de cangulos (carrinhos de mão de metal ou de madeira). Estes efetuam a descarga dos caminhões para os armazéns, e carregam mercadorias de cliente e revendedores retalhistas, para os meios de transportes. O “*Tio António*” carrega as mercadorias dos comerciantes retalhistas para os locais de venda no início do dia de trabalho e no final carrega para o armazenamento (Paga-jás). Este tipo de atividade tornou-se o ganha-pão de um grande número de jovens e adultos, existindo no mercado indivíduos que possuem mais de 15 cangulos que subalugam ao dia ou à semana. Alguns destes trabalhadores começaram por exercer esta atividade como

²¹ “Sam Mongwana” – A sua música com o título “*Tio António*” tornou-se um hino para todos os angolanos, a sua letra é constituída por versos que traduzem a dura realidade da escravatura e da colonização. Segundo o senhor L, proprietário de 15 carrinhos de mão, ex *tio António* do mercado Tchioco, exerce há mais de 10 anos a sua atividade no mercado João de Almeida: “ (...) foi um jovem que trabalhava como carregador ia e vinha sempre com a música na boca “*tio António quando Trabalhava*” gostava muito dessa música, (...) então um dia o dono do armazém onde ele foi buscar a mercadoria como não sabia o seu nome gritou, chama aquele miúdo, aquele que canta *tio António*, e assim ficou todos nos passaram a chamar *tio António*.”

*Tio António quando trabalhava
Nas obras numa plantação
Que pertencia a um colono
Tio António era contratado
Sob um sol ardente do Mocaba
Ele apanhou um pau nas costas
Um capataz pretendia
Que ele era demasiado lento*

trabalhadores por conta de outrem e hoje são proprietários de vários cangulos, verificando-se uma mudança na posição de classe que ocupam no mercado, no que concerne esta atividade.

De referir que atualmente a atividade de “tio António” ultrapassa as fronteiras do mercado e é possível contratar um “tio António” um pouco por toda a cidade onde existam lojas ou armazéns, ou mesmo em casa quando existe a necessidade de fazer a carga e descarga de mercadorias, ou fazer algum tipo de trabalho doméstico como retirar grandes quantidades de lixo do quintal, cortar árvores ou arranjar o Jardim.

O aluguer de arcas frigoríficas é normalmente efetuado por proprietários de casas nos arredores do mercado, recorrendo os comerciantes a este serviço para conservação de produtos frescos, principalmente carne e peixe.

O aluguer de geradores é efetuado para fornecimento de energia elétrica a determinadas atividades e serviços que dela necessitem, como é o caso de cabeleireiros, barbearias, janelas abertas que vendem bebidas frescas, quiosques ou casas onde se tiram fotocópias e fotografias, e outros. Salientamos que o mesmo gerador pode ser alugado aos proprietários de vários estabelecimentos que repartem os custos do aluguer do gerador de acordo com o tempo que cada um utiliza o mesmo.

4.1.4 - Bens alimentares

Tabela 11. Bens alimentares

Atividade	Quantidades
Frutaria	39
Talho	45
Alimentos diversos	116
Bebidas nacionais e estrangeiras	46
Carne seca	9
Peixe fresco e seco	19
Massambala	2
Animais vivos	25
Frango	8
Total	309

Fonte: Autora (2020)

Consideramos como bens alimentares todos aqueles que se destinam à alimentação do homem, transformados industrialmente ou não, e incluindo bebidas. Tal como referido

na Tabela 11. Bens alimentares, inventariámos nesta categoria 309 comerciantes, haja embora que referir que este número está muito abaixo do número real de comerciantes destes produtos que operam no mercado. Dos comerciantes contabilizados 116 comercializam bens alimentares diversos, 45 são comerciantes de carne, 39 comercializam fruta, 46 bebidas nacionais e estrangeiras, 25 animais vivos, 19 peixe fresco e seco, 9 carne seca, 8 frango e 2 comercializam massambala. De salientar que mais de 60% dos alimentos da cesta básica de Angola são importados; o país não produz alimentos em quantidades que satisfaçam as suas necessidades alimentares.

4.2 - Categorização dos produtos comercializados no mercado João de Almeida

No mercado João de Almeida comercializa-se de tudo um pouco nada havendo que não se encontre neste mercado. Como refere dona X. cliente assídua do mercado: “No mercado João de Almeida tudo você encontra, tudo você compra e tudo você vende...”

A quantidade e variedade dos produtos oferecidos e a garantia de que no mercado João de Almeida se encontra sempre, e a um preço acessível, o que se procura, a ampla oferta de mercadorias para todos os bolsos, são alguns dos motivos de atração e da grande procura deste mercado, onde chegam todos os dias milhares de pessoas oriundas não só do município do Lubango, mas também de outras províncias do país. “A par dos produtos habituais começaram a surgir nos mercados informais, roupas, eletrodomésticos, peças e acessórios para automóveis, uma gama variada de produtos industriais, até medicamentos, inexistentes nas farmácias é possível encontrar” (Lopes, 2007, p.32) neste mercado. As tabelas abaixo indicam/mostram alguns dos produtos comercializados no mercado João de Almeida.

4.2.1 - Carnes/peixes

Tabela 12. Carnes/peixes

Carnes		Peixe	
Fresca	Seca	Fresco	Seco
Vaca	Vaca	Carapau	Carapau
Cabrito	Bâmbi	Corvina	Corvina
Porco	Cabra	Cavala	Cavala
Frango	Macaco	Sardinha	Sardinha

Coelho	Pacaça	Pardo	Pardo
Pacaça		Cacusso	Cacusso
Bambi		Bagre	Bagre
Galinhas da Angola		Chova	Chova
Outras		Espada	
		Atum	

Fonte: Autora (2020)

Encontramos no mercado João de Almeida carnes variadas, quer de origem nacional quer importada sendo a primeira fornecida por criadores locais de gado suíno, bovino, caprino, enquanto a segunda é oriunda de países como o Brasil e a Namíbia. Nos talhos e bancas do mercado João de Almeida, as carnes nacionais vendem-se mais, sendo a de vaca a mais procurada, seguida pela carne de porco e pela de cabrito. A carne de caça é menos consumida, pois a sua oferta tem caído muito ao longo dos anos, havendo épocas em que a escassez da sua oferta muito a encarece.

Quanto às aves, a carne de galinha nacional, ou galinha viva, como é designada pelos habitantes locais, é a mais apreciada, sendo contudo o frango importado a carne mais consumida graças ao seu preço mais apelativo. Outras aves há, que são comercializadas no mercado João de Almeida embora em pequenas quantidades, tais como patos, perdizes e galinhas de Angola, épocas havendo em que as mesmas esgotam. Pontualmente se pode encontrar também peru, avestruz e pombo.

A venda de carne de caça no mercado informal é proibida pelas autoridades estatais, que têm levado acabo uma campanha em prol da preservação da fauna e da flora nesta região, proibindo o abate indiscriminado de animais selvagens, a caça ilegal tanto para consumo quanto para contrabando. Embora a venda deste tipo de carne tenha diminuído significativamente não raro encontramos comerciantes a vender este tipo de carne, principalmente depois de seca.

O peixe comercializado no mercado João de Almeida provém das províncias de Benguela, Luanda, Namibe, sendo esta última, pela proximidade geográfica, a principal fornecedora do município do Lubango. Transportado em arcas frigoríficas até ao mercado do peixe, onde comerciantes retalhistas o compram para revenda no mercado João de Almeida e em outros mercados da cidade. Apenas uma pequena parte, menos de 1/3, é fornecida pela piscicultura e aquicultura locais. Principalmente os peixes de rio bagre e cacusso.



Figura 17. Carne comercializada no mercado João de Almeida

Fonte: Autora

Data: 22/11/2014

O peixe seco com especial realce para peixe designado “reserva da cozinha²²”, como é chamado localmente, é de produção nacional e muito consumido e apreciado no município do Lubango, não só pela variedade de pratos confeccionados que permite, mas também pela facilidade de conservação por longos períodos sem necessidade de arca frigorífica. Com as frequentes faltas de energia nas zonas urbanas e a inexistência da mesma em algumas áreas rurais, este produto torna-se um dos mais procurados no mercado João de Almeida. O peixe seco vendido no mercado do João é todo de produção nacional.

4.2.2 - Animais vivos

Tabela 13. Animais vivos

Animais
Boi
Cabrito
Porco
Coelho
Galinha
Galinhas de Angola
Patos

Fonte: Autora (2020)

²² Reserva da cozinha – nome que os habitantes locais atribuíram ao peixe seco, principalmente de pequeno porte, pela sua durabilidade de conservação sem necessitar de acesso a um frigorífico. Comprado no final do mês, na altura em que os salários vencem, com outros produtos da cesta básica, no entanto consumido ao início do mês seguinte, dada a sua capacidade de conservação, que em Angola é importante devido às cada vez mais frequentes quebras de fornecimento de energia elétrica.

Procurámos reunir numa lista os animais vivos comercializados em maior quantidade no mercado João de Almeida, tendo a partir da observação identificado sete tipos de animais domésticos, conforme assinalados na Tabela 13. Animais vivos.

A compra de animais vivos é feita por donas de casa para consumo doméstico, por proprietários de casas de restauração e por vendedoras de Pincho²³ (petisco feito de carne de vaca ou porco), que apesar do medo de contrair uma doença pela forma como a carne é posta à venda, sem cuidados de higiene e garantia da saúde do animal abatido, optam por correr o risco de comprar um animal inteiro, pois conseguem economias com a compra de maior quantidade a menor preço, evitando o recurso aos supermercados onde a carne é quase sempre importada e os preços são extremamente avultados.

Os animais comercializados são todos de produção local, oriundos dos municípios da província da Huíla, (Humpata, Chibia, Gambos, Matala), e do município da Bibala da província do Namibe.

4.2.3 - Bebidas nacionais e estrangeiras

Tabela 14. Bebidas nacionais e estrangeiras

Bebidas					
Nacional caseira		Nacional industrializada		Estrangeira	
Com álcool	Sem álcool	Com álcool	Sem álcool	Com álcool	Sem álcool
Macau	Sumo de múkua	Cerveja Ngola, Cuca, Nocal	com gás, fantã, coca-cola, blue,	Cervejas Sagres,	Fanta Coca-cola, Sprite
Fronteira	Quiçângua de fuba e de ananas	Vinhos Branco Tinto	Sumos Nutry, Tutte	Aguardente The best e outros	Compal Ceres
Kanhumê	Quiçângua de rolão		Água Omeva, chela, pura, cristo rei		Águas

Fonte: Autora (2020)

²³ Pincho – petisco feito de carne de vaca ou porco grelhada em espeto, comercializado no mercado João de Almeida e em todos os outros mercados, sub-mercados e pracinhas da cidade, bem como em frente de algumas casas nos bairros do Lubango. A venda de pincho é uma atividade que se faz quase sempre acompanhar pela venda de bebidas alcoólicas e refrigerantes. Embora seja praticada durante o período diurno é no período noturno das 19 horas à meia-noite em locais abertos, ou mesmo até às 4h00 ou 5h00 da manhã em locais fechados, que ela normalmente atinge o seu auge. É uma atividade que gera a muitas famílias do município um rendimento complementar.

As bebidas importadas e nacionais produzidas em fábrica são comercializadas por grosso por proprietários de armazéns e contentores e a retalho por jovens (Zungueiros) que exercem atividade de venda ambulante, e finalmente pelos proprietários de cantinas, Janelas abertas, cozinhas e restaurantes que existem no interior do mercado João de Almeida e seus arredores.

As bebidas nacionais de produção artesanal são comercializadas em baldes por comerciante fixos, com ou sem bancada, por comerciantes ambulantes, e em cozinhas e restaurantes no mercado João de Almeida. Como é o caso da quiçângua - espécie de sumo fermentado confeccionado a partir de farinha de milho ou ananás - Quando confeccionada com farinha de milho parece uma papa muito liquida, apelidada de “*forro do estômago*” pelos habitantes locais, pois pela sua consistência rapidamente enche a barriga de quem a consome, e tem servido de pequeno almoço a muitos jovens e crianças que desenvolvem uma atividade comercial no mercado devido ao seu preço acessível que oscila entre 20 e 100kzs conforme a quantidade. Referimos também o sumo de múkua, o ou makau — bebida alcoólica fermentada, confeccionada a partir de massango ou massambala, a fronteira — bebida que resulta do makau, por adição de água, o que resulta numa bebida muito mais suave e de menor grau alcoólico, e o kanhumê (aguardente de cana de açúcar). De salientar que o makau e a fronteira são muito populares entre os comerciantes provenientes dos municípios cuja população é predominantemente nyhaneka



Figura 18. Armazéns de comercialização de bebidas a grosso e comercialização de bebidas a retalho no mercado João de Almeida

Fonte: Autora
Data: 16/12/2015

As bebidas estrangeiras, são de origem diversa, sendo Portugal, a Namíbia e a África do Sul, apenas alguns dos países fornecedores. A venda de bebidas alcoólicas é uma atividade comercial rentável como refere senhor C, comerciante do mercado e proprietário de um

Armazém localizado próximo do quintalão da dona Sara, um sub-mercado do mercado João: “... não temos problemas com a comercialização de bebidas alcoólicas, temos tido muitos clientes que comprem para revenda ou para consumo pessoal (...) este negócio só pára praticamente quando não conseguimos trazer a mercadoria de fora para vender (...) aqui em Angola se bebe muito e se festeja, os jovens estão sempre a fazer festas (...) e precisam de comprar bebidas principalmente cerveja, Ngola (cerveja produzida na província da Huíla) e Cuca (cerveja produzida na província de Luanda) vende-se muito ...”

4.2.4 - Mobília nacional e importada

Tabela 15. Mobília nacional e importada

Mobiliário	
Nacional	Estrangeiro
Mesas madeira	Mesas madeira vidro, plástico
Cadeiras	Madeira, plástico e ferro
Sofás	Madeira, ferro
Estantes, madeira, e ferro	Estante madeira, ferro e vidro
Camas madeira e ferro	Camas madeira e ferro
Comodas madeira	Comodas diversos materiais
Mesas de cabeceira	Mesas de cabeceira
Colchão	Colhão
Guarda fatos	Guarda fatos
Cadeiras de jardim	Mobília para jardim
Carteiras para escola	Mobília para escritório
	Carteiras para escola

Fonte: Autora (2020)

A mobília nacional comercializada no mercado João de Almeida, é produzida de forma artesanal, não possuindo os acabamentos grande qualidade por falta de experiência profissional de quem as fabrica e também por escassez de máquinas e matérias-primas necessárias à melhoria da qualidade do trabalho e ao aumento da produção.

Quando comparada com a mobília importada, podemos constatar que esta é menos apelativa aos olhos do consumidor, o que se prende não só com questões de estética relacionadas com qualidade dos acabamentos, mas também com as preferências do

consumidor, as quais são, num mundo cada vez mais globalizado, impostos pelos meios de comunicação social. No entanto a mobília de produção local tem uma maior durabilidade, advinda da qualidade da madeira das florestas nacionais, no caso do mobiliário comercializado no mercado João de Almeida, maioritariamente oriunda da floresta do Mayombe na província de Cabinda.

A mobília importada do Dubai, China, Namíbia, Portugal e outros países é apelativa, conforme aos padrões modernos de estética e decoração, mas é muito mais onerosa do que a mobília nacional, exibindo ainda uma pouca durabilidade, que se deve não só à qualidade do material utilizado na sua produção, mas também à forma como é utilizada e cuidada pelos consumidores.

Senhor P cliente do mercado explica “ ... está é a terceira vez em cinco anos que (...) troco os cadeirões lá de casa (...) no principio são muito bonitos é algo (...) que parece fino (...) mas de pois de dois meses de uso começa a ver que compraste algo que (...) não vai durar muito (...) começa a ver a mobília a estragar aos poucos (...) tentas consertar mandar forrar para ver se duram mais um pouco mais não adianta (...) é dinheiro gasto (...) já falei com a senhora para comprarmos os sofás (...) feitos mesmo aqui (...) não aceita porque não estão na moda (...) e na casa das amigas também estão a usar mesmo destes (...) mais é dinheiro jogado fora porque são muito caros e (...) a qualidade não é aquela (...) mas temos de comprar porque a senhora quer (...) porque se não comprar é um problema que não acaba mais ... (...) ela não quer saber (...) só quer ter sofás bonitos, da moda ...”

4.2.5 - Produtos derivados da agricultura de subsistência

Tabela 16. Produtos da agricultura de subsistência

Número	Produtos				
1	Couve	22	Feijão	43	Laranja
2	Repolho	23	Milho	44	Goiaba
3	Lombi	24	Massango	45	Pera
4	Alface	25	Massambala	46	Pera de natal
5	Brócolos	26	Sementes Girassol	47	Maçã
6	Coentros	27	Gergelim	48	Melancia
7	Tomate	28	Jinguba	49	Tangerina
8	Cebola	29	Mukúa	50	Mamão
9	Alho	30	Quiabo	51	Limão

10	Pepino	31	Rama	52	Ameixas
11	Beringela	32	Jimboa	53	Morangos
12	Cenoura	33	Feijão verde	54	Amoras
13	Beterraba	34	Farinha de milho	55	Papaia
14	Nabos	35	Farinha de mandioca	56	Abacate
15	Batata-doce	36	Farinha musseque	57	Banana
16	Batata rena	37	Farinha de massango	58	Cana
17	Abobora	38	Farelo	59	Manga
18	Matíla	39	Mel	60	Uvas
19	Pimentos	40	Gengibre	61	Pitanga
20	Aipo	41	Salsa	62	Nêspera
21	Ervilhas	42	Hortelã	63	Noncha
Total	63 - Produtos da agricultura de subsistência				

Fonte: Autora (2020)

Ao contrário das grandes potências mundiais, que possuem uma agricultura altamente mecanizada e com altos níveis de competitividade nos mercados de venda de produtos alimentares, nos países africanos a agricultura familiar de subsistência assegura o fornecimento interno, embora o seu peso sofra variações de acordo com o contexto de cada país. Na maior parte dos países africanos, em particular em Angola, existe um fraco investimento no sector agrícola.

Com a baixa do preço do petróleo nos mercados mundiais, Angola entra num período de recessão económica, e vê-se obrigada a rever as suas estratégias de sustentabilidade, sendo o sector agrícola apontado no Relatório Económico de Angola, CIEC (2015) como prioritário para diversificar e alavancar a economia. Em Angola, o contributo da agricultura de subsistência na produção de alimentos, e para a sustentabilidade, empregabilidade e geração de renda de muitas famílias do meio rural e urbano, é hoje indiscutível e constitui parte importante da estratégia de sobrevivência de grande parte da população angolana. Segundo dados do censo realizado pelo INE em 2014, estima-se que a mesma emprega mais de metade da população ativa nacional. Para Martins (1981) a terra pode, segundo a forma de exploração e propriedade, ser classificada como “terra de negócio” ou “*terra de trabalho*”, tendo a primeira por objetivo primordial a especulação, o seu uso para fins lucrativos na expectativa do lucro ou de um rendimento, enquanto na segunda o propósito é a sustentabilidade ou sobrevivência da família do

agricultor ou camponês, o qual, detentor ou não de título de propriedade sobre a terra, dela tira o seu usufruto na prática da agricultura familiar. Em Angola predomina o último tipo de uso da terra, “... os agricultores familiares, são aqueles que mais contribuem para a produção total, porém continuam a merecer muito pouca atenção por parte do executivo.” (Relatório Económico de Angola, CIEC; 2015, P. 89).

De acordo a pesquisa realizada no terreno, foi-nos dado observar que os produtos agrícolas comercializados no mercado João de Almeida são na sua totalidade de produção nacional, fornecidos por pequenos agricultores que praticam a agricultura familiar nas zonas rurais e periurbanas.

Identificámos e contabilizámos 63 produtos, na sua totalidade de produção nacional, oriundos dos municípios da província da Huíla, em especial dos municípios da Matala, Kaluquembe e Chibia, e das vizinhas províncias do Namibe, que exhibe uma grande produção de melancia e tomate, e de Benguela, onde se pratica a produção de banana de forma minimamente mecanizada. Nestas províncias para além da agricultura de sobrevivência também há indícios do despontar de uma agricultura especializada tendendo para a mecanização, no entanto ainda pouco significativa, em fase embrionária ou experimental.

Nos últimos anos o Estado fez grandes investimentos na produção agrícola, mas estes não produziram os resultados esperados, uma vez que a gestão dos mesmos foi confiada a administradores sem experiência nem capacidade de gerir de forma eficiente e eficaz os recursos investidos, deixando grandes fazendas com investimentos avultados caírem em estado de degradação e abandono sem nunca terem estado operacionais, desperdiçando assim uma grande quantidade de recursos materiais.

4.2.6 - Medicamentos comercializados

Tabela 17. Medicamentos comercializados

Números	Medicamentos		
	Adultos/crianças		
1	Medicina convencional	Medicina tradicional	Utilidade dos medicamentos da medicina tradicional
2	Analgésicos	Borututu	Para o tratamento da hepatite, limpeza, do fígado, e auxílio a perda de peso, e para o tratamento da febre amarela com misturado com Kanhatima e Chelene
3	Antibióticos	Chandala/babosa /ale oveira	Como auxiliar de tratamento capilar quando aplicado diretamente nas raízes do cabelo, ajuda na cicatrização de feridas internas

4	Retrovirais	Cebola maluca	Trata a tala doença, apanhada a partir do feitiço, manifesta-se através de uma pequena ferida que aos poucos vai crescendo e se não for tratada a tempo torna-se crónica, muitas vezes chamada de cobra seca, cura a partir da medicina tradicional, também chamada de mina tradicional.
5	Aspirina	Utema	Utilizado para banhos, como proteção ao mau olhado.
6	Cevite	Uti ya calunga	Para lutar contra o feitiço ou bruxaria, que provoca um mal que pode ser de natureza variada, mortes consecutivas na família perda do negócio, não conseguir reproduzir.
7	Amoxicilina	Njanlanjala	Reforça os efeitos do Utema e do uti ya calunga
8	Amplicilina	Chenguete	Serve para o tratamento da tosse, da dor de peito, e da tuberculose quando misturado com o Chelene.
9	Metronidazol	Kassovo	Espécie de vitamina e energético utiliza-se para dar força e energia há bebes doentes
10	Doxolim	Pele de elefante	Para o tratamento do Londalo ou Chipalo, queima-se a pele e toma-se uma colher, também da energia a homens fracos
11	Anti palúdicos	Mbalo	Seve para o tratamento do corpo. caso de magreza excessiva, anorexia
12	Cloritrimazol	Utanhe-utunda	Para o tratamento da papeira
13	Desparasitastes	N`hende	Tratamento da dor na bexiga, e para o tratamento de bebês que dormem a chorar (choram a noite toda)
12	Gotas nasais	Ecamba	Banhos para minimizar a dor no corpo e afastar o mau olhado, também pode ser usado como protetor, profilaxia
13	Grisoflavina	Chocapoa (espinha de baleia, osso)	Tratamento de dor de dente
14	Bisolvom	Banbu	Serve para fazer banhos a vapor, misturado com Ecamba e Utema trata o mau olhado
15	Anticoncepcionais	Luavava	Tratamento de galinhas, febre, tosse lombrigas
16	Bem-u-ron	Keuleque	Tratamento de enxaqueca
17	Rofedol	Aka	Coloca-se numa corda que tradicionalmente e amarrada na cintura ou no pulso do bebé, contra feitiçeiros e contra mau olhado
18	Paracetamol	Maconha	Para tratamento da tensão alta e utilizado como estimulante capilar
19	Socomol	Raiz de mamoeiro	Provoca aborto
20	Xarope para tosse	Raiz de bananeira	Trata hepatite B
21	Anti-inflamatórios	Unhas do diabo	Espécie de cogumelos que serve para tratar quase tudo tipo de doenças, Sífilis, gonorreia dor de peito etc...

22	desloratadina	Óleo de baleia	Para tratar do coração e massajar o corpo
23	Daktarim	Banha de cebola	Massajar o corpo em caso de paralisia por trombose ou outra situação
24	Algik	Banha de jiboia	Serve para massajar o corpo, tratamento de atrofiamento muscular
Total	24 – Medicamentos contabilizados da medicina tradicional 24 – Medicamentos contabilizados da medicina convencional		

Fonte: Autora (2020)

Na Tabela 17. Medicamentos comercializados estão assinalados alguns dos medicamentos da medicina convencional e da medicina tradicional²⁴ comercializados no mercado João de Almeida. Neste mercado os medicamentos são comercializados em bancadas ou em carrinhos de mão, normalmente expostos sem condições de conservação e higiene, chegando alguns a representar um atentado à saúde do consumidor. A venda de medicamentos no mercado João de Almeida é proibida, e não raras vezes nos deparamos com comerciantes atrapalhados a tentar esconder os medicamentos e a fugir dos fiscais da administração do mercado.

Os comerciantes que vendem medicamentos são frequentemente presos e vêem os seus produtos confiscados pela polícia, por esse motivo são desconfiados e só com muita dificuldade aceitam prestar informações sobre a sua atividade. Os mesmos estão cientes da proibição da venda de medicamentos e dos motivos que levam o governo a colocar impedimentos a esta atividade comercial no mercado João de Almeida, motivos estes que se prendem com inúmeras razões, entre as quais citamos as más condições de conservação dos medicamentos, a exposição prolongada destes ao sol e à poeira, a falta de observância dos prazos de validade, aos quais se juntam o comércio de medicamentos não devidamente fiscalizados, de origem duvidosa, falsificados e adulterados, e ainda a evasão fiscal e o contrabando dos medicamentos de hospitais e centros de saúde estatais. Estes comerciantes mostram-se, contudo, resilientes, alegando que não têm outra forma de sobrevivência e que existe uma grande procura por parte de clientes que não conseguem adquirir os medicamentos nos estabelecimentos farmacêuticos legais, devido aos preços extremamente elevados praticados.

Mesmo conscientes de que a compra de medicamentos no mercado informal é um risco que pode ser fatal à vida humana, uma boa parte da população da província da Huíla, em

²⁴ Durante o trabalho procurámos encontrar o nome científico das plantas vendidas no mercado informal como medicamento tradicional. Tal não foi, porém, possível, devido à pouca disponibilidade de tempo do especialista nesta matéria que se ofereceu para nos ajudar. Fica, no entanto, a ideia de prosseguir e concluir este trabalho de classificação assim que as condições necessárias estejam reunidas.

particular do município do Lubango, principalmente a carenciada, continua a comprar medicamentos no mercado João de Almeida por este os oferecer a preços acessíveis, não exigir receita e ter quase sempre disponível para venda o medicamento desejado, ao contrário das farmácias que têm passado por períodos de escassez de determinados tipos de medicamentos, e ainda por permitir ao cidadão a compra de medicamentos “a retalho”, ou seja, em vez de comprar uma caixa inteira, o cliente pode optar pela comprar apenas algumas unidades do medicamento, consoante as suas necessidades e poder de compra.



Figura 19. Medicamentos da medicina convencional e medicamentos da medicina tradicional comercializados no mercado João de Almeida

Fonte: autora
Data: 18/11/2015

Fonte: Autora
Data: 25/07/2016

No que concerne aos medicamentos da medicina tradicional encontra-se no mercado João de Almeida de tudo um pouco. Os primeiros povos que habitavam o território angolano, antes da chegada dos povos bantu, antes da chegada dos europeus, tinham preocupações relacionadas com a saúde, doenças genéticas, pestes, doenças crónicas, de carácter emocional ou espiritual, e outras, resultantes do contacto com outros povos, outras espécies, e a própria natureza, diagnosticadas e tratadas sem recurso à medicina ocidental. Segundo Roque (2012) as sociedades africanas estruturavam saberes e práticas medicinais para tratamentos à volta de um grupo de produtos da selva de origem animal e vegetal aos quais eram associados alguns poderes mágicos. Estas plantas e animais com poderes mágicos atribuídos representavam, segundo o mesmo autor, a cosmologia das sociedades e ofereciam, nas comunidades africanas nos finais do século XV, a ligação e interação entre o homem e a natureza.

A bibliografia sobre a medicina tradicional em Angola é quase inexistente, alguns estudiosos têm procurado estudar e estabelecer alguns parâmetros, sendo ainda, quer uns quer outros, em número muito reduzido. Angola conta com o Instituto Nacional de Saúde Pública (INSP), de estatuto orgânico criado pelo decreto presidencial de 26 de

setembro de 2014, com sede em Luanda, cuja atuação se estende, porém, a todo o território nacional a partir das direções provinciais.

As competências do INSP passam pela elaboração de um levantamento da medicina tradicional em Angola e pela realização de projetos de investigação ligados à medicina tradicional enquadrados na estratégia do Serviço Nacional de Saúde, “de prevenção e tratamento das doenças prioritárias”. Segundo dados do INSP, Angola conta com mais de 60 mil praticantes da medicina tradicional que exercem a sua atividade sem qualquer apoio oficial. Ainda segundo informações recolhidas pelo mesmo instituto, o país carece de uma política de regulamentação da medicina tradicional.

Dados de 2016 da Organização Mundial de Saúde (OMS), referem que mais de metade da população mundial deposita confiança na medicina tradicional para os cuidados diários com a saúde, e que mais de 70% dessa mesma população confia nos derivados de plantas medicinais para o seu tratamento, principalmente nos países em via de desenvolvimento. Em Angola, nos meios rurais, o conhecimento sobre medicina tradicional é aprendido na prática da vida quotidiana, é um saber prático, um saber fazer que tem uma relação direta com o meio ambiente em que os indivíduos estão inseridos, cuja aprendizagem tem como base a tradição oral. O conhecimento sobre medicina tradicional é transmitido de geração em geração entre indivíduos que pertencem à mesma linhagem familiar.

A entrevistada número 15 é disso um exemplo quando afirma: “...quando estava parece com dez anos comecei a ajudar a minha avó com as ervas os paus, as folhas, ela pedia traz isso, faz aquilo, pega aqui, como viu que eu gostava de ajudar as pessoas que iam se tratar ... é curandeira na nossa aldeia, começou a me mostrar o nome de todas as árvores, ervas, capim, folhas, flores, acordávamos muito cedo íamos na mata procurar os paus que curam, assim quando ela não estava se a coisa era fácil eu ajudava, dor de cabeça, dor de barriga, diarreia, mau olhado, comecei a tratar ... as irmãs ... diziam que eu era a seguidora a herdeira da tradição, e era verdade aprendi ... sou curandeira pratico a medicina tradicional é isso que faço. ...”

No mercado João de Almeida foi-nos dado observar que os medicamentos da medicina tradicional são comercializados por dois tipos de comerciantes: os primeiros que vendem os medicamentos sem oferecer consultas nem fazer diagnósticos, apenas compram e revendem paus, folhas e ervas, cujos poderes curativos são do conhecimento de uma grande parte da população. Alguns destes comerciantes têm dois ou mais vendedores ambulantes a comercializar por sua conta os seus medicamentos no interior do mercado e nas várias artérias da cidade. Os segundos, que se auto intitulam de quimbandas ou otyimbanda, são curandeiros (médicos tradicionais), denominados pelo povo de Deus, ou Nzambi em língua tradicional kimbundo, em algumas províncias do norte de Angola,

por estarem ligados ao bem e possuírem a capacidade de curar tratar as pessoas. Estes fazem diagnósticos, consultas, que começam no mercado e muitas vezes acabam por ter continuidade em casa do curandeiro, tratam e receitam medicamentos em dosagens exatas. Os comerciantes de medicamentos tradicionais no mercado João de Almeida não estão filiados em qualquer organização, e poucos são aqueles que se intitulam de curandeiros, a maioria apenas comercializa os medicamentos.

4.2.7 - Produtos de higiene

Tabela 18. Produtos de higiene e acessórios e outros

Números	Produtos	Números	Produtos
1	Sabonete	13	Mata rato
2	Gel de banho	14	Pesticidas para matar baratas em pó, creme e líquido
3	Espuma para banho	15	Inseticidas para mosca e mosquitos em pó, creme, gás
4	Sabonete para lavar as mãos	16	Produtos de higiene p/cozinha, casa de banho
5	Óleo para o cabelo	17	Produtos de limpeza para carros
6	Pasta de dentes	18	Produtos para conservar madeira
7	Pentes /escovas	19	Ambientadores para casa e carro
8	Cremes para o corpo	20	Cera para limpeza do chão
9	Perfumes e água-de-colónia	21	Soda caustica
10	Cremes para o cabelo	22	Lixivia
11	Rede para banho	23	Herbicidas
12	Adubo químico e biológico	24	Utensílios para jardinagem
Total	24		

Fonte: Autora (2020)

Através da observação pudemos constatar que se efetua no mercado João de Almeida a comercialização de um leque variado de produtos de higiene, como referido na tabela 18, por grosso e a retalho, em quantidades e com qualidades diversas. A título de exemplo citamos a venda de sabão para lavagem de roupa, feita em caixas de 12 a 24 barras, meia

caixa, uma barra, meia barra, ou menos conforme a disponibilidade financeira de cada cliente; como já referido, no João de Almeida “há preços para todos os bolsos”. A leitura da tabela 18 permite-nos apreciar o vasto leque da oferta neste mercado, que compreende alfaías agrícolas, inseticidas, pesticidas e herbicidas, produtos cuja venda é proibida nos mercados urbanos pelo parágrafo 2 do Decreto n.º 45/2000. Este estipula que determinados produtos não podem ser comercializados nos mercados urbanos, a saber: “carnes assadas, ensacadas, fumadas e miudezas comestíveis; medicamentos e especialidades farmacêuticas; desinfetantes, inseticidas, fungicidas, herbicidas, parasiticidas, raticidas e semelhantes; sementes, plantas e ervas medicinais e respetivos preparados; móveis, artigos de mobiliário, colchoaria e antiguidades; aparelhagens de música, máquinas e utensílios eléctricos, gás, candeeiros, lustres, seus acessórios ou partes separadas e material para instalação eléctrica; instrumentos musicais, discos e afins, outros artigos musicais, seus acessórios e peças soltas; materiais de construção, metais e ferragens; veículos automóveis, reboques, velocípedes com ou sem motor e acessórios; combustíveis líquidos, sólidos, gasosos e álcool desnaturado; instrumentos profissionais e científicos aparelhos de medida e verificação; material para fotografia e cinema e artigos de ótica, oculistas, relojoaria e respetivas peças separadas ou acessórios; armas e munições, pólvora e qualquer outros materiais explosivos detonantes, moedas e notas de banco” (Lopes, 2007, p.46). No entanto no mercado João de Almeida essa proibição não impede a comercialização de todos os produtos proibidos por este Decreto, uma vez que os mesmos continuam a ser comercializado por comerciantes fixos e ambulantes sendo que alguns vendedores ambulantes comercializam produtos desta natureza pertencentes a proprietários de armazéns e contentores de venda por grosso que procuram desta forma despachar a mercadoria. Uma boa parte dos comerciantes não tem conhecimento desta proibição.

Um comerciante de inseticidas, pesticidas diz-nos “... vendo porque é algo que dá para viver (...) ajuda a ter o que comer se é proibido (...) ninguém nunca me falou nada, apenas vendo, não sei se é proibido vender remédios para matar rato e baratas (...) pensei que só os medicamentos para as pessoas é que era proibido vender (...) não tenho conhecimento ...” (12/07/2017).

4.2.8 - Outros produtos

Tabela 19. Outros produtos

Números	Produtos diversos	Números	Números
1	Peças e outros acessórios p/automóvel	16	Saldo p telemóveis eletrónico/cartão
2	Arcas frigoríficas	17	Tintas para casa
3	Material elétrico	18	Lenha/carvão
4	Ferramentas de bricolagem	19	Geradores
5	Utensílios de Jardinagem	20	Peças para geradores
6	Postiço e cabelo humano	21	Candeeiros a petróleo
7	Roupa de cama	22	Lanternas
8	Sapatos	23	Lubrificantes (geradores carros motas etc..)
9	Tolhas de mesa e banho	24	Motas
10	Panos africanos	25	Pilhas
11	Candeeiros, lanternas	26	Instrumentos para a prática da agricultura (catanas, enxadas etc....)
12	Botijas de gás e acessórios de ligação	27	Ferramentas para trabalhos de carpintaria
13	Carregadores de telemóveis	28	Material hospitalar (louvas, seringas, gazes, água oxigenada etc....)
14	Material de construção	29	Motas
15	Brinquedos novos e usados	30	Cola rápida, papel madeira, fita cola
23	Esqueiros e fósforos		
Total		30	

Fonte: Autora (2020)

Identificámos também os produtos que se encontram na tabela número 19, comercializados no mercado João de Almeida por grosso em armazéns e contentores de 20 e 40 pés ou a retalho, por vendedores fixos, ou por jovens zungueiros que vendem produtos por conta própria ou de outrem, no último caso usualmente contratados por proprietários de armazéns ou contentores que lhes pagam uma remuneração a semanal ou mensal. Muitas vezes estes jovens aumentam o preço do produto estabelecido pelo proprietário da mercadoria, de maneira a obterem um rendimento extra que acresce ao parco salário que recebem pelo seu trabalho. Em conversa com o comerciante M: “... tenho vendido produtos meus que compro nos armazéns (...) mas também vendo

produtos dos donos dos armazéns (...) os produtos que estou a vender são do dono de um armazém estou a vender para ele esta semana (...) a minha mercadoria acabou vendi toda, mas o dinheiro que ganhei tive de mandar para minha mãe no município para ajudar o meu irmão que está doente (...) fiquei sem dinheiro para comprar coisas minhas (...) estou a vender para o dono do armazém que me paga no fim de cada semana (...) as vezes aumento um pouco o preço dos produtos (...) não muito para ter um extra, estou a juntar para poder voltar a ter o meu próprio negócio ...”

4.3 - Origem dos bens comercializados e fontes de abastecimento do mercado João de Almeida

Os produtos comercializados no mercado João de Almeida são de origem nacional e internacional. Os produtos de origem internacional variam desde bens alimentares, a material de construção, material hospitalar, medicamentos, material elétrico, produtos de higiene, brinquedos, roupas novas e usadas, sapatos e muitos outros. O país possui uma economia dependente de um único recurso o petróleo, encontrando-se todas as outras áreas estagnadas e subdesenvolvidas, o que faz do mesmo um importador de quase todo o que se consome internamente.

Assim, de acordo com os dados recolhidos no decurso da nossa pesquisa, constatamos que o material hospitalar tem origem diversificada, importado maioritariamente ou na sua quase totalidade pelo Estado, sendo que apenas uma ínfima parte é importada por clínicas particulares de países como China, Portugal, Espanha, Índia, Estados Unidos, França, dependendo o país de origem muito do tipo de material que se quer importar. Uma parte do material hospitalar adquirido pelo estado sofre alguns descaminhos pelos quais chega, quer às clínicas privadas, usualmente pertença de funcionários do estado que ocupam altos cargos de chefia, quer aos mercados, como é o caso do João de Almeida. Mercadorias e medicamentos que deveriam servir para benefício público aparecem não só em mercados um pouco por todo o país, mas também em clínicas privadas que cobram avultadas somas de dinheiro pelo atendimento hospitalar.

Os materiais elétricos provêm maioritariamente da China, que aos poucos vem aumentando as suas exportações para os mercados angolano, e de Portugal.

Vestuário e calçado não usado são importados da Tailândia, China, Brasil, Nigéria Congo, Portugal, Espanha, Estados Unidos. Já os fardos são provenientes de países europeus, em particular da Espanha, país grande fornecedor de roupa usada, e Estados Unidos. Muitas senhoras dedicam-se à compra de vestuário e calçado nos países acima citados

para posterior comercialização nos mercados informais, tendo as mesmas sido citadas por diversas vezes nos jornais nacionais e internacionais. No Brasil as “*sacoleiras angolanas*” como foram designadas pela TV record no programa noticioso de 11/06/2014, foram notícia pelo grande volume de bagagem que as mesmas transportavam, pagando sempre excesso de bagagem nas suas deslocações por avião.

O cabelo designado de cabelo brasileiro, cabelo humano ou extensões é importado da Índia, Brasil, Tailândia e Indonésia. Enquanto o cabelo dito postiço, ou seja, extensões feitas de fibra sintética, é importado dos países vizinhos e uma boa parte é produzido em Luanda. Os comerciantes compram-no na sua maioria no mercado informal do kicolo em Luanda para revenda no mercado João de Almeida.

As peças e acessórios para automóvel são importados principalmente do Dubai, China e Alemanha, e chegam no mercado informal João de Almeida através de um fornecedor oficial que importa e vende por grosso. Mas não podemos deixar de mencionar as sucatas, que recolhem uma grande quantidade de peças extraídas de carros acidentados, adquiridas posteriormente pelos comerciantes para revenda em mercados informais. Dado o alto índice de acidentes rodoviários que se verifica em Angola, o volume de peças oriundos de sucateiros é muito elevado. Por último, não podemos ignorar nem os furtos e desvios efetuados por funcionários de fornecedores e revendedores oficiais nem os roubos praticados em Angola por gangues especializadas no furto de viaturas, que são posteriormente desmontadas e suas peças comercializadas no mercado informal.

O material de construção é importado da China, algum de Portugal, havendo já no caso do cimento e das telhas uma pequena parcela produzida em território nacional, ainda insuficiente para suprir as necessidades da procura do mercado interno.

Os lubrificantes para automóvel são fornecidos por alguns países europeus como Portugal, Holanda e Alemanha enquanto as tintas são de origem portuguesa e chinesa, sendo que uma boa percentagem provém da China.

A lenha e o carvão são produzidos internamente, todos os dias são devastadas grandes quantidades de mata, árvores são abatidas de forma indiscriminada para produção de carvão, sem que haja qualquer controle sobre esta matéria por parte do governo. O impacto no ambiente desta prática dos habitantes locais faz-se sentir nas mudanças ambientais já perceptíveis no município do Lubango e em toda a província da Huíla. Em face do número de camiões carregados que diariamente partem da Huíla para outras províncias, com especial realce para província de Luanda, é impossível que o governo local não tenha conhecimento do abate indiscriminado de árvores para produção de carvão, de madeira. Contudo a Administração Municipal não consegue combater esta prática, uma vez que este é o único meio de subsistência de um grande número de famílias, mas também porque não dispõe de meios humanos, materiais e financeiros

para o controle e combate a crimes ambientais desta natureza. Embora a produção e o comércio indiscriminados de carvão sejam proibidos por lei, esta a proibição não se faz sentir porque o governo não consegue oferecer uma alternativa de sobrevivência àqueles que vivem da produção e comércio deste produto.

Para além das fontes legais, o mercado João de Almeida é também abastecido a partir de contrabando, desvios, roubos e furtos à semelhança do que se verifica em outros mercados informais no país. Lopes menciona que “o contrabando, o desvio e o roubo de produtos e o autoconsumo direto de trabalhadores a ficar com uma parte da produção em labuta”. (Lopes, 2007, p.32). Eram uma forma de colocar mercadorias para comercialização no mercado Roque Santeiro.

Como refere o entrevistado sete (E.7): “compro os produtos que vendo nas *stands* que existem na cidade, nos armazéns, mando comprar no Dubai (...) tenho um primo faz negócio de venda de carros (...) ele compra no Dubai e depois vende aqui em Angola (...) é ele que traz a maior parte da mercadoria (...) traz no contentor juntamente com os carros (...) também traz para outros vendedores (...) às vezes juntamos forças eu e os outros para ter dinheiro para um contentor de mercadoria (...) lhe entregamos e ele traz a mercadoria (...) só temos de lhe pagar (...) ele nunca falha (...) compro também nas sucatas da cidade, existem sempre carros acidentados na cidade (...) algumas peças quando não encontro na cidade mando vir de Luanda, tenho lá alguém que compra as peças no mercado das peças e manda pela MACOM ²⁵ basta lhe pagar uma *micha*²⁶ e aqueles dias que compramos no esquema (...) compramos dos miúdos que vendem peças aqui na cidade normalmente são retrovisores, para-brisas, jantes, pneus só em alguns casos é que são peças mais importantes (...) eu apenas compro, se sei que algumas são roubadas (...) compro na mesma e revendo, principalmente com essa crise, não estamos a conseguir mandar vir de fora (...) o negócio tem de continuar ...”

À semelhança dos principais mercados informais nas restantes províncias de Angola, o mercado João de Almeida ocupa uma posição determinante na rede de mercados da província da Huíla e da cidade do Lubango em particular, funcionando como mercado abastecedor de outros mercados informais ou semiformais, bem como de um numeroso número de agentes do comércio precário, de Zungueiros, janelas abertas²⁷, e pontualmente de algumas entidades económicas e instituições do sector formal tais como pequenas lojas ou minimercados de bairro que comercializam bens de consumo e

²⁵ Empresa privada de transporte rodoviários intercidades.

²⁶ Dinheiro pago pela prestação de serviços ao *micheiro*, um intermediário entre o proprietário/vendedor da mercadoria e o comprador.

²⁷ Pequenas lojas construídas no quintal com uma janela virada para rua através da qual o cliente faz as suas comprassem que tenha acesso ao interior da pequena lojinha.

utensílios domésticos, desempenhando funções de mercado grossista e retalhista, diversificando a oferta de prestação de serviços, concentrando no seu espaço um elevado número de comerciantes, atraindo milhares de consumidores por dia e movimentando elevadas somas de dinheiro.

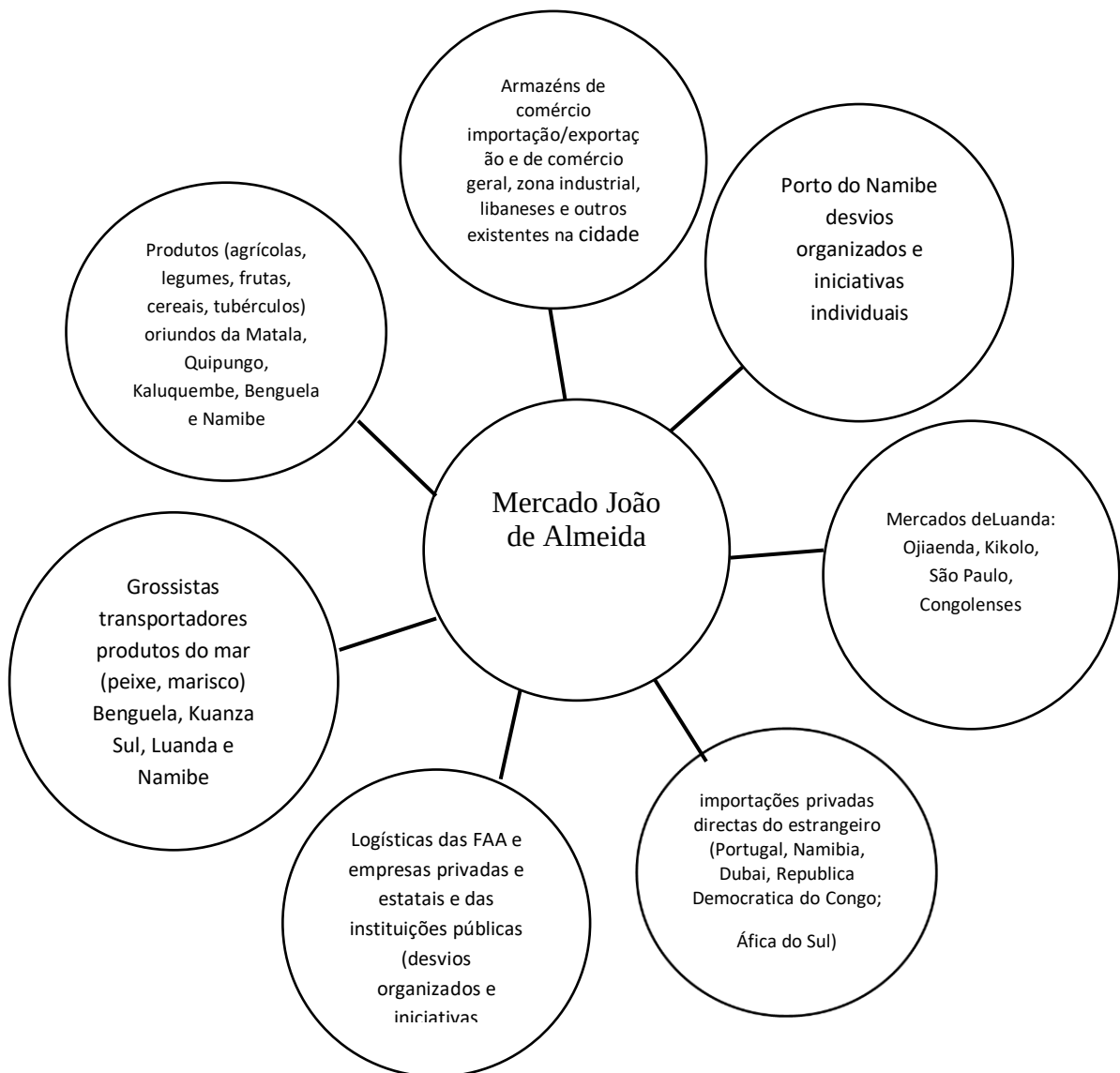


Figura 20. Fontes de abastecimento do mercado João de Almeida

Fonte: Elaborado pela autora, a partir da observação direta durante a investigação e adaptado dos trabalhos de Kiampuko M, (1996); Tamo K (1996); Lopes (1998) sit por Lopes (2009).

4.4 - Relações de poder

Poder é uma palavra oriunda da língua latina, na qual o adjetivo *potis* significa “capaz de” ou “poderoso” ou “detentor de autoridade”. Poder é a capacidade de mandar, exercer autoridade, e é pelo poder que impomos a nossa vontade aos demais. Todas as esferas da vida humana, como a família, a escola, ou o trabalho, são permeadas por relações de poder entre os que impõem a sua vontade e aqueles se submetem a vontade dos detentores de poder. Estas relações de poder determinam a posição de cada indivíduo no seio da sociedade, comunidade ou grupo de pertença. O poder foi objeto de estudo de várias ciências, estando a filosofia representada por pensadores como Thomas Hobbes (1588-1679), autor do “*leviatã*”, dos conceitos de “*Mundo do Caos ou Caos Social*”, Hobbes (1996) defensor da ideia que o poder é fictício quando todos o possuem, ou Hobbes (2003) para o qual a paz entre os homens só pode ser concretizada se todos aceitarem, de livre vontade ou não, submeter-se a uma condição de subalternidade a favor de um poder centralizado e absoluto. Hannah Arendt (1906-1975) defende a igualdade e liberdade gerada por um pluralismo político, e a ideia que o poder, para ser exercido, é necessário que se estabeleça um acordo entre aqueles que o exercem e aqueles que a ele se submetem. Para Arendt (1979) o poder estabelece-se sempre de forma relacional, e Michel Foucault (1926-1984) advoga a existência de três tipos de poder: poder disciplinar, poder soberano, e biopoder. Albuquerque defende que o “poder tem por base uma relação assimétrica que institui autoridade e obediência” (Albuquerque, 1995, p. 105). O sistema social é constituído por um conjunto de micro relações de poder através das quais os indivíduos são controlados e disciplinados. Norberto Bobbio (1909-2004) identifica a existência nos sistemas sociais de três formas de poder tendo em conta os meios e formas para o obter e exercer: poder ideológico, político e económico. O poder foi também alvo de estudo da sociologia representada por autores como Karl Marx (1818-1883) cujo pensamento teve grande repercussão na história económica e social da humanidade, co-autor do *manifesto comunista* e autor da obra *O capital*, defende que as sociedades humanas se desenvolvem através de lutas de classe e que os detentores do capital e dos meios materiais de produção são também os detentores do poder. Max Weber (1864-1920), sociólogo que não acreditava em explicações de causa única, vê o poder “como a possibilidade de que um homem, ou um grupo de homens, realize sua vontade própria numa ação comunitária até mesmo contra a resistência de outros que participam da ação” (Weber, 1974, p.211). O mesmo (2007) descreve três tipos de poder: carismático, burocrático e tradicional. Por seu lado, Pierre Bourdieu (1930-2011), advoga que o poder “... só pode ser exercido com a cumplicidade daqueles que não querem saber que lhe estão sujeitos ou mesmo que o exercem (...) ... e é considerado simbólico quando

observado como um poder de construção da realidade que tende a estabelecer uma ordem gnosiológica: o sentido imediato do mundo ..." (Bourdieu, 2011, pp. 4-6). "...é um poder que não reside nos sistemas simbólicos, mas que se define numa relação determinada (...) e por meio desta (...) entre os que exercem o poder e os que lhe estão sujeitos, isto é, na própria estrutura do campo em que se produz e reproduz" (idem). É com base na teoria dos campos deste último autor que nos debruçaremos sobre as relações de poder no mercado João de Almeida.

Para Pierre Bourdieu o campo é percebido como um campo de forças onde se estabelecem lutas de poder entre os agentes que o constituem, ocupando diferentes posições e cada um com suas estratégias para se posicionar no topo da hierarquia, de forma a poder dominá-lo, e controlar a autoridade que concede o poder de estabelecer e decretar as regras de distribuição do capital específico de cada campo. O campo é sempre um campo de poder.

O mercado João de Almeida apresenta-se como um campo onde se estabelecem relações de poder, de conflitos entre dominados e dominantes, entre os agentes que acumulam ou mesmo monopolizam um determinado tipo de capital do campo a partir da imposição de autoridade ou violência simbólica contra todos os agentes com pretensões de dominação. No mercado o sistema de dominação não é evidente, mas exercido através de violência simbólica, de forma imperceptível, com a conivência de todos os agentes que o integram, uma violência simbólica que está presente no discurso quotidiano dos atores e nos sistemas públicos de administração e gestão.

O João de Almeida é um campo cuja autonomia resulta da estrutura do seu capital dominante (capital económico). O que acontece no campo, no interior do mercado, as relações, interações e conexões que se estabelecem não são resultado de pressões externas ao mercado, mas sim da sua própria lógica interna, como diria Bourdieu, da sua própria história, de tudo que compõe o seu *habitus*. No entanto as suas influências externas são sempre mediadas pelas estruturas particulares do mercado que se interpõe entre a posição social dos agentes (comerciantes, trabalhadores do mercado, prestadores de serviço) e a sua conduta. O mercado, apesar de sofrer influências externas e ser em certa medida condicionado, estabelece as suas próprias regras de funcionamento que regulam as relações objetivas que existem no seu interior independentemente da vontade, da consciência e do desejo individual dos agentes (comerciantes, funcionários da administração e clientes) que o constituem, o que lhe confere uma certa autonomia.

O mercado João de Almeida é um campo onde existem lutas de interesses mas também onde se estabelecem acordos e parcerias, relações de solidariedade e interajuda, com uma dinâmica interna própria, com fronteiras simbólicas e com regras próprias que, segundo Viera e Misoazky (2001) limitam seu território, seus agentes, seus benefícios ou

prémios e seus mecanismos de inclusão e exclusão, onde se levantam dificuldades á ação de qualquer agente externo que tente alterar ou dificultar estas regras, redefinir valor e os critérios de acesso aos benefícios ou prémios.

De referir que a partir destas regras próprias do campo que emergem da sua história, do seu *habitus*, evita-se a tensão e o conflito efetivo entre os agentes do mercado e aumenta-se a solidariedade dos vários grupos que o compõe. Deste modo, com base na teoria dos sistemas sociais de Burns e Flam pensamos que uma das principais funções destas regras informais resultantes da interação entre os diferentes agentes existentes no interior do mercado “é permitir aos membros do grupo alargar o seu controlo sobre o meio que os rodeia, para estarem menos dependentes das administrações (internas e externas) e mais capazes de resistir a qualquer alteração externa que ameace as suas posições sociais e económicas. Além disso, a vida torna-se uma fonte de satisfação social e de estabilidade emocional para o indivíduo (Burns e Flam, 2000, Pp. 234-235), uma vez que estas normas lhes permitem maior liberdade e flexibilidade de atuação facilitando a sua forma de estar.

O mercado é um campo estruturado por uma variedade de capitais que circulam no seu interior, resultantes da divisão do trabalho interno dos seus agentes, cuja estrutura e volume determinam a posição dos agentes dentro do mercado. De entre estes capitais citamos:

O capital económico: Conjunto de bens resultantes dos fatores de produção — no caso do mercado o trabalho — e de bens económicos, segundo Bonnewitz (2005) rendimento, património, e bens materiais, que no caso do mercado são representados pelo volume de mercadorias transacionadas, pela posse ou não de lojas, armazéns, bancadas próprias ou alugadas, contentores, etc.;

O capital cultural: Expressa o conjunto de qualificações, habilitações, capacidades certificadas por instituições oficiais de ensino e aprendizagem ou pela família, e pelo que nos foi dado observar no mercado podemos concluir que entre os comerciantes grande parte deste capital foi adquirido na família em estado incorporado como uma disposição duradoura através do *habitus*;

O capital social: Expresso a partir do conjunto de relações sociais dos comerciantes dentro do mercado e fora dele, com instituições governamentais, a administração do mercado, fornecedores públicos e privados, ONGs e outros, implicando a posse deste capital no mercado um amplo leque de interações e relações de sociabilidade, partilha e interajuda);

O capital simbólico: No mercado João de Almeida este capital está muito ligado ao grau de confiança conquistado entre comerciantes e clientes, o reconhecimento da honradez

e fiabilidade do comerciante por parte de clientes e outros comerciantes, que o procuram para resolver variadas situações.

No mercado João de Almeida a luta de poder entre dominados e dominantes, as definições de comportamentos considerados legítimos, as regras de entrada e os benefícios adquiridos, estão imbuídos de características próprias, não raras vezes irredutíveis a outros campos sociais.

4.5 - Atores do campo e respetivos recursos de poder

O mercado é um campo composto por vários atores, representados ou não por entidades coletivas as quais interagem entre si na defesa dos interesses daqueles, fazendo uso inconsciente de um variado leque de estratégias que lhes permitem conservar ou conquistar novas posições numa luta frequentemente implícita, mas não raras vezes explícita, que ocorre no campo material e principalmente no simbólico, pondo em jogo interesses de conservação que possibilitam a reprodução das estruturas do campo em favor ou desfavor de interesses de subversão da ordem dominante no campo.

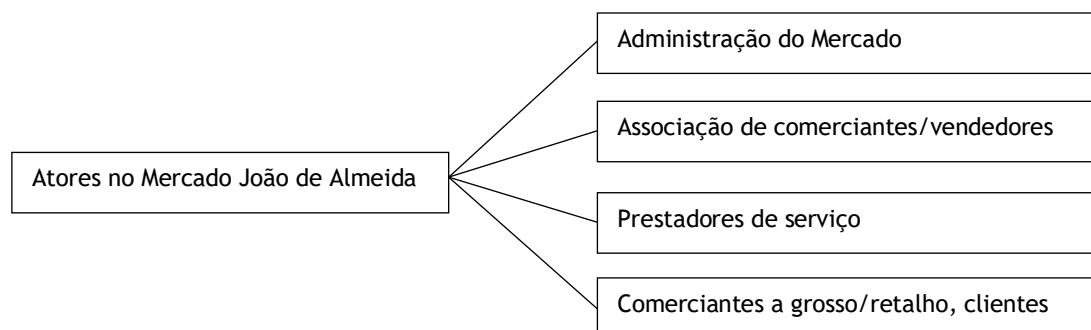


Figura 21. Atores do mercado João de Almeida

Associação de comerciantes do mercado — constituída pelos comerciantes mais antigos, grossistas ou retalhistas, que conseguiram desenvolver uma atividade comercial minimamente estável ao longo dos anos, e por comerciantes grossistas com grande volume de capital investido, cujo poder reside no seu grau de organização e atuação, bem como na capacidade de obter resultados satisfatórios para todos os agentes envolvidos no mercado:

Repartição económica da Administração Municipal do Lubango — tem o poder de regular o campo, sendo seus poderes conferidos pela legislação, por sua estrutura operacional com abrangência local, pela dependência administrativa e financeira propiciada pelo sistema de gestão centralizado do país. O seu poder reside na força da lei;

Administração do Mercado — tem a competência de estruturar a prestação de serviços dentro do mercado, atribuir espaços de venda, organizar a atividade comercial e cobrar a taxa de ocupação de espaço de venda ou atividade comercial. Os seus poderes são-lhe delegados pela AML;

Os prestadores de serviços e comerciantes — englobando grossistas e retalhistas, vendedores ambulantes, proprietários ou arrendatários de lojas, restaurantes, armazéns, contentores e bancadas. O seu poder reside na acumulação dos diferentes capitais, reside principalmente no capital económico investido, no seu capital social ou *background* e ainda no seu capital simbólico em especial no grau de confiança conquistado entre comerciantes e clientes, trabalhadores da administração do mercado, fornecedores e associação dos comerciantes. O poder dos agentes integrantes do mercado varia de acordo com o capital económico investido e com o capital social;

Os consumidores do mercado — não organizados em sociedades civis, ou seja, em organizações ou associações que têm por propósito a resolução de questões lesivas dos seus interesses e direitos. Embora existam entidades externas de apoio ao consumidor, com os quais deveriam contar na defesa dos seus interesses, a atuação destas não se faz sentir no mercado. O seu poder reside no seu capital económico ou poder de compra, bem como na consciência dos comerciantes de que o consumidor é a razão da sua existência.

No mercado as relações de poder, as lutas e os conflitos emergem fundamentalmente entre os comerciantes grossistas entre si, retalhistas entre si, entre comerciantes grossistas e retalhistas, entre a associação de comerciantes do mercado e os comerciantes, entre esta associação e a administração do mercado e entre os comerciantes, quer grossistas quer retalhistas, e administração do mercado;

♣ Os comerciantes retalhistas entre si — que lutam pela conquista de clientes. Muitas vezes estes conflitos, que possuem expressão nos discursos quotidianos destes atores, ultrapassam o patamar simbólico e tornam-se efetivos.

♣ Os comerciantes grossistas entre si — que lutam pela ocupação dos espaços de venda (armazéns, contentores, paga-já etc...) melhor localizados e com maior espaço para armazenamento da mercadoria e pela conquista de clientes, cada um procurando oferecer uma quantidade diversificada de produtos.

♣ Entre comerciantes grossistas e retalhistas — a interação entre grossistas e retalhistas processa-se não raras vezes de forma conflituosa. Uma das estratégias desenvolvidas pelos comerciantes grossistas consiste em reter a mercadoria gerando a ideia de escassez de produtos no mercado com vista ao aumento dos preços. Muitos comerciantes retalhistas perdem deste modo a capacidade de se reabastecer das mercadorias necessárias à sua atividade comercial, sendo alguns obrigados, ainda que por um período determinado, a trabalhar por conta dos comerciantes grossistas, exercendo a sua atividade de venda a retalho de mercadorias mas como revendedores por conta de grossistas, ficando vinculados a estes mediante promessa de pagamento de um salário no final de cada semana ou mês, perdendo deste modo a sua autonomia ainda que de forma temporária. Por sua vez os comerciantes retalhistas que perdem a sua autonomia como retalhistas por conta própria e ficam incapacitados de a recuperar prontamente, adotam uma estratégia para recuperação do seu negócio que consiste no aumento do preço dos produtos que comercializa por conta do comerciante grossista sem de tal o informar, conservando para si o valor acrescentado visando deste modo aumentar o seu rendimento e atrasar a venda da mercadoria, o que obriga o comerciante grossista, receando que a sua mercadoria ultrapasse as datas de validade de consumo, a baixar os seus preços, dando pois aos comerciantes retalhistas a possibilidade de recuperar o seu pequeno comércio.

♣ Entre associação de comerciantes e comerciantes e prestadores de serviço — surgem muitas vezes conflitos uma vez que grande parte dos comerciantes retalhistas, vendedores ambulantes e prestadores de serviço não se revê na associação dos comerciantes do mercado, e acreditam que esta raras vezes defende os seus interesses;

♣ Entre os comerciantes, grossistas, retalhistas, vendedores ambulantes e prestadores de serviço, e administração do mercado — este eixo de conflito é muito frequente no mercado, os comerciantes quase nunca estão satisfeitos com a atuação da administração no mercado, reclamam das medidas adotadas, da precariedade dos serviços que esta presta, do valor das taxas a pagar, da forma como o cadastramento dos comerciantes é realizado e ainda da forma como as bancadas são distribuídas. Os comerciantes trabalham como se a mesma não existisse, e muitas vezes os conflitos agudizam-se quando confrontados pelos trabalhadores da administração, chegando a verificar-se ofensas verbais e físicas que necessitam da intervenção das forças policiais;

♣ Entre associação dos comerciantes e administração do mercado — a associação dos comerciantes do mercado procura resolver os problemas que afetam os comerciantes no decorrer da sua atividade laboral, de segurança, higiene, saneamento básico, melhoria da qualidade das infraestruturas, menor burocracia e alarido nos procedimentos administrativos na negociação dos valores das taxas, entre outros, mas quase nunca

consegue obter uma resposta positiva por parte da administração do mercado, a qual se defende alegando depender da Administração Municipal do Lubango e não ter portanto competência para resolução de determinadas situações. Os membros da associação do mercado insistem, contudo que existe por parte da administração uma grande falta de vontade e empenho pois a forma como os seus membros atuam promove um leque de comportamentos ilegais, tais como o suborno e a corrupção, que lhes trazem benefícios pessoais;

No plano simbólico existe por parte da administração do mercado uma estratégia clara mediante a qual a referida administração procura, junto dos serviços da Administração Municipal e da sociedade em geral, denegrir a imagem dos comerciantes representando-os como indisciplinados, incumpridores da lei, que não querem contribuir para angariação de fundos estatais que serviriam para a melhoria da qualidade de vida dos comerciantes no seu local de trabalho, beneficiando significativamente as infraestruturas internas e de apoio, bem como as condições de higiene e saneamento básico. Os comerciantes alegam neste plano que administração do mercado esquece a dimensão social, o contexto em que todos os que operam no mercado João de Almeida trabalham, bem como os impostos que este têm vindo a pagar ao longo dos anos, os quais nunca se refletiram em benefícios visíveis para os comerciantes, que contra todas as adversidades, diariamente lutam pela sua sobrevivência. Alegam ainda que os funcionários da administração esquecem que grande parte dos comerciantes que se recusam a pagar as taxas exercem uma atividade extremamente precária com lucros diários insuficientes para sua sobrevivência, que estes incumprimentos no pagamento de taxas são resultado da ação da própria administração do mercado, cujas funcionários, são facilmente seduzidos com valores monetários ou mercadorias para “fecharem os olhos” a determinadas situações, procurando sempre defender os seus interesses pessoais.

Ainda no plano simbólico, os operadores consideram em contrapartida que a administração do mercado é constituída por funcionários que dificultam a sua atividade comercial, com os quais procuram interagir o menos possível ainda que através do pagamento de pequenos subornos. Os funcionários da administração são pois vistos como ladrões — “*gatunos*” como são comumente chamados no mercado — por cobrarem dinheiro aos comerciantes grossistas e retalhistas que cometem infrações ou violam a lei, por acreditarem que a administração do mercado cobra taxas sem oferecer qualquer retorno, quer em termos de segurança, higiene ou melhoria de infraestruturas, aos comerciantes que exercem a sua atividade no mercado João de Almeida desde antes da existência da administração.

Ao longo da estrada que dá acesso ao mercado, é possível encontrar, nas paredes de casas, lojas, armazéns, janelas abertas e em troncos de árvores, mensagens escritas que

refletem os sentimentos que os comerciantes nutrem em relação à atuação da administração do mercado, algumas das quais citamos como se segue: “se queres ser roubado marque um encontro com o fiscal do mercado” (anonimo) Ou “Administração do mercado só para quem paga...” (anónimo).

Neste ciclo de lutas de poder e conflitos o sistema económico fica prejudicado, mas de forma geral quem mais prejudicado fica é o cliente, pois é sempre o consumidor final quem paga a fatura, adquirindo os produtos por um valor superior ao seu valor real.

Os comerciantes recorrem à associação de comerciantes do mercado no intuito de resolver os seus conflitos, entre si e entre os comerciantes e a administração do mercado, porém os problemas permanecem por resolver uma vez que a associação é composta pelos detentores de capital e consequentemente de poder, grossistas com capital económico, retalhistas com capital social, acabando estes quase sempre por se empenhar na defesa exclusiva dos interesses da sua classe, do seu grupo.

De um modo geral o fluxo de interações de poder no campo é no mercado João de Almeida bastante intenso, embora desigual. A comunhão de interesses entre retalhistas (fixos e ambulantes e por vezes grossistas) atuando solidariamente contra a administração do mercado verifica-se frequentemente, assim como a dos comerciantes retalhistas contra os grossistas.

4.6 - Estratificação social e *status*

A estratificação social faz parte de todas as sociedades humanas; desde os primórdios que homens e mulheres se diferenciam com base em determinados critérios naturais (idade, género, cor da pele) e sociais que variam de acordo com o contexto, o meio ambiente em que os indivíduos estão integrados. Karl Marx olha para a sociedade como estando dividida por duas grandes classes, a dos burgueses e a dos proletários. Para este autor, a posse ou não de bens materiais de produção era o critério de diferenciação e de posicionamento dos indivíduos na sociedade. Max Weber (1974) também deu o seu contributo, incluindo para além da posse de bens materiais o poder e o prestígio como critérios de diferenciação. Para Weber (1974) as bases da sociedade estão estruturadas não apenas tendo em conta critérios económicos mas também em termos de poder e das relações que dele resultam, logo os critérios económicos não são os únicos a determinar a estratificação social, critérios sociais como as relações que se estabelecem, culturais relacionados com a educação formal (nível de escolaridade) e simbólicos como a honra e o prestígio também orientam e determinam as lutas pelo poder e pelos diferentes lugares de classe nos sistemas sociais.

O mercado João de Almeida enquanto universo singular, espaço de socialização e interação social, local de exercício de atividade comercial onde milhares de atores sociais passam a maior parte do seu dia, não escapa à diferenciação social dos seus agentes baseados em critérios próprios ligados ao *habitus* e ao contexto do próprio mercado, critérios estes ligados aos diferentes capitais que os agentes do mercado em especial os comerciantes acumulam. Embora o critério material, económico, seja aquele que mais se destaca, no mercado existem, também critérios simbólicos, culturais e sociais de diferenciação ou estratificação social. De referir que esta estratificação é volátil, pois verificam-se no interior do mercado critérios de mobilidade descendente e ascendente que dão aos comerciantes a possibilidade de se mover de um estrato para outro, principalmente entre os lugares intermédios que se situam entre o topo da hierarquia e a base.

O mercado João de Almeida está organizado por tipo de produto comercializado e por tipo de bancadas de exposição dos produtos para comercialização. Esta organização é por si só já à partida um critério para a diferenciação dos comerciantes, muito associado ao capital económico de cada um. De acordo com a observação foi-nos possível estratificar os comerciantes, tendo em conta o seu volume de investimentos no mercado e o seu capital social, da seguinte forma:

♣ Comerciantes com alto volume de investimento — constituídos por grossistas proprietários de armazéns e contentores de 20 e 40 pés, proprietários de lojas de prestação de serviços (cabeleireiros, barbeiros, donos de casas de restauração, lojas de comercialização de mobiliário importado e outros) proprietários de paga-já de construção definitiva, proprietários de quintalões ou sub-mercados. Estes desenvolvem normalmente, para além da sua atividade comercial no mercado, outros tipos de atividade profissional mediante a qual alguns possuem ligação profissional ou outra aos serviços da administração local, situam-se quase sempre no topo da hierarquia no mercado, representam a classe com maior capital económico e são consequentemente os detentores de poder. Em termos de número quando comparados com outros grupos existentes no mercado estes são o que menos estão representados;

♣ Comerciantes, com médio volume de investimento — este estrato é constituído, por comerciantes proprietários de bancadas onde são comercializados produtos tais como roupas novas, sapatos novos, cabelos, material escolar, loiça de cozinha, donos de bancadas onde se comercializam material elétrico e peças para automóvel, proprietários de talhos ou postos de comercialização de carne bovina, caprina e suína, e ainda proprietários de recauchutagens, quiosques (fotocópias e fotografias) e casas de banho;

♣ Comerciantes com baixo volume de investimentos — este estrato é constituído por comerciantes a retalho de fardo ou roupa e sapatos em segunda mão, com bancada

ou lugar fixo de comercialização, comerciantes de produtos da agricultura de subsistência com bancada, comerciantes de bens alimentares industrializados com bancada, comerciantes de carne e peixe com bancada. Estes comerciantes conseguem sobreviver a partir da sua atividade comercial embora com algumas dificuldades, sendo supridas despesas com a saúde, educação e alimentação. Em termos de número este estrato encontra-se representado em segundo lugar;

♣ Comerciantes com muito pouco investimento — constituído por vendedores de roupa e sapatos usados, produtos oriundos da agricultura de subsistência, peixe carne, bens alimentares industrializados e outros, sem bancada e sem lugar fixo, zungueiras, ... Este grupo dificilmente consegue sobreviver às custas da sua atividade comercial, no entanto exercem-na por falta de alternativa. Uma grande parte conta com o apoio de uma rede extensa de familiares para manter a atividade comercial e colmatar parte das dificuldades diárias. Este grupo é o que maior número de comerciantes tem representado no mercado João de Almeida;

♣ Comerciantes quase sem nenhum investimento — este último estrato está representado pelos “tios António” que trabalham por conta de outrem, por crianças que acumulam a venda de mercadorias diversas como fósforos, palitos, vassouras, carregadores de telemóveis, caldos para temperos de alimentos, óleo de palma, e em especial sacos de plástico com a prestação de serviços como carregador e “*guia do mercado*”, comerciantes do *cadespacho*²⁸, comerciantes da lixeira, formado maioritariamente por idosos que comercializam pequeníssimas quantidades de produtos da agricultura familiar de subsistência como tomate e cebola, preparado de massango e massambala para produção de makau, sumos caseiros de mukua, quissangua etc.,,. Estes encontram-se na base da pirâmide de estratificação, e podemos encontrar neste grupo comerciantes que vivem em situação de pobreza extrema, multidimensional e em certos casos geracional e em situação de exclusão social. Embora não sejam os comerciantes em maior número no mercado, estes existem numa quantidade bastante significativa.

²⁸ Nome atribuído pelos habitantes locais aos submercados dos mercados informais ou semiformais onde se comercializam uma grande variedade de produtos com defeitos, muito usados, legumes e outros alimentos cuja aparência não é a melhor mais ainda podem ser consumidos a preços muito reduzidos.



Figura 22. Estratificação dos comerciantes do mercado João de Almeida

Fonte: autora (2020)

Porém se diferenciarmos os estratos sociais ou grupos existentes no mercado João de Almeida utilizando o modelo de estratificação social em classes alta, média e baixa de acordo com o contexto angolano do município do Lubango e em particular o contexto do mercado João de Almeida teríamos: comerciantes pertencentes à classe alta, à classe média e aqueles pertencentes à classe baixa. Porém, de acordo com a nossa observação seria necessário considerar sub-classes de cada uma das classes de modo a não excluir nenhum dos grupos existentes no interior do mercado.

Nesse caso, para além das classes acima referenciadas, teríamos:

Comerciantes pertencentes a classe:

Alta Alta — grupo formado por donos de armazéns de venda por grosso, proprietários de quintalões ou sub-mercados do mercado, normalmente funcionários do estado exercendo cargos públicos e pertencentes à associação dos empresários locais;

Alta Média — grupo formado por proprietários de armazéns, paga-jás, lojas de comercialização de mobiliário importado, comerciantes de fardo por grosso (importadores), vendedores de peixe por grosso. Os membros deste grupo possuem normalmente também outros pequenos negócios no interior do mercado e fora dele, desempenhando usualmente outra atividade laboral para além daquela desenvolvida no mercado João de Almeida, sendo alguns funcionários públicos com elevado capital social, não detendo, contudo, cargos de chefia;

Alta Baixa — este estrato é constituído por proprietários de paga-jás, cozinhas ou casas de comida, contentores de 40 ou 20 pés e comerciantes de material de construção, estendendo-se frequentemente as suas atividades para o exterior do mercado. Muitos destes comerciantes também são proprietários de pequenas lojas ou janelas abertas nos

bairros onde residem e não exercem outra atividade profissional para além da atividade comercial no mercado;

Média Alta — estrato constituído por proprietários de lojas de prestação de serviços, como cabeleireiros, barbearia, talhos, peixarias, oficinas de recauchutagem, ou ainda casas de banho, no interior do mercado, os quais muitas vezes contratam zungueiras (vendedoras ambulantes) que se encarregam de comercializar a sua mercadoria de forma a despachá-la com maior celeridade. Alguns destes comerciantes possuem também um elevado capital social adquirido ao longo dos anos de exercício de atividade comercial no mercado;

Média Média — grupo formado por comerciantes de mobília nacional, proprietários de bancadas, normalmente mais do que uma, de venda a retalho de roupa e sapatos novos, de material elétrico, peças para automóvel, entre outros;

Média baixa — estrato constituído por comerciantes a retalho de fardo, produtos alimentares industrializados e outros, com uma bancada ou com um lugar fixo de comercialização dos seus produtos;

Classe Baixa Alta — constituída por comerciantes com local de venda fixo ou bancada, de produtos oriundos da agricultura de subsistência, de carne e peixe a retalho, ou ainda de animais domésticos vivos de pequeno porte;

Baixa Média — constituída por comerciantes com bancada móvel própria ou alugada, que comercializam a retalho, entre outros produtos, carne, peixe, peixe seco produtos oriundos da agricultura, bebidas alcoólicas industrializadas, em quantidades bastante reduzidas, sendo o capital investido inferior ao dos comerciantes pertencentes a classe baixa alta;

Baixa baixa — este último grupo é constituído, por crianças que comercializam produtos por conta de outrem e sacos, tios António, comerciantes da terceira idade da lixeira, comerciantes do cadespacho, comerciantes de bebidas alcoólicas e sumos de produção doméstica local.

O *status* no mercado João de Almeida é compreendido na perspectiva weberiana (2011) como sendo determinado pelo prestígio, pela honra atribuída ou adquirida dos que o possuem e têm a capacidade de impor as regras e ditar o estilo de vida dos restantes membros da sociedade, que os reconhecem como tal.

Existe uma relação entre *status* e poder, sendo normalmente os detentores de *status* também detentores de determinado tipo de poder. O poder em contrapartida está sempre associado a um determinado tipo de capital August B. Hollingshead (1975), que pode ser material ou simbólico.

No que concerne à questão do *status* através da observação pudemos constatar que no mercado existem comerciantes com *status* adquirido e *status* atribuído ou herdado.

♣ Os comerciantes com *status* atribuído ou herdado — são comerciantes com capital económico, social ou simbólico herdado de familiares (pai, mãe ou tio). Estes normalmente herdaram armazéns, lojas, bancadas ou contentores, de familiares que exerceram atividade comercial no mercado praticamente desde os primeiros anos de funcionamento do mesmo, sendo alguns considerados fundadores do mercado. Tendo ganho a confiança e o respeito de outros comerciantes, sendo considerados pessoas de honra, depois da sua morte ou reforma os filhos ou sobrinhos passam a assumir a responsabilidade da atividade comercial, herdando não só os bens, mas também o *status*.

É o caso do comerciante D. proprietário de um armazém no mercado João de Almeida: “... este armazém era do meu pai (...) eu sou o filho mais velho (...) quando ele ficou doente ... já não podia mais trabalhar tive de assumir o negócio da família (...) no principio não queria mas como mais velho fui obrigado (...) graças a Deus não tenho tido problemas meu pai é conhecido por quase todos aqui (...) então todos também me conhecem (...) é um bom homem, sempre trabalhou com dignidade é um homem de confiança ... muitos comerciantes compram os nossos produtos porque confiam no meu pai (...) mesmo os homens da administração lhe respeitam (...) ele sempre se deu bem com todo mundo (...) os comerciantes que pedem kilapi não se preocupam porque sabem que (...) nesse armazém tem gente honesta ... quando meu pai começou o mercado era pequeno e o nosso negócio também (...) hoje estamos bem temos mais de um armazém ... somos muito antigos aqui no mercado ...”

♣ Comerciantes com *status* adquirido — este grupo é constituído por comerciantes que ao longo de anos de exercício de atividade comercial no mercado conseguiram conquistar tanto capital material como capital social, cultural e simbólico o que lhes confere poder e *status*, e compreende proprietários de mais de uma bancada, contentores, armazéns, lojas e casas de restauração. De referir que neste grupo também se encontram alguns comerciantes que, mesmo sem ter conseguido acumular capital material ou económico tem um *status* social adquirido entre os comerciantes e funcionários da administração do mercado. Estes fazem parte da associação do mercado, são considerados comerciantes sérios e honrados, e mesmo passando por algumas dificuldades, conseguem manter a sua atividade comercial, obtendo com alguma facilidade mercadoria a crédito dos comerciantes grossistas.

4.7 - Desigualdades de género (género e escolha de produtos comercializados)

“Na generalidade dos países, as disparidades de género permanecem entre as formas mais persistentes de desigualdade. Dado que estas desvantagens afetam metade da população mundial, podemos argumentar que a desigualdade de género é uma das maiores barreiras ao desenvolvimento humano. Com demasiada frequência, as mulheres e raparigas são discriminadas nos domínios da saúde, da educação, doméstico e do mercado laboral — o que acarreta repercussões negativas sobre a sua liberdade.” (RDH, 2019, p. 147).

As mudanças que ocorrem na sociedade e suas estruturas obrigam a uma avaliação e reavaliação constantes dos princípios, das regras ou dos métodos mais imparciais, equilibrados, legítimos e igualitários de distribuição, entre homens e mulheres, das diversas incumbências da vida social, segundo Amartya Sen (2001) vinculadas à sociedade, comunidade, à família e aos direitos e garantias inerentes ao exercício de cidadania. As desigualdades de género existem desde o surgimento do homem, são tão antigas quanto a própria humanidade, discutidas no princípio tendo como ponto de partida uma perspetiva, biológica, naturalista, essencialista, física ou sexual que determinava, como refere Santos (2005), que à mulher devia ser atribuído o papel de cuidadora, responsável pelas atividades domésticas da vida privada e ao homem o papel de provedor dos meios de subsistência e da proteção da família, responsável pela acumulação de bens materiais através do trabalho produtivo, renumerado, cabendo a ele a responsabilidade pelas atividades ligadas à economia de mercado. Ou seja, o “... lugar natural da mulher é a casa, os filhos o lar e o lugar ... natural do homem é a rua, o trabalho ...” (Pires, 2003, p.21), papéis que as mudanças ocorridas nas sociedades modernas têm vindo a alterar. Esta naturalização da condição da vida de homens e mulheres, não mais é do que uma resposta para legitimação das desigualdades sociais, que perde terreno com as mutações sociais e económicas introduzidas pelo industrialismo ou capitalismo industrial na estrutura organizativa dos grupos sociais.

As discussões sobre o género têm-se realizado nos meios políticos e académicos tendo em conta diferentes pontos de vista, estas vão desde discussões acerca da distribuição e das relações de poder, que acabam sempre em discursos sobre a necessidade de dar poder às mulheres facilitando o seu acesso à educação e deste modo à sua inclusão social, económica e política a discussões acerca da sua participação no mercado de trabalho ou em torno da divisão das tarefas domésticas.

Historicamente atribui-se ao movimento feminista, concretamente a Ann Oakley a autoria e a introdução do conceito de género na sociologia, o seu livro “Sex Gender and Society” editado em 1972, que aborda as desigualdades sociais entre homens e mulheres como fruto de um processo de construção social, foi revolucionário. O género passa a ser encarado como resultado de um processo histórico vivido, transmitido e sentido ao longo dos tempos, como algo que resulta do *habitus* dos povos, e passa a ser abordado como um conceito socialmente construído.

O conceito de género passa a ser estudado por vários autores, Heilborn (1995); Drummontt (1980); Bruschini (1998); Grassi M (2001); Sen (2001); Santos (2005), Saffioti (2005) e Kymlicka (2006), enquadrados nas várias perspetivas teóricas existentes, funcionalista, interacionista, teorias do conflito entre outras, o género passa a ser entendido como os fundamentos que norteiam as diferenças biológicas entre homens e mulheres em desigualdades sociais, ficando o conceito de género com a responsabilidade de assumir as diferenças sociais e culturais, e o conceito de sexo as diferenças de ordem biológica. As desigualdades entre homens e mulheres não são mais analisadas com base em critérios biológicos, mas como consequência das desigualdades sociais económicas e políticas impostas à mulher num determinado contexto e num determinado tempo, as relações de desigualdades entre homens e mulheres passam a ser percebidas como resultado do processo de socialização primária e secundária dos indivíduos, do processo de educação familiar e institucional, entendidas como relações que estão enraizadas, cultivadas, institucionalizadas pelas e nas estruturas sociais e que resultam da maneira como a sociedade cria interioriza e exterioriza, ou seja, representa os valores, as ideias do que significa ser homem ou mulher, pertencer ao sexo feminino ou masculino.

Apesar das conquistas do movimento feminista, as desigualdades entre homens e mulheres continuam a existir, mesmo nos países mais desenvolvidos uma grande parte das mulheres ainda sofre as consequências das desigualdades entre homens e mulheres impregnadas na sociedade.

Saffioti (2005) defende que as diferenças entre os géneros levam a diferenças de acesso aos recursos produtivos, culturais e simbólicos. Elas levam consequentemente a diferenças no acesso aos capitais existentes nos sistemas sociais, que deixam a mulher numa situação de desvantagem e subalternidade. Reconhece-se hoje a necessidade de incluir os homens no debate sobre a questão do género, um problema transversal a homens e mulheres, sendo os homens parte importante desta equação que todos afeta. Não faz sentido excluí-los. Embora esta perspetiva de inclusão do masculino nos debates sobre as desigualdades de direitos entre homens e mulheres seja recente já existem várias organizações e instituições que a priorizam como forma de atuação, inclusive o

movimento feminista, que no início mostrou alguma resistência com receio de perder a sua identidade.

“O progresso ao nível da redução da desigualdade de género, no decurso do século XX, foi notável no que diz respeito às realizações básicas na saúde e na educação, bem como à participação nos mercados e na política (...) contudo com base nas atuais tendências, seriam necessários 202 anos para corrigir as disparidades de género ao nível das oportunidades económicas. (RDH, 2019, p.147)”.

A luta pelos direitos das mulheres permitiu segundo Kymlicka (2006) que as mulheres conseguissem ter acesso aos direitos humanos básicos, à educação, ao emprego, à saúde, à ocupação de cargos públicos, e permitiu ainda que na maior parte dos países, ainda que com assimetrias, estas pudessem exercer profissões ligadas à área académica, às profissões liberais, que concorressem à carreira militar e atlética, sendo contudo seus sucessos nestas áreas limitados, pois estes direitos foram conquistados ignorando as desigualdades de género no interior de cada uma das profissões ou embutidas no imaginário coletivo.

As desigualdades de género estão generalizadas, fazem-se sentir em todos os estratos existentes na sociedade, “e subjazem à distribuição desigual do progresso” (RDH, 2019, p. 147). Enquanto nos países do ocidente ou mais desenvolvidos a luta das mulheres por direitos iguais, lhes garantiu maior liberdade para conduzir a suas próprias vidas de acordo a sua vontade, e está direcionada para o progresso futuro das sociedades, no continente africano, onde “As normas sociais e culturais favorecem, com frequência, comportamentos que perpetuam as desigualdades de género, ao passo que a concentração do poder gera desequilíbrios ” (idem), um grande número de mulheres ainda luta pelo direito à educação, ao trabalho e aos direitos e liberdades individuais, sendo os avanços conquistados ainda pouco significativos, não se fazendo mesmo sentir em alguns casos. O foco da luta das mulheres neste continente ainda está assente na luta pela promoção dos direitos humanos básicos.

Ainda segundo o RDH da ONU (2019), na África Subsaariana as mulheres adultas são menos instruídas, têm na maioria das regiões, um menor acesso aos mercados de trabalho do que os homens, e carecem de acesso ao poder político. O mesmo relatório aponta um índice de desigualdade de género de 0,573 para esta região do continente negro.

Grassi (2001) aponta o esquecimento das diferenças de género nos modelos de desenvolvimento como sendo particularmente grave no continente africano, onde esta

variável se torna essencial para a compreensão do funcionamento do mercado e do agregado familiar, dado o papel determinante da mulher no processo de tomada de decisões de consumo, produção e distribuição dos rendimentos dentro do agregado e no mercado.

Em Angola a questão do género tem estado presente na agenda política nacional, e podemos afirmar que, comparativamente com alguns países africanos, se tem nos últimos anos verificado, a preocupação por parte do governo em integrar mulheres nos círculos do poder político. Assim como em quase toda a África a sul do Sahara, o governo angolano também criou um ministério para a promoção da mulher, o país possui e aplica a legislação sobre a promoção e monitoramento da igualdade e da não discriminação do género, com base na Política Nacional para Igualdade e Equidade de Género, aprovada pelo decreto presidencial nº 222/13 de dezembro de 2013, e outras leis e decretos.

Segundo dados do Ministério da Ação Social Família e Promoção da Mulher MASFAMU (2018) em 2016, a proporção de assentos ocupados por mulheres no parlamento nacional era de 37%, o rácio de mulheres com cargo de governadoras provinciais era de 11% e a percentagem de mulheres nos órgãos de decisão ou cargos de chefia era de 23%. Em 2018 segundo a mesma fonte atualizada em 2019, a proporção de mulheres em cargos de chefia sobe para 35%. À primeira vista este número parece refletir um esforço positivo por parte do Governo angolano, mas se olharmos mais de perto percebemos que as mulheres colocadas em cargos de chefia ocupam lugares tradicionalmente associadas a atividades domésticas, áreas sociais que exigem uma certa “*sensibilidadade*” como a saúde, a educação, a cultura, o ambiente, a família e promoção da mulher, ou o recenseamento social. Só em 2020 foi pela primeira vez na história do país nomeada pelo presidente da República João Manuel Gonçalves Lourenço uma mulher para o cargo de ministra das finanças, Chefe de Estado este que tem demonstrado um esforço no sentido de colocar um número maior de mulher em cargos de direção e chefia. As desigualdades entre os géneros no país estão longe de ser ultrapassadas. Dados do INE (2002) referem que os trabalhadores envolvidos no sector informal em Angola representam 75% da população economicamente ativa, na sua maioria mulheres, sendo esta tendência confirmada pelo INE (2014) que refere que mais de 60% da força de trabalho ativa que exerce atividade no mercado informal em Angola é constituída por mulheres.

Em Angola, assim como um pouco por todo mundo, no que concerne à participação económica, as mulheres “... nos casos em que a capacitação é básica e precária, encontram-se sub-representadas, a exemplo dos trabalhadores familiares (tipicamente não remunerados). Posteriormente, à medida que o poder económico aumenta, dos trabalhadores aos empregadores e dos empregadores aos artistas de sucesso e aos multimilionários, a discrepância entre os géneros agrava-se ...” (RDH, 2019, p.150).

No mercado informal João de Almeida na província da Huíla, município do Lubango foi possível constatar a partir da observação que as diferenças entre homens e mulheres se processam tendo em conta para além do acesso aos diferentes capitais sociais ao longo da vida, acesso este que influencia: o volume de capital investido no negócio, a escolha dos produtos comercializados, o tipo de comércio, por grosso ou retalho, e o tipo de prestação de serviços.

♣ Quanto ao tipo de produtos comercializados ou à escolha de produtos para a comercialização, produtos há, como por exemplo medicamentos da indústria farmacêutica ou medicina convencional, peças para automóvel e material elétrico, que neste mercado são comercializados exclusivamente por homens, exclusividade esta que se verifica igualmente no caso de determinados serviços tais como recauchutagem, barbearia, reparação de eletrodomésticos, ou quiosques. Embora alguns produtos sejam comercializados a retalho maioritariamente por mulheres, como roupa usada ou fardo, produtos oriundos da agricultura de subsistência, peixe seco ou carne de venda em bancadas, não há quaisquer produtos que sejam exclusivamente comercializados por mulheres. Percebemos que a comercialização de medicamentos da medicina convencional não é feita por mulheres posto que esta atividade é ilegal, envolvendo, pois, riscos elevados como apreensão de mercadoria, ou mesmo prisão, e as mulheres, sendo normalmente responsáveis pela criação dos filhos, evitam atividades que ponham em causa a sua própria segurança. A venda de peças e acessórios para automóvel, material elétrico ou a prestação de serviços de recauchutagem ou barbearias não são realizadas pelas mulheres pelos riscos que acarreta muito deste material, frequentemente é de origem ilegal, mas também porque as mulheres consideram serem estas atividades tipicamente masculinas, como é o caso dos serviços de barbearia. Vejamos por exemplo o que diz dona Q, comerciante de produtos oriundos da agricultura de subsistência: “ ... não vendo peças de carro porque não entendo nadinha de arranjos de carro ... nem sei o nome das peças (...) ... é algo que nunca pensei fazer (...) depois é difícil saber o que os clientes querem comprar, sem conhecer os produtos que andas a vender (...) muitas peças que se vendem são roubadas ... esses miúdos que roubam são perigosos (...) eu não me meto nesse negócio (...) é coisa para homem ...”;

♣ No que concerne ao capital investido ou ao acesso ao capital, reparamos que no mercado o comércio de maior investimento é propriedade de homens, os homens são os que detêm maior volume de negócios, são normalmente proprietários de armazéns, lojas de prestação de serviços, com a exceção dos cabeleireiros, enquanto que as casas de restauração, são na sua quase totalidade propriedade de mulheres. Salvo raras exceções em que uma ou outra mulher pode ser proprietária de um quintalão, de um paga-já ou de uma loja, as mulheres têm negócios de menor investimento de capital, o que se prende

com o fato da mulher dedicar parte dos seus lucros ao sustento do lar, ficando quase sempre com pouco para investir, tendo ademais a maioria dificuldades de acesso ao crédito dentro e fora do mercado devido a fatores diversos, como menor grau de escolaridade que os homens e responsabilidades familiares, sendo que muitas se casam ou têm filhos antes de terminar a adolescência. O fraco acesso ao capital condiciona a escolha de produtos comercializados, o tipo de comércio (por grosso ou a retalho) e o tipo de serviços a ser prestado;

♣ Quanto ao tipo de comércio — por grosso, a retalho — constatamos que a venda por grosso é quase sempre praticada por homens no comércio de bebidas, roupas novas e usadas, produtos oriundos da agricultura de subsistência, bens alimentares e de higiene industrializados, enquanto as mulheres, embora mais representativas em termos numéricos, se dedicam, salvo raras exceções, quase exclusivamente à venda a retalho de pequenas quantidades de produtos, o que se deve à dificuldade que encontram no acesso ao capital económico e outros, no mercado e no seu exterior.

♣ Finalmente no que concerne a prestação de serviços no mercado João de Almeida, observamos que as mulheres, dedicam-se mais à atividade de venda fixa ou ambulante, sendo os serviços de restauração, cabeleireiro, aluguer de casas de banho, talhos e peixarias aqueles que mais mulheres angariam. As cabeleireiras no mercado João de Almeida podem ser proprietárias de um pequeno salão ou não. As que não possuem um salão de cabeleireiro normalmente dedicam-se a fazer tranças de natureza variada com ou sem cabelo artificial (postiço), são verdadeiras artistas e exercem a sua profissão debaixo de uma sombrinha ou em bancadas de comercialização de roupa nova ou usada, sapatos ou outros produtos, de outras comerciantes com as quais mantêm uma ligação de afinidade, amizade ou de parentesco.

No mercado João de Almeida as mulheres alcançaram um progresso maior e mais rápido nos domínios em que a sua capacidade individual ou o seu poder social é reconhecido — capacidades básicas — e em áreas que não exigem muito capital. Estas enfrentam grandes desafios nas áreas de proveitos económicos mais avultados, mas que requerem um maior espírito de liderança, maior capital e capacidades “*avançadas*”.

A suposta incompatibilidade entre trabalho remunerado e educação dos filhos que os homens ditaram obriga a mulher a ficar em casa e gera assim resultados desiguais, desfavoráveis às mulheres. No mercado João de Almeida enquanto os homens trabalham o dia inteiro sem se preocupar com a educação dos filhos, as mulheres enfrentam uma dupla jornada de trabalho. Muitas são obrigadas a trabalhar todos os dias com os filhos às costas até que estes atinjam a idade escolar, posto que, por falta de condições sociais e económicas não têm onde os deixar. Salientamos aqui que em Angola poucas creches públicas existem e as privadas cobram valores avultados, fora do alcance da maior parte

das famílias. As posições mais vantajosas e valorizadas — negócios com maior capital investido e maior retorno sobre o capital — estão entregues a homens, enquanto as mulheres se encontram maioritariamente circunscritas a atividades economicamente menos rentáveis e algumas desempenhando a sua atividade comercial em situação de dependência masculina, como é por exemplo o caso em que o capital foi cedido por ou é pertença de um homem.

A forma como o trabalho está organizado ainda assenta na ideia que este será desenvolvido por homens, cabendo às mulheres permanecerem em casa, prestando o seu apoio ao seu homem como “fada do lar”, educadora e cuidadora dos filhos. A desigualdade de género não consiste num processo de “discriminação arbitrário” (Kymlicka, 2006, p.311-316), trata-se de um problema de distribuição de poder, de dominação, e urge olhá-lo como um problema de direitos humanos, um problema que parta não do princípio que é preciso conceder à mulher acesso social a todos os seus direitos, mas sim do conceito fundamental que é imperativo não mais vedar à mulher o acesso aos mesmos direitos que o homem detém e que deveriam ser por princípio de todos os seres humanos, independentemente do seu género, cor, etnia, filiação política ou religiosa.

Todos os seres humanos são parte integrante da sociedade, e a partir de estímulos são levados a entender e apreender tudo aquilo que a sua cultura encerra de importante para a sua integração social, constituindo este processo a base sobre a qual os padrões de masculinidade e feminilidade são construídos e incutidos nos indivíduos. No meu entender esse devia ser um dos pressupostos a ter em consideração na luta pela igualdade de direitos entre os géneros. Na maior parte das sociedades cabe às mulheres conduzir o processo de integração social dos filhos, são elas que dedicam a maior parte do seu tempo aos cuidados com os seus descendentes e educação dos mesmos. Seria, pois, oportuno educar as mulheres no sentido de não incutirem nos seus filhos, qualquer que seja o seu sexo, os estereótipos sociais inerentes a cada um dos sexos que ainda hoje persistem nos sistemas sociais. É necessário que as mudanças despontem a partir do seio da família.

Tabela 20. Produtos comercializados por homens e mulheres no Mercado João de Almeida

Produtos comercializados e serviços prestados maioritariamente por mulheres	Observação	Produtos comercializados e serviços prestados maioritariamente por homens	Observações
Loiça (bacias, pratos talheres, panelas formas, vasos	Grande parte das mulheres, tem negócios a retalho. Quando comparamos os	Mobiliário	Apesar de estas atividades estarem maioritariamente ligadas aos homens, as mulheres também as
		Costureiros	

Almofadas, sofás e camas, decoração caseira.	investimentos feitos por homens e mulheres reparamos que os dos homens são mais avultados, ainda que o tipo de comercio e mercadoria sejam idênticos.	Eletrodomésticos	praticam embora, em número muito reduzido A venda de cabelo é feita tanto por homens como por mulheres, tendo na sua maioria os homens uma oferta maior devido ao investimento efetuado à partida. As barbearias são todas de proprietários masculinos. Costureiros são quase todos masculinos, é raro encontrar uma mulher que exerça esta função no mercado. No entanto na cidade do Lubango existem algumas senhoras que desempenham esta atividade.
Cabelo e postição		Peças e acessórios para automóvel	
Vestuário de fardo, e novo		Materiais de construção	
Sapatos		Material elétrico	
Alimentos industrializados (venda a retalho)	Salões de beleza são maioritariamente conduzidos por mulheres enquanto nas barbearias encontramos maioritariamente homens.	Produtos de higiene (pessoal, para o lar)	
Alimentos, provenientes da agricultura (hortaliças, tubérculos e frutas)		Material de construção (ferros, cimento, tijolos, blocos, tintas de parede, loiça para casa de banho	
Carne, fresca e seca	Serviços de restauração são totalmente prestados por mulheres. Não existem no mercado João de almeida homens a exercer este tipo de atividade	Botijas de gás e acessórios	
Peixe, seco e fresco		Colchões	
Feijão, gergelim, ervilha		Cabelo e postição	
Cereais (milho, massango, massambala, arroz)		CDs DVDs pirateados e originais de músicas e filmes	
Bijuteria		Barbearias	
Salão de beleza			

Fonte: autora (2020)

Segundo Piepoli (2006) as mulheres colocadas numa posição tradicional de submissão, subordinação, subalternidade e dependência, sujeitas às funções e ritos tradicionais, conquistaram através da economia “informal” a sua autonomia económica e afirmação pessoal, e passaram a auferir rendimentos próprios, a gerar riqueza e a desempenhar um papel ativo na economia da família. No município do Lubango.

O comércio informal no município do Lubango, oferece uma oportunidade de emprego para um grande número de mulheres, contribuindo desta forma para alteração do papel tradicional das mesmas na sociedade. A igualdade de direitos entre os géneros “requer

não apenas igual oportunidade de buscar papéis definidos por homens, mas também igual poder de criar papéis definidos por mulheres ou de criar papéis andróginos, que homens e mulheres tenham igual interesse em preencher. “... a partir de uma posição de igual poder”. (Kymlicka, 2006, p. 312–313).

Relações de solidariedade e ajuda mútua

“(...) Os valores sociais exprimem uma preocupação com os outros, demonstram que um indivíduo pertence a uma comunidade, seja ela a família ou um grupo de vizinhança, cujos interesses devem prevalecer sobre o interesse egoísta de cada um ... daí a importância que lhes é atribuída.” (Soros 1999, pp. 107).

A palavra solidariedade apresenta hoje mais do que um significado e pode descrever sentimentos, valores, associações ou lugares.

Enquanto lugar podemos dar o exemplo da palavra *solidaridade* que significa em castelhano solidariedade e é o nome do município do estado mexicano de Quintana Roo, fundado no dia 28 de julho de 1993 durante o governo de Mario Villanueva Madrid. A sede da sua circunscrição administrativa é a cidade de Playa del Carmen.

Enquanto associação, a Solidarność, “solidariedade” em polaco, é uma federação sindical autónoma e independente, que nasceu das lutas dos operários e camponeses, dirigidas por Lech Walesa. Foi fundada em setembro de 1980 e é considerada o maior sindicato da história.

Enquanto sentimento, a solidariedade pode ser compreendida como a adesão circunstancial à causa de outros. Por norma, a palavra solidariedade pode servir para designar uma ação generosa ou bem-intencionada, um ato de bondade. De qualquer forma, a sua raiz etimológica faz referência a um comportamento in-solidum, (por inteiro ou em massa) uma vez que obriga a união dos destinos de duas ou mais pessoas. Portanto, ser solidário não se resume a um ato de prestação de ajuda, implica um compromisso com a parte a quem se oferece a nossa solidariedade.

Alguns autores, que merecem aliás o nosso acordo, compreendem que no seu sentido mais puro e básico a solidariedade deveria ser exercida sem nenhum tipo de discriminação de religião, cultura, etnia, naturalidade, nacionalidade, sexo, raça, idade, religião ou afiliação político-partidária. A solidariedade pressupõe um ato de filantropia cuja finalidade última é o ser humano necessitado que precisa de apoio, amparo, ajuda. O uso abusivo do termo por políticos em seus discursos fez com que o termo perdesse algum prestígio, hoje poucos são os indivíduos que acreditam na solidariedade. A verdadeira solidariedade esta presente no ato desinteressado, na vontade de doar-se sem segundas intenções, sem disso fazer alarde. A justiça e a igualdade movem a solidariedade que ocorre no processo de interação entre os indivíduos.

Do ponto de vista ético, a solidariedade é um valor que existe em todas as sociedades humanas. Assim espera-se que os indivíduos apresentem na convivência com os demais a qualidade de solidários como por exemplo: sentimento de partilha do sofrimento alheio; responsabilidade recíproca entre elementos de um grupo social, profissional, institucional ou de uma comunidade; sentimento que leva a prestar auxílio a alguém; adesão ou apoio a uma causa, a um movimento ou a um princípio.

Antes de sua apropriação pelas ciências sociais e pelo direito, a solidariedade era sentida como dever moral ou religioso de fraternidade ou caridade. É somente no fim do século XIX e início do século XX que aparece o conceito de solidariedade, associado a um discurso diferente, que não se confunde com caridade ou fraternidade. Para Ehrard Denninger (1967) a solidariedade não conhece limites substantivos ou pessoais; ela engloba o mundo e refere-se à humanidade. Ela reconhece o outro não apenas como um compatriota, um amigo ou como um membro de um particular nós-grupo, mas antes como um outro, até mesmo um estranho. Isso permite distinguir a solidariedade da fraternidade.

Ainda que alguns estudiosos de várias áreas e alguns políticos tenham mencionado a solidariedade, a sua primeira sistematização deve-se, como princípio, a Léon Vitor A. Bourgeois (1851-1925) com a obra “Ensaio de uma Filosofia da Solidariedade”, e no seu livro “Solidariedade”, publicados em França em 1902 e 1896 respetivamente. Na perspetiva pré-socrática de Heráclito, a solidariedade inscreve-se no princípio do porvir incessante das coisas. A pessoa é um ser que pertence ao mundo particular e público, à comunidade familiar e à comunidade universal, nos quais interage com dever de solidariedade. Torna-se humana apenas na convivência com os outros. São os outros que fazem a humanidade que há em nós.

Todavia, há quem sustente que se a modernidade trouxe consigo o individualismo principalmente no ocidente, uma das características da chamada pós-modernidade é justamente o retorno ao sentimento a solidariedade.

Em África e em Angola em particular, as populações e famílias organizam-se tendo como base o conceito de solidariedade ou “*UBUNTO*” conceito de origem sul africana que expressa a humanidade para com tudo o que de vivo existe na terra, em especial para com os seres humanos entre si, uma ideologia de vida que permeia as relações nas comunidades e nas famílias, que no geral são constituídas por uma rede extensa de parentesco. O *ubuntu* ou solidariedade no continente negro manifesta-se em atitudes de partilha e ajuda mútua. Fazer parte de uma família significa acarretar responsabilidades e assumir um acordo, através do qual os membros da família se sentem responsáveis uns pelos outros e cada um na sua individualidade pelos demais. Os indivíduos enquanto membros de uma família devem cultivar o sentimento de solidariedade, empatia para

com o sofrimento, as dificuldades de outros membros e compreender que a miséria humana nunca é individual, unidimensional e unidirecional, mas sim sempre coletiva e manifesta-se na relação de interdependência para com os demais membros da família e da comunidade. Cada uma dessas expressões de solidariedade surge espontaneamente, nas relações sociais, como sentimento.

O Ubuntu maneira de estar de ser e fazer em que o homem reconhecesse como um ser pertencente a um universo com o qual possui uma ligação sistémica, reconhece estar ligado muitas vezes por uma relação quase simbiótica com animais, plantas rios, mares, mantanhas e em especial com os outros homens. Dai reconhecer a importancia de viver poutando suas acções pelo respeito e pela partilha, de bens matérias e imaterias, pela solidariedade.

Constatamos que em Angola, na província da Huila, município do Lubango, as relações quotidianas entre os comerciantes são caracterizadas uma por uma longa tradição de solidariedade e ajuda mútua, assente na matriz cultural dos habitantes locais, que para resolução dos problemas do dia-a-dia se apoiam numa rede de relações familiares que na maioria dos casos se estende à vizinhança e aos grupos de pares, reforçando a tese que somos solidários porque somos humanos e não somos humanos porque não somos solidários.

Constatamos com base na observação que no mercado João de Almeida os comerciantes utilizam estratégias de solidariedade e ajuda mútua para fazer face às adversidades inerentes ao exercício de atividade comercial que encontram expressão em redes “**comerciais funcionais**” (Lopes, 2001, p.91), as quais trabalham no sentido de minimizar os custos das operações comerciais e facilitar a obtenção dos espaços e licenças necessários ao exercício de atividade comercial, bem como “redes comerciais de matriz familiar, étnica e religiosa, baseadas em relações de afinidade, parentesco, e pertença social” (Lopes, 2001, p.91), que trabalham no sentido de facilitar a integração de novos comerciantes pertencentes à rede bem como o exercício da atividade comercial diária no mercado, suprir carências e dificuldades, e ainda facilitar o acesso ao crédito. Regra geral reenviam para estratégias de diversificação da atividade comercial ou “para estratégias de sobrevivência das famílias” (Lopes, 2001, p.91).

Verificamos que no mercado muitas das estratégias de solidariedade e ajuda estão assentes na matriz cultural, são estratégias utilizadas pelos habitantes do município nas diversas esferas da sua atividade social quotidiana e transferidas e adaptadas às necessidades dos comerciantes no mercado. Dentre estas, identificamos as abaixo indicadas.

5.1 - Kixikila

A kixikila — forma de ajuda mútua e ao mesmo tempo uma prática de solidariedade tradicional, mas hoje utilizada por quase todos os angolanos de rendimento baixo a médio. Segundo Selas Neto (2004), a palavra Kixikila é oriunda da língua kimbundo, e significa empréstimo ou crédito. Esta prática está associada a indivíduos que realizam micro atividades económicas associadas ao sector informal da economia.

A solidariedade é um valor que se pressupõe característico de todos os seres humanos, pelo que cremos que a prática da kixikila existe em todos os continentes, que não é exclusiva dos povos africanos ou angolanos em particular, embora se verifiquem variações que se prendem com as diferenças culturais entre os povos. Também Henda Docados e Ennes Ferreira (1998) afirmam que ela existe em várias regiões do mundo, em África por exemplo, a maioria dos países têm a sua própria versão. Em Angola na província de Cabinda é designada de *likilemba*, termo da língua tradicional fiote, na Nigéria chama-se *Esusu*, no Ghana *Osusu*, nos camarões *Djanggi*, na Etiópia são os *Ekub*, e no Egito aquelas associações tomam o nome de *Gameya*. Os mexicanos e porto riquenhos também têm o seu kixikila a que chamam de *Cudina* (Shanmugam, 1989, P.353).

Em Cabo Verde esta prática é designada de *Djunta mom*, no continente americano também existem registos de práticas semelhantes. Kurtz (1973) cita casos de associações deste tipo entre trabalhadores jamaicanos nos estados do Norte e Oeste da América. Segundo alguns estudiosos estas práticas estão associadas àquilo que a literatura económica denomina de ROSCAS (Rotating Saving and Credit Association) ou associações rotativas de finanças e crédito, que atuam como intermediários financeiros do sector financeiro informal. Estas operam com base em fundos próprios.

Na prática a kixikila concretiza-se quando um grupo de pessoas normalmente não inferior a cinco e não superior a dez se juntam sob a liderança de uma delas, normalmente aquela que apresenta alguma vantagem sobre as demais quer de ordem económica ou de características de liderança, que contribuem regularmente — usualmente semanal ou mensalmente — e de forma equitativa com um determinado valor monetário para um fundo comum, que é utilizado de forma alternada pelos membros que compõe o grupo, ganhando estes assim acesso a crédito que a banca não lhes concede por esta exigir condições que a maioria dos indivíduos que praticam a kixikila não possui.

Em Angola esta prática, embora informal, existe em quase todos os sectores de atividade, em resultado das dificuldades económicas que o país atravessa devido à desvalorização

da moeda e à inflação galopante que torna os salários auferidos incompatíveis com o custo de vida. Professores, enfermeiros, e mesmo trabalhadores da administração do território recorrem a esta prática quando pretendem comprar bens de um valor que o orçamento familiar mensal não consegue cobrir, como é o caso de electro domésticos ou mesmo de material de construção, ou ainda quando optam por reforçar o orçamento familiar para prevenir alguma dificuldade financeira que possam vir a ter de enfrentar. No mercado João de Almeida a prática da kixikila continua a processar-se em moldes idênticos aos tradicionais, residindo a diferença apenas no fato de ser agora entre comerciantes do mercado tendo por base i) uma forte relação de confiança baseada em laços que podem ser de vizinhança entre vendedores de bancas próximas, ou entre comerciantes que vivem no mesmo bairro e conhecem as casas uns dos outros; ii) status atribuído a um comerciante de renome na comunidade pelos longos anos de atividade comercial de boas práticas de caráter ético e deontológico, ou ainda adquirido por razões de parentesco com alguém de boa reputação adquirida ao longo dos anos, ou finalmente associado a um nível económico superior aos demais; e finalmente iii) laços baseados em relações de familiaridade e empatia, normalmente associados a parentesco, consanguinidade, afinidade, ou motivos de caráter religioso, como se verifica entre comerciantes que fazem parte da mesma congregação religiosa ou etnolinguístico.

Para Fátima, (2012), Docados e Ennes, (1998) e Lopes (2001) concordam, tal como nós, que a kixikila é, para uma grande percentagem da população angolana, uma estratégia de sobrevivência que dá resposta aos grandes obstáculos ao crédito erguidos pelo sistema bancário. Embora a prática da kixila apresente algumas limitações, nomeadamente, os baixos valores monetários que pode disponibilizar, ela oferece também as vantagens inerentes ao próprio sector financeiro informal, como por exemplo o acesso fácil e rápido ao crédito, e os custos financeiros inexistentes, pois que, assentando esta prática em princípios de solidariedade, não são cobrados quaisquer juros. A kixikila oferece uma oportunidade de acesso ao crédito a todos aqueles grupos que a praticam.

5.2 - Kilapi

Usado de forma geral em toda a Angola e também na província da Huíla e no município do Lubango, o kilapi é, assim como a kixikila, uma forma de crédito, tendo o termo Kilapi tido aparentemente a sua origem na língua nacional kikongo. Segundo Maria de Fátima (2006), o kilapi surge com as práticas comerciais durante o período de colonização. Os africanos que não tinham a possibilidade de pagar as suas compras no ato da aquisição, podiam optar pela modalidade conhecida entre os comerciantes portugueses como “fiado”, ou seja, mediante apontamento, usualmente a lápis, do montante em dívida a

ser liquidada mais tarde conforme acordo entre o comprador e o comerciante. De notar que o fonema “lapi” da palavra “kilapi” provém da palavra portuguesa “lápiz”.

Esta prática, apenas viável quando existe confiança entre vendedor e comprador, é adotada por indivíduos dos estratos sociais médio e baixo, que na ausência de recursos monetários, adquirem deste modo produtos alimentares, vestuário, material escolar, material de construção, cabelo natural ou manufaturado e outros. Ao contrário da kixikila, em que cada indivíduo envolvido deve participar com um determinado valor, o kilapi é uma prática ou estratégia de solidariedade e ajuda mútua na qual o comerciante corre riscos, pois em alguns casos ele não recebe qualquer pagamento antecipado, entregando a sua mercadoria tendo como única garantia a confiança que deposita no seu cliente.

Em razão da crise de valores morais que nos dias de hoje assola a sociedade angolana, muitos comerciantes perderam avultadas somas de dinheiro, chegando alguns mesmo a declarar falência, situações estas que se deveram sobretudo à estreita relação com familiares que abusivamente aceitavam os bens contra a promessa de um pagamento futuro, que normalmente nunca chegava, e sendo a família extensa, os prejuízos poderão ser avultados. Daí verificar-se uma grande desconfiança, sobretudo nos casos em que o indivíduo que solicita o kilapi é um familiar. Casos há em que o comerciante só aceita o kilapi se o comprador pagar no ato da transação um adiantamento que oscilará entre 30% e 50% do valor da mercadoria conforme a disponibilidade financeira do comprador e boa vontade do comerciante.

Como explica um vendedor de material elétrico, do mercado do João de Almeida a quem atribuímos o nome de mister X: **kilapi só para estranhos! Familiares e amigos devem pedir no vizinho do lado”**

5.3 - Ndyuluka

O termo ndyuluka significa em língua tradicional nyaneka trabalho conjunto. A ndyuluka é uma estratégia de solidariedade e ajuda mútua que recorre a redes de relações sociais de parentesco, tanto paterno como materno, em grupo de pares, ou entre vizinhos. Esta prática ocorre quando um grupo de indivíduos reúne esforços para resolver situações de adversidade ou trabalho excessivo de forma rápida com economia e minimização do tempo consumido. No mercado informal João de Almeida, é comum os comerciantes recorrerem ao apoio de filhos, irmãos, primos, vizinhos de bancada e amigos próximos para fazer face de forma rápida às dificuldades encontradas ao longo do período de trabalho. “Esta estratégia que tem como resultado a solução rápida em várias atividades.

Constitui um fenómeno das zonas rurais ...” (Fátima, 2012, p.99), e ainda segundo a mesma autora (2012) trata-se de uma estratégia de minimização do tempo consumido e de maximização de recursos, cuja lógica permite aumentar os rendimentos e reforçar a coesão social pois ela “rege-se por princípios como a cooperação, a confiança, a solidariedade e a redistribuição. Ela é considerada uma forma “tradicional de trabalho comum para fins de entre-ajuda” (Silva, 1966,25). Nas zonas urbanas e no mercado João de Almeida em particular, ganham uma nova roupagem adaptando-se ao contexto, mantendo, contudo, as suas características básicas.

Se nas zonas rurais a ndyuluka acontece quando existe a necessidade de construir uma casa, lavrar a terra ou fazer colheitas, no mercado João de Almeida ela verifica-se na recolha urgente em caso de chuva dos produtos expostos, no arrumar da banca em caso de atrasos na hora da chegada, na ajuda à comercialização de produtos com um prazo de validade curto ou prestes a expirar, bem como na distribuição por familiares ou outras comerciantes, normalmente de confiança, dos produtos de uma vendedora por algum motivo impedida de comparecer no mercado, para que o seu negócio não pare e esta não vá a falência. Normalmente a aderência dos vendedores solicitados é grande, por possuírem relações de empatia e familiaridade são raros os comerciantes solicitados que se negam a participar, sob pena de não encontrarem quem os ajude um dia que sejam eles os necessitados. No mercado João de Almeida a ndyuluka é praticada essencialmente por mulheres, raros são os homens a aderem a esta prática de solidariedade.

5.4 - Ekuta

Ekuta ou okuta, são palavras oriundas da língua tradicional nhaneka que significam “partilhar”. Acreditamos que pode ser vista como uma extensão da ndyuluka, uma prática cultural dos grupos étnicos da região sul de Angola. Praticada nos mercados por mulheres que comercializam produtos oriundos da agricultura de subsistência e cujo rendimento é quase nulo, muito abaixo da média dos comerciantes. Se tivéssemos que estratificar esta classe diríamos que os seus membros se enquadram na categoria da classe *pobre baixa baixa*, ou seja, são comerciantes que se encontram abaixo da linha da pobreza, afetados por uma situação de carência multidimensional, possuindo um rendimento inferior a um dólar por dia, e que, na falta de alternativas, recorrem à actividade no mercado informal como meio de suporte à sua sobrevivência.

Este grupo de comerciantes é constituído maioritariamente por idosos, crianças e adultos em condições de pobreza extrema, alguns dependentes de bebidas alcoólicas, e integrado também por comerciantes da comunidade nhaneka-nkhumbi, que comercializam produtos silvestres ou oriundos da agricultura de subsistência. Podem ser localizados em maior quantidade na zona da lixeira²⁹.

A ekuta tem como características a partilha e a solidariedade, é praticada em grupos de homens ou mulheres normalmente em número não superior a 10 pessoas, que se reúnem contribuindo cada uma com um valor monetário para a compra de alimentos, normalmente um pouco de peixe seco, farinha de milho, massango ou massambala, um pouco de tomate quando possível, óleo alimentar, que confeccionam e colocam numa quimbala ou numa bacia de plástico, que tende nos dias de hoje a substituir a tradicional quimbala, de onde todos comem de uma só vez e em conjunto, normalmente com as mãos. De realçar que a contribuição pode também ser feita em espécie caso o participante não possua valores monetários. Não raras vezes juntam-se à ekuta comerciantes que, por falta de condições, não fizeram qualquer contribuição, mas são chamados a participar da refeição como forma de apoio, de solidariedade, pois acredita-se que aqueles que, por motivos variados, não contribuíram hoje para a ekuta poderão fazê-lo amanhã.

Embora a ekuta seja praticada por homens e mulheres, estes dois géneros nunca se juntam para realização da mesma. Mulheres e homens no mercado João de Almeida praticam à ekuta apenas com indivíduos do mesmo sexo.

5.5 - Okupahula

A okupahula é uma prática ou estratégia de solidariedade e ajuda mútua que se rege por relações de afinidade e principalmente confiança entre familiares, parentes e amigos próximos. Segundo Maria de Fátima, a okupahula “é um procedimento social que integra ações relativas ao estado de saúde das pessoas. Familiares e amigos, que se encontrem em situação desfavorável, por ter sofrido algum dano ou perda, estes visitam-no regularmente e apoiam-no em certas necessidades, caso se justifique” (Fátima, 2012, p. 105). Tais perdas podem ser pessoais ou materiais.

Pelas suas características, a okupahula é uma prática de solidariedade tradicional que ao longo dos tempos foi mantendo as suas características originais quase intactas nos

²⁹ Local assim designado por ser um antigo depósito de lixo, que apesar de inativo ainda possui grandes quantidades de resíduos sólidos urbanos, aí deixados pela empresa de recolha de lixo da AML, ao que se junta uma boa parte depositada pelos comerciantes.

diversos cenários do quotidiano dos angolanos em que os indivíduos agem e interagem com os seus amigos e familiares, e o mercado João de Almeida não é uma exceção. Aqui, apesar de se constatar uma grande desconfiança entre comerciantes, existe sempre espaço para ajuda entre indivíduos que estabelecem relações de empatia e amizade com laços consanguíneos ou não. Em situação de doença ou apoio à educação dos filhos, os comerciantes do mercado necessitam por vezes de se ausentar temporariamente dos seus postos de venda, e, para que não hajam perdas, estes recorrem ao auxílio de familiares e amigos ou mesmo de outros comerciantes do mercado, que tomam conta dos seus produtos e vendem-nos durante a sua ausência.

Normalmente o apoio de outros comerciantes ocorre quando não existe a intenção de ausência prolongada do mercado, sendo no caso contrário familiares e parentes os mais requisitados devido ao grau de confiança. Pese embora, as dinâmicas próprias do meio urbano, em razão do enraizamento profundo na cultura dos povos locais, está prática tende a persistir conservando a sua matriz de origem.

Mercado informal e feitiçaria

6.1 - Conceito

Em Angola, nos dias que correm, a divulgação pelos meios de comunicação de problemas relacionados com a feitiçaria no seio da comunidade e das famílias é cada vez mais frequente.

O interesse pelo tema da feitiçaria no mercado João de Almeida surgiu do fato de nos últimos anos terem surgido vários casos de acusações de feitiçaria entre os operadores deste mercado.

Durante as minhas idas a este mercado enquanto consumidora fui constatando que ocorriam no João de Almeida frequentemente alguns conflitos no interior do mercado entre os comerciantes assentes em acusações de feitiçaria, algumas resolvidas pela administração do mercado através de um processo de negociação, e outras que necessitaram da intervenção policial por terem escalado para a agressão física. Notámos alguns comportamentos bizarros ligados a crenças em superstições, ouvimos histórias sobre supostos comerciantes que sofreram atos de feitiçaria ou praticaram feitiçaria contra outros, o que despertou o nosso interesse pelo tema, reforçado durante o período em que começámos a pensar em concretizar o nosso projeto de investigação.

Com este capítulo não ambicionamos abordar o tema em questão de forma profunda, procuramos tão-somente abordá-lo tendo em conta duas das funcionalidades desta prática entre os atores do mercado, nomeadamente como forma de proteção pessoal e do seu negócio e como estratégia para angariação de clientela. É nosso propósito abrir deste modo as portas a futuras investigações, mais profundas e completas, que levem a compreender até que ponto o tema da feitiçaria está presente na vida quotidiana dos comerciantes, se esta tem tido resultados reais para aqueles que nela creem e a praticam, ou se a mesma funciona como uma espécie de “placebo” ou seja, algo que não existe, não é real, mas que tem, no entanto, um efeito motivacional que leva os comerciantes a obterem melhores resultados.

A feitiçaria é um fenómeno antigo que persiste e permanece presente nas sociedades modernas e pós-modernas. “Está longe de ser um resíduo de crenças persistentes em populações pouco assimiladas à vida moderna” (Pereira, 2008, P.34).

Geschiere (1997); La Fontaine (1998); Comaroff e Comaroff (1993); Durham (2000); Moore e Sanders (2001); De Boeck e Honwana (2005); Pereira Luena (2008) defendem que são manifestações, crenças vinculadas aos indivíduos (escolarizados ou não, cristãos

ou não) no espaço urbano, ou seja, um fenômeno relacionado ao espaço urbano e ao capitalismo, que é inerente às crenças humanas que permaneceram ao longo da existência do próprio homem.

O termo feitiço é invocado pelos angolanos e pelos habitantes da província da Huíla, para explicar as dificuldades diárias, desejos, desgraças, ambições, sucesso ou insucesso na profissão, riqueza ou pobreza. Para qualquer uma das situações, há sempre o recurso ao feitiço, sempre que algo de bom ou mau acontece a justificação é associada ao feitiço. Fátima (2012) refere que a feitiçaria passou a ser um conceito corrente, utilizado em ligação aos males que afetam os indivíduos, tais como doenças, maus negócios, mortes, e similares.

Quando se procura refletir sobre a questão do feitiço na província da Huíla, município do Lubango, uma passagem pela “*Umbanda*”³⁰ é quase obrigatória, necessária à melhor compreensão das práticas de feitiçaria e do significado atribuído pelos atores sociais a esta no seu quotidiano.

A umbanda está assente em ritos utilizados nas cerimónias de cura, na investidura do quimbanda³¹ na satisfação dos desejos dos *nhonde* (espíritos bons), ou seja, é a “profissão e a prática de cura” (Gomes, 2004, p.62). Para Fátima (2012) a *umbanda* consiste na evocação dos espíritos e na manipulação de forças mágico-religiosas com o objetivo de praticar o bem. É pela *Umbanda* que o quimbanda procura cuidar daqueles que procuram os seus serviços.

Segundo Marcelina Gomes (2004) a *umbanda* foi muitas vezes condenada e a sua prática proibida, considerada ilegal, primeiro pelas autoridades coloniais e segundo pelo Estado angolano nos primeiros anos da independência de Angola. No entanto, apesar das circunstâncias ela permaneceu ao longo dos tempos sem nunca ter deixado de fazer parte da vida quotidiana dos habitantes locais e do seu imaginário. A *umbanda* é muitas vezes confundida pelas populações com práticas de feitiçaria, ir ao quimbanda é para a maioria dos habitantes locais o mesmo que ir ao feiticeiro embora haja diferenças profundas entre o quimbanda e o feiticeiro.

As palavras “feitiço” e “feitiçaria” são usadas em conjunto com os termos *kindoki* e *kundu* da língua kikongo, designando a primeira o poder sobrenatural invisível e a segunda o poder transcendental oculto. “Estes se referem ao poder oculto de bruxos e feiticeiros, mas também são atribuídos a chefes e não são inerentemente malignos” (Pereira, 2008, p.34).

³⁰ Instituição secular compreendida no âmbito da espiritualidade interiorizada, conservada, exteriorizada e mantida pelas populações, transmitida de geração em geração de forma oral, através do *habitus*, da cultura do povo.

³¹ Escreve-se “*cimbanda*” em língua nacional nhaneka.

Entre os membros da comunidade Muíla na província da Huíla, a feitiçaria é denominada de *nanga* (feitiçaria ou feitiço) e quem a prática recebe o nome de *nganga* (feiticeiro). “A *nanga* está normalmente dotada de princípios de maleficência, ao passo que a *umbanda* se rege por princípios de beneficência” (Fátima, 2012, p.116). Assim o quimbanda é respeitado amado pelo povo, porque, pela prática da umbanda, deles cuida. Já o *nganga* não é geralmente um elemento desejável aos olhos da comunidade, sendo por muitos temido e desprezado, e sempre evitado. Para os populares evitar o *nganga* é uma forma de conseguir viver sem receios, sem medo, é evitar o desassossego. O afastamento que as populações procuram manter do *nganga* pode ser sentido como uma espécie de exclusão que resulta do título em que foi investido, logo uma exclusão compreensível e até certo ponto necessária para manter o misticismo, o secretismo inerente ao título e ao significado que o mesmo acarreta. Ser conotado como feiticeiro tem implicações algumas difíceis de suportar socialmente e por isso mesmo a sua investidura faz-se acompanhar de um certo secretismo, ocorrendo mais ou menos à porta fechada. Ainda que se saiba que alguém é feiticeiro, ninguém ousa tal referir de viva-voz, pois tal acusação constitui sempre um certo risco, pelas consequências que poderá acarretar para todos os envolvidos. É de salientar que o feiticeiro é em África uma figura omnipresente dito deter o poder de se tornar invisível, transformar-se em animais ou outras pessoas, praticar feitiços à distância, deslocar-se à velocidade do pensamento, voar se for preciso. “O feiticeiro tem poderes maléficos e sobrenaturais, pode provocar secas impedindo a manifestação da chuva, frio intenso, doenças, insucessos variados na vida social, doenças incuráveis, o feiticeiro pode quase tudo” (Santos, 1996, pp.432-433). Daí que só os mais audaciosos ou corajosos conseguem estabelecer e manter uma certa relação com ele. Qualquer um pode ser considerado feiticeiro, mãe, pai ou irmão. Principalmente nas regiões do Norte onde residem os grupos étnicos Bakongo, mesmo crianças podem ser consideradas e mesmo de tal acusadas, contrariamente ao que se verifica entre os grupos étnicos nhaneka-nkhumbi (designação de Carlos Estermann), que consideram a criança um ser puro sem maldade herdada ou atribuída. Para Pereira (2008) a instabilidade política e militar na RDC (República Democrática do Congo) tem contribuído para o aumento verificado em Angola nos últimos anos de casos de crianças acusadas da prática de feitiçaria, situação esta agravada pela desestruturação e dificuldades económicas e financeiras, pelas situações de carência e pobreza, não raras vezes extrema que as famílias enfrentam. De Boeck (2005) e Pereira (2008), referem que estas são normalmente crianças órfãs, perderam um dos progenitores por motivos como HIV, guerras, deslocamentos, migrações, e passaram a residir com padrastos, madrastas — ou mesmo com os dois — tios, tias ou avós. Muitas destas crianças acabam a exercer atividade comercial no mercado informal, por vontade própria ou dos parentes, como

forma de angariação de rendimento para o seu sustento e da família onde se encontram inseridas.

A nanga (a feitiçaria) é tida como a ciência do mal, é adquirida de livre vontade ou imposta quando se estabelece uma revelação, em sonho ou doença. “Portanto, conforme as circunstâncias é conferido poder pela alma de um antepassado que pode ter sido também feiticeiro” (Fátima, 2012, p. 116). “A bruxaria não é apenas um traço físico, mas também algo herdado. É transmitida por descendência unilinear, dos genitores a seus filhos”. (Evans-Pritchard, 2005, p.34).

A acusação da prática de feitiçaria apresenta-se sempre como uma acusação de extrema gravidade, que segundo Gomes (2004) leva a situações de compensação quando não se comprova a sua veracidade. Ao confirmar-se o fato a solução passa primordialmente pela imposição ao acusado dos devidos reparos e punições, ou seja, é necessário punir o autor da prática de feitiçaria e ao mesmo tempo obrigar este a compensar e reparar os danos causados àqueles que sofreram com os seus atos.

Comaroff e Comaroff (1999); De Boeck (2007) defendem existir uma relação entre feitiçaria e economia, e desenvolveram estudos em que a feitiçaria é tratada a partir do conceito de *economia oculta*, que é ao mesmo tempo informal e ilegal ou subterrânea. Na ótica destes autores a feitiçaria apresenta-se “como uma linguagem metafórica para expressar a modernidade e como o sistema capitalista é vivido pelas pessoas, ou seja, as formas mais agudas de acumulação e exclusão promovidas pela globalização, pela economia neoliberal, pelo encontro do global com local.” (Pereira, 2008, p.35).

No mercado do João de Almeida, o termo feitiçaria é referido como causa não só de males, desgraças e dissabores como baixo lucro, perda de mercadorias por roubo, negligência ou burla, ou ainda de má gestão, doenças de familiares que impeçam a aplicação dos lucros para a melhoria da qualidade de vida da família, em resumo causa de qualquer tipo de desgraça que funcione como entrave ao desenvolvimento da atividade comercial, mas também de alegrias, e dos negócios com elevados lucros, da venda rápida das mercadorias, da melhoria da condição de vida, do enriquecimento e outros que afetam a vida quotidiana dos comerciantes. No mercado o conceito aparece ligado ao quotidiano dos indivíduos, à tentativa de explicar os seus ganhos e as suas perdas. Os comerciantes do mercado creem no feiticeiro e na sua onnipresença, acreditam que o mesmo pode influenciar positiva ou negativamente os seus negócios, contribuindo para o aumento das vendas ou para sua queda.

No mercado, os comerciantes temem ou respeitam animais rastejantes e voadores, principalmente os que raramente são encontrados em determinada posição, circunstâncias ou lugar. Dependendo de cada caso, o indivíduo decide da sua aproximação ou não, expressa sentimentos de alegria ou desespero. Por exemplo, para

certas comerciantes uma borboleta branca ao voar insistentemente sobre alguém é sinal que essa pessoa terá boas notícias, por exemplo o aumento da percentagem de lucro, a ajuda de alguém, um visitante que irá contribuir de forma positiva para o negócio. Uma cobra representa um mau presságio, baixos lucros ou mesmo a morte de um familiar que tem um papel ativo ou importante para a economia da família, gatos pretos são um mau presságio para os negócios, ratos que se fixam na barraca e resistem a venenos ou pancadas são sempre vistos como enviados por um familiar ou por outro comerciante com intenções maléficas de provocar doenças ou o insucesso das vendas, um pássaro morto é com certeza o anunciar de uma época de dissabores e tristezas, é o prenúncio do fim de um tempo de calma e abundância.

A vida no mercado é agitada, entre os muitos problemas diários que surgem durante o exercício da atividade comercial a feitiçaria aparece como aquele que mais leva os comerciantes a entrarem em situação de conflito verbal ou, não raras vezes, mesmo físico. Acusações de prática de feitiçaria com o propósito de roubar clientes com vista ao aumento do seu próprio volume de vendas são frequentes. A maior parte das vezes as acusações de tais práticas por parte dos vendedores entre si são infundadas ou motivadas por uma situação real de disputa de um cliente que tenha comprado uma quantidade significativa de produtos.

Como refere a comerciante número dez (E:10): “... eu já passei por isso, feitiço é coisa séria (...) até tive de trocar de bancada (...) no local onde eu vendia antes quando comecei tudo ia bem (...) nunca faltava clientes (...) com o tempo os clientes não me viam (...) eu estava ali mesmo à frente deles com a minha bacia de peixe e nada (...) não me viam (...) juro não me viam mesmo (...) eu até as vezes lhes tocava na mão e nada (...) por mais que o peixe (...) estivesse fresco bonito nada acontecia (...) eles só passavam (...) até que dei conta que paravam sempre (...) na bancada da minha vizinha (...) todos meus clientes só iam para ele (...) foi então que uma colega me alertou (...) e disse você não está vendo nada (...) andas a reclamar tens de abrir bem as vistas (...) foi quando percebi o que estava acontecer (...) quando lhe confrontei ela respondeu ... andas enganada eu não faço (...) feitiço isso não é coisa para me (...) fomos na administração (...) nada fizeram (...) lutámos fomos parar na polícia (...) mesmo assim nada ficou resolvido (...) foi então que pensei mudar de bancada (...) mas antes de mudar parti a bancada onde costumava vender encontrei (...) encontrei enterrado no chão um pequeno cachão com ossos de pessoa e dinheiro ... estava enterrado (...) aquilo foi difícil ... (...) fui fazer tratamento (...) no curandeiro (...) tomei banho ... procurei proteção (...) depois de um tempo essa vizinha desapareceu o negócio dela (...) morreu ... juro (...) pergunta só na outra ela vai te falar que não estou a mentir...”

No mercado informal João de Almeida, constatámos que quando um comerciante acusa pública e abertamente outro de feitiçaria, ele é obrigado a confirmar as suas acusações. Caso estas se confirmem, o comerciante que recorreu à prática do feitiço é obrigado a reparar os danos causados e a cumprir determinada punição. Já no caso da acusação não se confirmar, o comerciante ou familiar deste que levantou a acusação é igualmente obrigado a compensar o acusado dos danos morais e sociais que o mesmo sofreu durante o processo. De notar que ser acusado de recurso à feitiçaria para benefício próprio, seja de que forma for, é uma situação considerada de extrema gravidade, pois normalmente os feiticeiros cobram um preço muito alto pelos seus serviços, recomendando alguns aos seus clientes práticas ou atos considerados crime ou ilegais, que vão desde enterrar ou ferver objetos pessoais do indivíduo a quem o feitiço é direcionado, violar crianças, mandar matar um familiar ou vizinho e outros.

6.2 - Entre o real e o imaginário

Malinowski no seu livro “Magic, Science and Religion, and Other Essays” refere:

“Magia: O próprio nome parece revelar um mundo de possibilidades inesperadas e misteriosas. Mesmo para aqueles que não compartilham o anseio pelo ocultismo e pelas breves dicas de “verdades esotéricas” (...) em parte, porque esperamos encontrar nela a quintessência dos anseios e da sabedoria do homem (...) e em parte também porque “a mágica” parece despertar em cada um de nós forças mentais ocultas, brasas de esperança nas milagrosas, crenças adormecidas, nas misteriosas possibilidades do homem ...” (Bronislaw Malinowski, 1948, p.25).

Malinowski (1948) menciona que na Malásia a magia estava presente em grande parte das atividades quotidianas, nas trocas comerciais mais complexas, na pesca e caça de elevado risco, em tarefas relacionadas com a guerra e o amor, bem como em certas forças do destino e da natureza, como doenças, vento e clima. Estes fenómenos eram, na crença dos nativos desta região, completamente governados por poderes mágicos. Segundo este autor o feitiço ou magia era utilizada tanto para explicar aquilo que os homens não entendiam nem podiam explicar, bem como uma forma de proteção contra possíveis situações de risco causadas pela natureza ou pelo homem.

A situação no mercado João de Almeida apresenta algumas semelhanças, pesem embora algumas diferenças resultantes da própria dinâmica dos tempos e do contexto em que as ações dos indivíduos ocorrem. Os comerciantes não procuram justificar o que não

compreendem através do feitiço, porém o feitiço serve como uma mola de escape em situações de carência, de pobreza e de adversidade, apresenta-se como uma manifestação que ajuda angariar apoios de parentes e amigos, auxilia os comerciantes a resistirem à adversidade, a tornarem-se resilientes.

Grande parte das histórias e fatos relatados pelos comerciantes no mercado João de Almeida sobre feitiçaria são no mínimo fantasiosos, alguns racionalmente impossíveis, assentes em premissas impossíveis de comprovar cientificamente. As acusações de feitiçaria entre os comerciantes resultam de fatores ligados à sua atividade comercial quotidiana, resultam das alterações do capital económico e das relações de poder que se estabelecem no interior do mercado. Deste modo, se um comerciante sobe de classe é porque recorreu ao feitiço, se um vendedor por alguma razão passa a ter mais clientes que os outros durante um longo período tempo é porque recorreu ao feitiço e não porque possui ótimas aptidões para a venda. Por outro lado, se um comerciante perde as suas mercadorias e vê o seu negócio estagnar ou parar totalmente é porque com certeza alguém lhe lançou um feitiço, situação esta em que é necessário recorrer ao adivinho, o qual certamente dirá que o mesmo foi vítima de feitiço feito por um familiar, amigo ou outro comerciante do mercado. As explicações sobre as práticas e formas como o feitiço é estruturado, atua e se manifesta fazem-nos questionar quanto do que é relatado, dito ou contado é real ou fruto da imaginação.

Alguns relatos feitos pelos comerciantes, durante as entrevistas administradas, ajudam-nos a perceber melhor a dimensão simbólica que os comerciantes atribuem à prática do feitiço no mercado. À guisa de ilustração, citamos aqui um extrato da entrevista com a entrevistada número sete, (E. 7) comerciante do mercado: “ Eu sei que feitiço existe (...) meu pai sabia, meu avô sabia, e o avô do meu avô também (...) nunca se sabe quem é o feiticeiro na família, no mercado qualquer um pode ser feiticeiro não é algo que alguém anda por aí (...) a gritar eu sou feiticeiro (...) essas coisas é entre você, o tal que te deu o feitiço (...) e Deus. Aqui mesmo no mercado quando eu ainda vendia nas bancadas da ponta (...) na zona 3 (...) eu tinha uma vizinha de bancada que vendia (...) os seus produtos como água não sabíamos o que ela fazia para vender tanto, mas ela vendia até que um dia (...) ela começou a falar sozinha, a gritar, às vezes dizia que alguém lhe lançou feitiço (...) umas vezes acusava o marido, outras acusava o tio ou o primo, todos eram feiticeiros (...) aos poucos o seu negócio desapareceu começou a morrer (...) ao mesmo tempo que ela começou a andar na rua sozinha, deixou de tomar banho, as vezes quando encontrava uma colega conversava um pouco, parecia mesmo que estava boa (...) mais depois de uns minutos qualquer um notava que ela não estava boa, que as coisas que ela falava não eram de Deus. Foi assim que ficámos a saber que ela foi no soba grande buscar feitiço para ganhar dinheiro (...) no principio ganhou mesmo muito dinheiro (...) ouvi

dizer que durante a noite ela voava para ir comprar a sua mercadoria em Luanda, até mesmo no Congo ela voava até lá (...) trazia de tudo um pouco roupas de qualidade (...) enquanto o marido dormia ela trabalhava, a madrugada inteira (...) um dia o marido acordou e reparou que ela não estava na cama, ficou preocupado e lhe esperou (...) esperou a noite inteira quando escutou movimentos no quintal correu para quarto deitou e fez de conta que estava a dormir, então foi quando ele viu uma cobra a entrar no quarto, essa cobra subiu na cama (...) minutos depois a cobra se transformou na mulher (...) ela virava cobra e voava todas as noites (...) mais desde que o marido descobriu começou a fazer serão com ela para impedir que ela saísse durante a noite (...) isso começou a fazer com que mulher perdesse o juízo (...) porque o feitiço quando te chama se você não vai algo de muito ruim acontece (...) essa nossa colega acabou por ficar maluca e perder tudo aqui no mercado, todos começaram a lhe fugir e no bairro todos diziam que era feiticeira (...) até que a coitada morreu, foi atropelada por um caminhão (...) o lugar dela até hoje esta vazio, ninguém quer ocupar (...) os senhores da administração partiram a bancada dela e disseram que quem quisesse podia ficar com o lugar e construir uma barraca nova (...) mais até hoje ninguém aceita, todos têm medo (...) dizem que encontraram ossos de criança enterrados debaixo da barraca, se é verdade não sei porque até mesmo os senhores que trabalham na administração do mercado ficaram com medo e não falam sobre o assunto ...”

Podíamos interpretar o comportamento da comerciante como alguém que por qualquer motivo, por exemplo social ou hereditário, passou a manifestar uma doença mental. No entanto em Angola as doenças mentais são sempre associadas a questões espirituais e de feitiço, pois se alguém sofre de uma doença mental é porque recorreu ao feitiço e não cumpriu algumas condições impostas pelo feiticeiro, ou porque está a pagar por alguma coisa que seus antepassados já falecidos fizeram e não corrigiram. Por conseguinte, para os comerciantes do mercado, a vendedora ficou naquele estado porque com certeza recorreu ao feitiço para melhorar as suas oportunidades de negócio e a sua condição de vida. Observámos que o local onde a comerciante mencionada praticava a sua atividade comercial se encontrava vazio, ninguém ousava ocupar o lugar, e poucos eram os que, receosos, se aproximavam do mesmo. Existe um misticismo, eivado de crenças e superstições que inibem os comerciantes, mesmo os mais habilitados academicamente, de se aproximarem do local, nem mesmo a escassez de espaços de venda os leva a ocupar o lugar.

Ou do relato da entrevistada número oito (E.8) “...Se feitiçaria existe ou não, existe! desde criança que ando a escutar para ter cuidado porque andam muitos feiticeiros misturados com todo mundo até mesmo na igreja os feiticeiros vão, não ficam com medo (...) eu própria estou aqui por obra de Deus Pai Todo-Poderoso (...) essa hora eu estava

morta (...) há dois anos atrás comecei a sentir uma comichão na perna direita no principio não liguei era apenas uma pequena comichão (...) até que aos poucos a comichão aumentou, aumentou mais ainda (...) depois de um tempo eu não conseguia parar de arranhar, estava a ficar parece sem controlo (...) duas semanas depois reparei que no local onde sentia a comichão começou a nascer uma pequena ferida (...) aos poucos o meu pé ficou inchado de tal maneira que deixei de poder andar (...) foi no hospital, foi na clinica e nada, o meu pé não ficava melhor de maneira nenhuma até que foi procurar um adivinho no eumbo do soba grande na Chibia (...) foi ele que me explicou que me colocaram mina tradicional, me colocaram tala (...) ele disse que a tala que me colocaram era para me matar aos poucos (...) e que quem me colocou era uma colega que eu confiava (...) uma colega de negócio (...) que sentia inveja dos meus clientes, eu não podia acreditar (...) mas a maneira como ele explicou só podia ser uma antiga amiga e vizinha de barraca, graças a Deus hoje cada uma anda para o seu lado (...) ela me colocou tala para eu perder o negócio e ela ficar com os meus clientes (...) quando lhe acusei ela negou até hoje não confessou tive de fazer tratamento tradicional (...) foi no cinbanda (quimbanda) para poder ser tratada, graças a Deus consegui vencer a tala (...) não foi fácil mais consegui (...) hoje cada uma anda para o seu lado, desde que nos afastámos o meu negócio vai bem nunca mais fiquei doente nem mesmo uma pequena ferida (...) meus filhos estão de saúde estamos bem longe dela (...) aquela feiticeira ...”

Há 10 ou 20 anos atrás a tala ou mina tradicional era algo que se discutia em segredo, poucos tinham coragem de mencionar o assunto em voz alta, hoje existe uma espécie de vulgarização do feitiço, para além de qualquer um poder ser feiticeiro ou acusado de feitiço, muitas das suas práticas também estão difundidas, como é o caso da tala que pode ser encontrada no mercado a ser comercializada por supostos “feiticeiros iniciados, aprendizes ou aspirantes” conhecedores da tala e outros feitiços na verdade, por um valor que varia segundo o seu efeito ou objetivo, é possível encontrar no mercado João de Almeida: tala de preço é extremamente alto — cujo objetivo é causar danos irreparáveis ou mesmo a morte, afetando normalmente este tipo de tala a região da cabeça e da face, zonas do corpo que, segundo relatos, ficam de tal maneira inchadas que o visado acaba por morrer num período que vai de uma a duas semanas; tala de preço médio — que tem por propósito tornar o indivíduo visado pouco operante ou mesmo inativo durante um determinado período de tempo entre seis meses e um ano, dependendo muito da competência do curandeiro (quimbandeiro) procurado para o tratamento, tipo de tala este que afeta normalmente os ossos e se manifesta inicialmente como osteoartrose, evoluindo posteriormente para uma osteoporose em estado avançado, sendo, segundo relatos, tanta a dor causada que a pessoa deixa de se movimentar, e, caso não seja tratada, acabe por falecer; por último a tala de preço baixo ou reduzido — cujo objetivo é dar um

susto ou aviso ao indivíduo que ela visa, não provocando nunca danos permanentes, independentemente de quem a trata. Este tipo de tala é o mais comum afeta os membros inferiores e superiores, manifesta-se de início num dos membros inferiores ou superiores como um panarício ou paroníquia, inflamação que se desenvolve ao redor das unhas das mãos ou dos pés causada pela proliferação de microrganismos, que aos poucos vai se alastrando por tudo o corpo.

De referir que a tala é colocada num local ao qual o visado tem acesso, na porta do carro, da casa, ou num caminho onde o mesmo passa com frequência. Segundo relatos dos comerciantes, os médicos nunca conseguem fazer um diagnóstico correto de um doente com tala. Por mais que tentem e por muitos testes que façam, estes apresentam sempre um resultado negativo, podem especular sobre várias doenças possíveis, mas nunca chegam a um diagnóstico definitivo. É voz do povo que, só o quimbanda, o médico tradicional, consegue tratar a tala, um médico convencional não tem os meios nem o poder de tratar ou curar um paciente com tala. De referir ainda que independentemente do poder da tala ou mina tradicional, esta tem sempre cura, se for detetada no princípio por um quimbanda ou médico tradicional.

Por último, o trecho relatado pela comerciante, número nove (E. 9) e confirmado pelo administrador atual do mercado que fez questão de filmar o acontecimento para garantir que realmente era algo verdadeiro e não imaginação da comerciante.

“Aqui mesmo no mercado entraram dois ratos grandes na minha barraca (...) eram ratos grandes mesmo, quase do tamanho de um gato grande (...) eu tentei afasta-los de todas as maneiras com o pau da vassoura, com ferros, fiz de todo para tirar os ratos da minha barraca mais eles não saíam de jeito nenhum (...) foi assim que chamei dois homens, colegas aqui do mercado eles também (...) tentaram retirar os ratos da barraca, usaram paus pedras mas os ratos não morriam nem se moviam, era algo estranho (...) fomos chamar o administrador do mercado ele veio com dois fiscais tentaram retirar os ratos da barraca (...) também não conseguiram (...) foi assim que fomos chamar um curandeiro (...) que vende medicamentos tradicionais aqui na praça e com a sua ajuda é que conseguimos colocar os ratos (...) num saco de sarapilheira onde jogamos petróleo e queimamos os ratos (...) foi assim que os ratos morreram (...). Foi procurar um adivinho depois de uns dias para saber porquê que de tantos vendedores (...) aqueles ratos tão grandes tinham de estar na minha bancada (...) foi quando ele me explicou que foi alguém que mandou os ratos para me, alguém que me queria mal e estava procurar uma forma de me prejudicar (...) a partir do meu negócio ou através da minha família (...) depois ele avisou que assim que havia encontrado os ratos e chamado o curandeiro (...) aquela pessoa que enviou o feitiço através dos ratos ia aparecer e eu ia lhe reconhecer porque ela ia ficar muito doente (...) e se ela não me procurasse para se confessar ia

morrer (...) eu fiquei muito triste ao saber que alguém me colocou feitiço (...) é algo que não estava a espera (...) passando algum tempo a minha vizinha de barraca morreu (...) antes de morrer os familiares disseram que ela era feiticeira (...) mas que desta ultima vez tentou fazer o que o feiticeiro lhe mandou (...) mas algo correu mal, ela encontrou alguém com espirito forte que lhe fez frente (...) por isso ela morreu ... morreu! eu lamentei porque não estava a espera que fosse ela ... era alguém de muita confiança (...) com isso foi ao pastor da na nossa igreja (...) nos somos da igreja da pentecostal que fica no Bula-Matady, até mesmo o nosso pastor disse que foi uma grande sorte eu ter chamado logo no inicio um quimbanda para ajudar ...”

Os comerciantes do mercado João de Almeida acreditam assim como os azande acreditavam que “certas pessoas são bruxas e podem fazer-lhes mal em virtude de uma qualidade intrínseca (...) Eles creem que os feiticeiros podem fazê-los ficar doentes por meio da execução de ritos mágicos que envolvem drogas maléficas” (Evans-Pritchard, 2005, p.33), e por meio de poderes psíquicos sobrenaturais.

Há que salientar que os operadores do mercado João de Almeida só se interessam pelo feitiço quando pensam existir a possibilidade de estarem a ser por este afetados, como por exemplo em situações de perda do capital investido, subida ou descida do número de clientes, doenças e mortes frequentes de parentes que os impeçam de trabalhar. Normalmente os mesmos procuram saber se os seus problemas resultam de um ato de feitiço por parte de alguém, familiar, amigo, comerciante do mercado ou colega de trabalho, para o que procuram um adivinho — “se os oráculos dizem que certo homem está fazendo mal a você no presente, você então sabe que ele é um bruxo; mas se os oráculos dizem que, naquele momento, ele não está lhe fazendo mal, você não sabe se ele é um bruxo ou não” (Evans-Pritchard, 2005, p.36). Para os comerciantes do mercado, saber se o outro comerciante é bruxo ou não só é importante quando receiam ser possível estarem a ser diretamente afetados, quando temem estar por alguma razão envolvidos em atos considerados de feitiçaria, sendo que, em caso contrário, estes não querem minimamente saber quem é ou não feiticeiro, desde que não sejam uma das suas vítimas. Assim como os azande, um comerciante do mercado só se interessa pela “bruxaria apenas enquanto esta é um poder agente em ocasiões definidas, e apenas em relação a seus próprios interesses, e não como uma condição permanente de alguns indivíduos ...” (idem).

6.3 - Recurso a feitiçaria como proteção

Desde a antiguidade as pessoas da maior parte das sociedades cultivam o hábito de levar consigo ou guardar em casa certos objetos que acreditam serem especiais por possuírem poderes sobrenaturais com capacidades para afastar as desgraças, os infortúnios e a má sorte. Acreditam que tais objetos produzem uma ação defensora pois "... recebem e acumulam as forças positivas e dispersam e afastam as negativas, imunizando assim o seu proprietário de influências externas..." (Fátima, 2012, p.132). Usados de forma geral por quase todos os povos e culturas, "estes objetos podem ser fabricados por alguém com saberes ou poderes especiais de cura ou encontrados na natureza. São utilizados contra o mau-olhado e contra a inveja" (Fátima, 2012, p.132).

No mercado João de Almeida a maior parte dos comerciantes usa um amuleto para proteção no pulso, no pescoço ou em volta da cintura, e outros há ainda que colocam determinados objetos ou folhas de plantas nas trouxas amarrados juntamente com as mercadorias ou ao debaixo da banca de comercialização, na fé que tais objetos possuem a capacidade de proteger as suas mercadorias contra a inveja, o mau olhado ou possíveis infortúnios. Apesar de assumirem que possuem e fazem uso de objetos para a sua proteção e dos seus haveres, dificilmente mencionam o que são, como e onde os adquiriram.

A partir dos resultados do inquérito realizado a 250 comerciantes do mercado constantes da tabela 21, podemos perceber que 82,8% dos comerciantes inquiridos utilizam amuletos para sua proteção, 12,8% não utilizam e 4,4% faz uso de outro tipo de proteção, como orar frequentemente antes e depois de cada dia de trabalho por exemplo, ou praticar a intervalos regulares determinados rituais de prosperidade cuja frequência depende da necessidade, emocional, psicológica ou espiritual de cada um. Ainda que não existam quaisquer provas científicas de que estes objetos tenham poderes protetores contra desgraças e infortúnios, a realidade é que muitos comerciantes do mercado João de Almeida acreditam que eles funcionam como uma espécie de escudo protetor, o que contribui para sua estabilidade psicológica e emocional, e consequentemente para fazer face a situações de adversidade tornando-os resilientes.

Tabela 21. Nº de comerciantes que utilizam amuletos para proteção

Resposta		Frequência	Valida	Acumulada
Sim	207	207	82,8	82,8
Não	32	239	12,8	95,6
Outra	11	250	4,4	100
Total	250		100%	

Fonte: Autora (2020)

Os dados obtidos através das entrevistas confirmam essa tendência, e citamos aqui a entrevistada número treze (E.13) que refere: “... eu quando nasci a minha mãe me amarrou uma corda na cintura feita especialmente para me proteger (...) por isso ainda estou aqui viva e com energia para trabalhar (...) desde que me lembro nunca fiquei doente (...) nunca precisei de ir ao hospital (...) as doenças eram mesmo só paludismo ou diarreia (...) por isso uso sempre a minha proteção (...) não deixo de usar (...) no ano passado nos meses de janeiro e fevereiro a minha proteção tinha perdido (...) procurei muito mas não encontrei (...) nesse tempo passei mal, foi um tempo difícil (...) as minhas filhas não paravam de ficar doentes e eu não tinha como vir vender (...) estava sempre a pedir favores (...) porque fiquei quase sem negócio, o dinheiro desapareceu se não fosse pelo meu irmão mais velho (...) parecíamos morrer de fome ... por isso uso minha proteção contra a inveja e as desgraças da vida ...”

O uso de amuletos para proteção está muito associado à cultura dos povos em Angola. Os diferentes grupos étnicos existentes no país, mesmo aqueles que sofreram de forma mais profunda com o processo de aculturação, deixando de lado grande parte das suas práticas culturais tradicionais e adotando práticas culturais ocidentais, ainda hoje acreditam existir nos sistemas sociais a bondade e maldade intrínsecas à natureza humana e manifestadas de forma consciente ou inconsciente. Daí ser necessário, enquanto ser humano, proteger-se de outros seres humanos. Como refere o ditado popular nhaneka *“se encontrares no caminho para tua casa um homem e uma cobra, foge do homem como tu porque te conheces, a cobra se não se sentir ameaçada nada contra ti fará”* (em memória da minha avó Boneca, nhaneka nada e criada entre os seus).

“... a tradição é de supremo valor para a comunidade e nada importa tanto quanto a conformidade e o conservadorismo de seus membros. A ordem e a civilização só podem ser mantidas através da estrita adesão ao conhecimento e ao conhecimento recebidos das gerações passadas. Qualquer supervisão nesse contexto enfraquece a coesão do grupo e põe em perigo sua herança cultural, a ponto de ameaçar sua própria existência. ...” (Bronislaw Malinowski, 1948, p.12).

A entrevistada número 14 (E.14) a esse respeito refere:

“ ... eu nunca usei nenhum objeto para proteção, eu pertencço a uma igreja protestante (...) a Assembleia de Deus (...) na nossa igreja não adoramos santos nem nenhum tipo de objeto (...) não somos como os católicos que adoram santos (...) por isso não uso nada (...) apenas faço orações todos os dias quando o trabalho começa e quando o trabalho termina (...) também costumo a frequentar cultos especiais na nossa igreja (...) o nosso pastor sempre faz cultos especiais para ajudar (...) nos negócios e também com outros problemas do dia-a-dia (...) mas também costumo mesmo marcar com ele (...) para ele fazer uma oração especial ... para que o meu negócio (...) ande bem ...”

Existe sobre a questão da feitiçaria no mercado João de Almeida por parte dos funcionários do mercado uma percepção construída com base em discursos oficiais (do Governo), intervenções a nível nacional e local realizadas por algumas ONGs no mercado e fora dele e no discurso dos comerciantes. Estão em causa “noções de alteridade, relações entre Estado, grupos sociais, e cultura bem como diferentes formas de lidar com conflito e novos modelos de família, igreja e comunidade” (Pereira, 2008, p.31), que permeiam a vida pessoal e familiar dos comerciantes e afeta o exercício da sua atividade comercial quotidiana.

6.4 - Feitiçaria como recurso para angariação de clientela

Segundo os dados recolhidos no mercado João de Almeida, as acusações de feitiçaria estão maioritariamente relacionadas com a perda ou o aumento de clientes, ligadas aos ganhos e perdas do exercício da atividade comercial. Assim sendo, se no mercado João de Almeida um comerciante tem um maior número de clientes e consequentemente ganhos maiores é porque recorreu à feitiçaria com o objetivo de atrair um maior número de clientes e ganhar de forma rápida uma maior quantidade de dinheiro, porém se um comerciante vê o seu número de clientes reduzido ou não consegue comercializar uma quantidade satisfatória da sua mercadoria é porque alguém lhe dirigiu algum mal ou lançou algum tipo de feitiço contra o si.

Segundo o entrevistado número 6 (E.6) funcionário da administração do mercado: “... acontecer acusações de feitiçaria é muito comum (...) principalmente por causa do ciúme, da inveja, há muitos comerciantes a vender a mesma coisa (...) mas existe sempre aquele que entre todos é o que vende mais (...) tem mais clientes, aqui no mercado esse vendedor assim é o feiticeiro (...) foi buscar feitiço para vender mais do que os outros (...) eu já vi muitos vendedores a se acusarem de feiticeiros mas muitos (...) não eram feiticeiros (...)”

vendiam mais que os outros porque eram mais espertos (...) tinham uma boa conversa com os clientes (...) e por isso vendiam mais e porque os clientes (...) gostavam deles ...” Segundo relatos dos funcionários da administração e dos comerciantes do mercado obtidos a partir das entrevistas, muitos comerciantes acreditam que o feitiçeiro tem a capacidade de lhes conceder poder para aumentar o número de clientes assim como tem poder para diminuir o número de clientes de um vendedor a pedido do outro, sendo, no entanto, necessário cumprir a risca as recomendações do feitiçeiro, pois no caso contrário o feitiço pode virar-se contra quem recorre aos serviços do feitiçeiro.

A entrevistada número 2, funcionária da administração do mercado refere que: “... Havia a dona de um contentor de 20 pés que vendia bens alimentares e produtos de higiene, toda gente no mercado dizia que ela (...) era feitiçeira essas acusações cresceram todos os dias um bocado (...) dia a pós dia aparecia sempre uma história sobre a senhora (...) até que alguém teve coragem de lhe acusar diretamente (...) foi a maior confusão no mercado (...) passado três dias a senhora morreu (...) até hoje passado tanto tempo o que se escuta é que (...) a sua morte aconteceu porque o feitiçeiro pediu (...) tributo (...) pediu o pagamento pelo seu serviço e ainda (...) lhe recomendou matar a filha mais nova (...) para que o pacto com os demónios ficasse selado (...) e ela continuasse a ter a ganhar dinheiro (...) ela andou muito deu muitas voltas, pensou, pensou mais não conseguiu (...) não conseguiu matar a filha mais nova (...) parece que já tinha matado sobrinhos, até o irmão dela dizem que foi morte encomendada (...) mas a filha mais nova, não conseguiu, como não conseguiu matar a filha mais nova depois de três dias (...) depois de passarem três dias da acusação (...) todos no mercado ouviram que ela era feitiçeira (...) ela morreu (...) dizem que foi mesmo como o feitiçeiro lhe recomendou (...) o feitiçeiro lhe disse que se ela não cumprisse morreria e foi o que aconteceu ...”

No mercado os comerciantes procuram o feitiçeiro que normalmente lhes dá o feitiço, mas este só se concretiza depois dos mesmos cumprirem com determinados rituais como matar parentes ou vizinhos, amigos, quase sempre pessoas próximas, enterrar determinados objetos em locais específicos como a bancada de venda ou em casa no chão por baixo da cama, orar no cemitério durante a noite, ou abrir a cova de um parente morto e retirar dela determinadas partes do esqueleto. No caso dos homens muitas vezes a recomendação é para violarem ou matarem crianças, ou simplesmente manter relações com uma pessoa virgem. Depois das dádivas concedidas o feitiçeiro volta sempre normalmente à noite aliciando o comerciante a aumentar as dádivas ou benefícios concedidos ou cobrando ainda mais ao comerciante por aquilo que lhe foi concedido, sendo este obrigado muitas vezes a oferecer para além das quantias em dinheiro já pagas a vida de seus familiares e amigos, círculo vicioso este do qual não sabe como se libertar, sendo a morte ou a loucura as únicas saídas possíveis. Daí que muitos comerciantes,

apesar de crerem nos poderes dos feiticeiros e terem a certeza que estes lhes poderiam conceder poder e riqueza, preferem não os procurar, pois poucos são aqueles que têm coragem de arcar com os rituais exigidos, com os pagamentos e com as consequências que resultam do incumprimento de uma das recomendações.

A comerciante número 4 (E.4) refere “ ... não faço essas coisas, mas já ouvi falar que há por aí pessoas que fazem (...) eu não faço essas coisas a minha igreja não permite, é pecado ou estás com Deus ou com o diabo as duas coisas não dá para fazer (...) depois o que o feiticeiro te pede para fazer (...) é preciso ser mau e corajoso porque são coisas más (...) não conheço ninguém que foi buscar feitiço e lhe mandaram fazer o bem (...) quando recebes o feitiço e não fazes o que te mandam (...) podes morrer, algo triste acontece sempre com teus próximos (...) no principio parece bem bom mas no fim (...) só resta desgraça (...) prefiro ficar na minha dificuldade do que arriscar perder (...) filhos e parentes ou ainda a minha vida ... feitiço não é coisa que se brinca (...) podes ter sempre muita coisa mais nada dura (...) nem mesmo a vida que Deus te deu ...”

Depois de uma análise de caris mais ético, tendo em conta uma perspetiva mais macro da realidade social estudada, nos capítulos seguintes partiremos para uma análise, mas micro mas émica, pois pensamos deste modo poder aproveitar a riqueza dos dados obtidos com o trabalho no terreno de forma a permitir uma melhor compreensão sobre o nosso objeto de estudo e o contexto onde o mesmo se insere

Caracterização e percurso dos entrevistados

7.1 - Caracterização e percurso dos funcionários da administração do mercado do João de Almeida: 6 casos

7.1.1 - A Caracterização do E1 - funcionário da administração do mercado

Tabela 22. Exercício da função na administração do mercado E1 - F.A.M

Categoria	Subcategoria	Unidade de registo
Relação com os vendedores	Função que desempenha na administração	"(...)Trabalho como administrador do mercado há oito anos, este ano completo nove, mas antes disso era apenas mais um vendedor do mercado, que por estar cá há muito tempo a exercer a atividade de comerciante fui escolhido pelo respeito e pela consideração dos demais vendedores para ser o administrador deste mercado, estamos cá há muito tempo, tempo de mais para ser verdadeiro (...)".
	Valor que atribui à função que desempenha	"(...) gosto muito, é um trabalho importante, mesmo quando era vendedor sempre ajudava a resolver alguns problemas dos meus colegas de venda, foi assim que as pessoas começaram a confiar na minha pessoa, quando alguém tinha um problema diziam vai ter com o mais velho vai ter com o mano ele vai ajudar (...) gosto mesmo deste trabalho porque vendo neste mercado há muito tempo e sei o que os vendedores passam por isso faço o que for preciso para ajudar a resolver problemas e melhorar o trabalho dos vendedores (...)".
	Tempo no exercício da função	"(...) fui nomeado ou indicado para esta função de administrador em 2007, depois do antigo administrador ter saído, estava cansado e com alguma idade precisava de descansar (...)".

Fonte: Autora (2020)

O entrevistado número um (E1 – F.A.A) exerce a função de Administrador do mercado do João de Almeida desde o ano de 2007. Antes de ser nomeado administrador exerceu a sua atividade como comerciante do mercado e pertenceu a comissão dos vendedores. A sua principal função é fazer a mediação entre os comerciantes representados pela

respetiva comissão e a Administração Municipal do Lubango. Considera que faz tudo o que está ao seu alcance para ajudar os comerciantes, segundo as palavras do mesmo, porque sabe “... o que os vendedores passam ...” gosta do seu trabalho e considera-o importante para a resolução dos problemas dos vendedores.

7.1.2 - Caracterização do E2 - funcionário da administração do mercado

Tabela 23. Exercício da função na administração do mercado E2 - F.A.M

Categoria	Subcategoria	Unidade de Contexto
Relação com os vendedores	Função que desempenha na administração	"(...) fiscal há oito anos e responsável pelos demais fiscais há 6 anos, somando, posso afirmar que estou nesta profissão há pelo menos 14 anos. Já fui fiscal de outros mercados, estamos habituados a esta vida (...)"
	Valor que atribui à função que desempenha	"(...) não gosto muito deste trabalho, desde que comecei que não tenho sossego e as inimizades que criamos não são poucas, e há daquelas situações que são complicadas, amigos parentes, temos que tomar medidas mesmo reconhecendo os seus problemas e dificuldades. Sou fiscal e trabalho é trabalho certo, temos de cumprir com as nossas obrigações, depois desde que fui nomeado chefe dos fiscais, a relação com os colegas mudou, para eles parece que sou outra pessoa não sei o que dizer. Este trabalho tem um lado muito pesado, sei que é um trabalho que tem de ser feito e se o chefe confiou em mim para fazer tenho de fazer, mas honestamente, se tivesse possibilidades faria outra coisa da vida (...)"
	Tempo no exercício da função	"(...) comecei em 2001 na altura o administrador era o Dr. Virgílio Tyova, foi nessa altura que comecei (...), somos trabalhadores eventuais como todos os fiscais, mas graças a Deus temos conseguido nos manter neste trabalho. Fui nomeado como chefe dos fiscais em 2009, e desde essa altura que tem sido esta a minha função (...)"

Fonte: Autora (2020)

O segundo entrevistado (E2 - F.A.M), trabalhou como fiscal durante oito anos, e exerce há seis anos a função de chefe dos fiscais. Segundo o mesmo “...contabilizando todos os anos, está neste momento a trabalhar na administração do mercado do João há catorze

anos.” Embora seja um trabalho que o realiza e através do qual assegura a sobrevivência do seu agregado familiar, não gosta do trabalho que faz, porque o mesmo lhe acarreta muitas inimizades. E está ademais convicto que a nomeação para o cargo de chefia mudou a sua relação com os colegas, e pensa que, se tivesse possibilidades, faria outra coisa na vida.

7.1.3 - Caracterização do E3 - funcionário da administração do mercado

Tabela 24. Exercício da função na administração do mercado E3 - F.A.M

Categoria	Subcategoria	Unidade de Contexto
Relação entre os funcionários da Administração do Mercado/AML e vendedores	Função que desempenha na administração	Trabalho como fiscal faz agora 9 anos, desde essa data nunca mais parei ou fiz outra coisa, este trabalho preenche o nosso tempo, não deixa espaço para mais nada (...)."
	Valor que atribui à função que desempenha	(...) "no princípio era muito complicado, mas com o tempo a pessoa ganha jeito e se acostuma. Trabalho é trabalho, alguma coisa se deve fazer para ganhar a vida. É um bom trabalho, dá trabalho ah ah ah ah, você sabe como é, tem piada como tudo na vida é. Tem outras coisas, mas, estou bem com o que faço é um bom trabalho ... (...)."
	Tempo no exercício da função	(...) iniciei o meu trabalho como fiscal em 2006, fui contratado como trabalhador eventual pela chefe de repartição dos assuntos económicos. Estamos em 2015, como já referi estou nisto há 9 anos, mas tenho colegas que estão por cá há muito mais tempo do que eu, são verdadeiros heróis (...)."

Fonte: Autora (2020)

O terceiro entrevistado (E3 - F.A.M) trabalha como fiscal, deu início à sua atividade no mercado João de Almeida em 2006, trabalha na administração há nove anos, e considera que no início do exercício das suas funções realizar o seu trabalho era uma tarefa complicada, mais com o tempo tornou-se mais fácil. Nas palavras do próprio: “no princípio era muito complicado mais com o tempo a pessoa ganha jeito se acostuma”. Considera que tem um bom trabalho que o ajuda a ganhar a vida.

7.1.4 - Caracterização do E4 - funcionário da administração do mercado

Tabela 25. Exercício da função na administração do mercado E4 - F.A.M

Categoria	Subcategoria	Unidade de Contexto
Relação com os vendedores	Função que desempenha na administração	Desempenho a função de fiscal faz agora (...) Entrei com mais cinco colegas, dois já não trabalham como fiscais e um deles veio a falecer há três anos. Era um bom homem, uma pena ter morrido (...) desta leva de fiscais sobramos dois, eu e o senhor X. Neste momento ele está mais no mercado do Mutundo e no mercado da Boca da Humpata (...).
	Valor que atribui à função que desempenha	há dias que gosto, há outros que não, depende de como as coisas correm. Se correm bem, gosto, dia bom, trabalho bom, bom trabalho. Nos dias maus é "(...)" difícil gostar, neste mercado temos de gerir conflitos entre vendedores, cobrar impostos, coisas desagradáveis, mas necessárias. Temos de lidar com isso, por isso é como tudo, é um trabalho como outro qualquer, não gosto nem desgosto, simplesmente faço o que devo fazer (...).
	Tempo no exercício da função	" (...) foi no ano de 2005 que iniciámos a nossa atividade de fiscal, de lá para cá é isso que sustenta a família, temos 10 anos de mercado e alguns meses(...)".

Fonte: Autora (2020)

O quarto entrevistado (E4 - F.A.M) desempenha desde 2005 a função de fiscal do mercado, e lamenta o facto de ter perdido vários colegas que começaram a trabalhar consigo. Considera o seu trabalho importante, no entanto não gosta nem desgosta do mesmo, que considera ser um trabalho como outro qualquer, com bons e maus dias. De entre todos os funcionários da administração entrevistados, este foi o que, apesar de responder a todas as questões feitas, aparentou menos entusiasmado em dar a entrevista, mostrando-se meio indiferente quanto ao valor que atribui à função que desempenha, como se a trabalhar ali ou noutro lugar qualquer lhe fosse a mesma coisa, tendo dado a entender alguma insatisfação laboral, sem que o tenha contudo demonstrado claramente durante a entrevista.

7.1.5 - Caracterização do E5 - funcionário da administração do mercado

Tabela 26. Exercício da função na administração do mercado E5 - F.A.M

Categoria	Subcategoria	Unidade de Contexto
Relação com os vendedores	Função que desempenha na administração	Faço um pouco de tudo por aqui, mas o principal é atender algum vendedor quando aparece. Penso que sou secretária ou empregada de limpeza, na verdade faço de tudo (...).
	Valor que atribui à função que desempenha	"(...) gosto do meu trabalho, os colegas são bons, sempre cuidadosos, tratam-me com carinho (...) É um trabalho calmo, embora tenha dias mais agitados, no geral é um trabalho calmo. Também gosto muito de ajudar as pessoas do mercado com os problemas que possam aparecer, ajudar é uma coisa boa e aqui podemos ajudar quando está no nosso alcance (...)"
	Tempo no exercício da função	"(...) estou cá há 6 anos, comecei no mercado do João, e agora estamos aqui (...) foi contratada no ano de 2009 para trabalhar aqui na administração do mercado, só parei uma vez quando o meu filho mais novo nasceu, tirei licença de parto (...)"

Fonte: Autora (2020)

A entrevistada número cinco (E5 - F.A.M) é uma senhora que trabalha há seis anos na administração do mercado, tendo iniciado a sua atividade profissional em 2009. Tem dificuldades em definir a sua função com exatidão, considerando-se uma faz-tudo, desde secretária a empregada de limpeza, porém a sua principal função tem sido atender os comerciantes ou qualquer outro cidadão que se dirijam à administração do mercado. Considera o seu trabalho apazível, calmo, e gosta do que faz, de ajudar as pessoas do mercado com os problemas que possam aparecer, e da relação laboral que tem com os colegas. Por ser a única mulher normalmente todos a tratam com carinho e respeito.

7.1.6 - Caracterização do E6 - funcionário da administração do mercado

Tabela 27. Exercício da função na administração do mercado E6 - F.A.M

Categoria	Subcategoria	Unidade de Contexto
Relação com os vendedores	Função que desempenha na administração	"(...) como fiscal, neste momento estou nesta profissão faz muito anos, já assisti muitos a desistir e outros a morrer, já vi alguns a serem despedidos por fazerem coisas que não devem fazer (...)"
	Valor que atribui à função que desempenha	"(...) esta profissão, este trabalho não é para gostar, trabalhamos porque precisamos e alguém tem de fazer este trabalho. Tem coisas boas, como sentires que tens alguma importância; chegar e ver alguns com medo outros a fugir, dá uma sensação de sermos bastante importantes quando na verdade não somos nada. É difícil gostar, mas aprendemos a apreciar os benefícios que ganhamos com ela (...)"
	Tempo no exercício da função	Quando comecei a trabalhar não se falava na mudança do mercado, hoje não se fala de outra coisa. Com a mudança do mercado espero que as coisas mudem para melhor e vamos ver por "(...) mais quanto tempo conseguimos aguentar. Até ao momento estamos apenas por 12 anos a trabalhar como fiscal, comecei em 2003 (...)"

Fonte: Autora (2020)

O sexto entrevistado (E6 - F.A.M) está há doze anos na administração, onde exerce a função de fiscal — iniciou a sua atividade laboral em 2003 — mostra hoje pouco entusiasmado pelo seu trabalho, que acha não ser para se gostar, embora considere que este tem também aspetos positivos, como sentir que se tem alguma importância. Trabalha porque precisa, e acha que alguém tem de fazer este tipo de trabalho, estando na expectativa de uma melhoria das condições de trabalho com a mudança do mercado para um novo espaço.

7.2 - Caracterização e percurso dos comerciantes do mercado: 15 casos

Desejamos salientar que, tal como anteriormente referido, incluiremos aqui apenas a análise das entrevistas conduzidas junto dos 15 comerciantes em geral, que designaremos, por motivos de anonimato, por E.1 a E.15.

7.2.1 - Dados biográficos referentes aos comerciantes do mercado

Tabela 28. Dados biográficos referentes aos vendedores

Entrevistados	Idade	Sexo	Nível de escolaridade	Província de naturalidade	Município de naturalidade	Bairro de residência
E1	54	M	7ª classe	Huíla	Kaluquembe	Bula-Matady
E2	32	F	4ª classe	Huíla	Kaluquembe	Bula-Matady (João de Almeida)
E3	27	F	3ª classe	Huíla Humpata	Humpata	Micha
E4	41	M	12ª classe	Huíla	Kaluquembe	Comercial
E5	59	M	3º classe	Huíla	Lubango	Lalula
E6	29	F	9ª classe	Zaire	M`banza	Bula-Matady (Kaluva)
E7	27	M	5ª classe	Huambo	Huambo	Bula-Matady (João de Almeida)
E8	36	F	4ª classe	Huíla	kaluquembe	Micha
E9	30	F	10ª classe	Huíla	Lubango	Bula-Matady (fronteira com comercial)
E10	35	F	3ª classe	Huíla Humpata	Humpata	Bula-Matady (Kaluva)
E11	18	M	Nunca foi à escola	Huíla	Chibia	Comercial
E12	47	M	Licenciado ISCD - História	Huíla	Lubango	Bula-Matady (João de Almeida)
E13	36	M	9ª classe	Huíla	Covango	Comercial

E14	29	M	12ª classe	Zaire	N`zeto	Micha
E15	33	F	4ª classe	Huila	Kaluquembe	Micha (Ana Paula fronteira com o mercado João de Almeida)

Fonte: Autora (2020)

Como referido anteriormente os entrevistados são maioritariamente do sexo masculino, com o nível de escolaridade que varia da total ausência de frequência escolar ao grau de licenciatura, e integram uma faixa etária entre os 18 e os 59 anos, o que nos permitiu vislumbrar um conjunto diversificado de perspetivas sobre a perceção dos comerciantes do mercado e de todas as questões que sobre o mesmo foram levantadas. Na sua maioria são oriundos da província da Huíla municípios do Lubango e Kaluquembe, residem quase todos nos bairros do Bula-Matady, sub bairros da Kaluva e João de Almeida e bairro da Micha, e o seu tempo de exercício de atividade comercial no do mercado informal João de Almeida oscila entre 2 e 21 anos.

7.2.2 - Dados dos referentes ao ano de início de atividade, tipo de produtos vendidos e razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado do João

Tabela 29. Dados referentes aos vendedores

Entrevistados	Ano de início da atividade	Tipo de produto vendido	Razões que o levaram a exercer atividade no mercado
E1	2008	Peças para automóvel	Dificuldades financeiras, baixo salário, atraso salarial
E2	2004/2005	Peixe fresco e seco	Dificuldades económicas e financeiras, salário baixo, falta de emprego
E3	2011	Produtos da agricultura de subsistência	Seca prolongada, dificuldades financeiras, procura de melhores condições de vida
E4	1999	Mobília importada	Baixo salário no mercado formal, atraso salarial, dificuldades financeiras
E5	1998	Mobila nacional	Procura de clientes, baixo salário no mercado formal, dificuldades financeiras

E6	2010	Roupa nova	Sempre foi comerciante, influência de familiares e amigos, nunca procurou emprego no mercado formal
E7	2012	Roupa do fardo	Falta de formação, influência familiar
E8	2004	Sapatos de senhora, do fardo	Falta de formação, procura de melhores condições de vida, dificuldades financeiras
E9	2007	Cabelo brasileiro, bijuteria e postiço	Falta de emprego no mercado formal, salário baixo no mercado formal, falta de habilitações, dificuldades financeiras
E10	N/ tem certeza. 10 anos	Massango, massambala a germinar e farelo	Seca prolonga na região de origem, falta de habilitações, dificuldades económicas
E11	2 anos	Sacos, palitos de fósforos, folha de louro, caldos culinários	Falta de habilitações, sobrevivência, curiosidade sobre vida na cidade, influência de amigos, experiência de vida
E12	Oficial em 2007	Bens alimentares transformados em contentor de 40 pés	Atraso salarial, dificuldades financeiras
E13	9 anos	Material elétrico	Baixo salário no mercado formal, baixo nível de habitações, dificuldades financeiras
E14	13 anos	Medicamentos da indústria farmacêutica, medicina convencional	Falta de emprego no mercado formal, influência de familiares e amigos, procura de melhores condições de vida
E15	9 anos	Medicamentos da medicina tradicional	Oportunidade de ganhar dinheiro, influência do marido, sobrevivência, falta de formação e informação

Fonte: Autora (2020)

Os comerciantes entrevistados iniciaram o exercício da sua atividade no mercado João de Almeida entre 1999 e 2012, tendo alguns mais de 20 anos de exercício de atividade comercial neste mercado informal. Os produtos comercializados variam tanto quanto as necessidades da população, e quanto às razões que os levaram a exercer a atividade comercial, a maior parte dos entrevistados aponta a falta de emprego no mercado formal aliada à falta de formação, ao percurso de vida (processo de socialização e influência de familiares e amigos), bem como as dificuldades financeiras e económicas que atravessavam e na altura em que foram obrigados a trabalhar para sobreviver.

7.2.3 - Caracterização e percurso do entrevistado E1

Tabela 30. Dados recolhidos acerca do E1

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	" Sempre estive na tropa, fui recrutado em Kaluquembe, nessa altura não trabalhava simplesmente ajudava os meus pais na agricultura"	Além do serviço militar nunca teve outra experiência de trabalho
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	" (...) o tempo que fiquei nas FAPLA, não sei ao certo talvez 14 anos uma vez que comecei com 17 ou 18 anos e fui desmobilizado em 92 (...)"	Exerceu atividade militar durante 14 anos
Tipo de função exercida	"(...)quando comecei era recruta e quando foi desmobilizado era segundo-tenente (...)"	Durante o período que esteve ao serviço das FAPLA, foi gradualmente subindo de patente
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) ainda recebo um dinheiro das forças armadas estou inserido nos antigos combatentes (...) no último combate em que participei caí numa mina antipessoal e perdi a perna esquerda (...)"	Recebe o subsídio das FAA para os antigos combatentes de guerra, foi desmobilizado por motivos de traumas físicos de guerra.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	" (...) não tenho problema porque como antigo combatente não exerço função, é um direito que ganhei por andar na guerra (...)"	Como antigo combatente não exerce funções nas forças armadas, o que lhe deixa tempo livre para se dedicar a outras atividades
Procura de emprego no mercado formal e razões que o levaram a procurar	" (...) no princípio, quando fui desmobilizado procurei emprego no estado nunca consegui (...) também procurei nas empresas privadas como a Omatapalo (...) procurei trabalho no estado por causa da segurança na velhice, a reforma "(...)"	Procurou emprego em várias empresas principalmente públicas, com o objetivo de garantir a reforma na velhice
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	" por causa das habilitações os lugares que apareciam! o salário não compensava era muito pouco (...) essas empresas para pessoas como eu pagam muito pouco, eu tenho muitos filhos (...)"	Os baixos salários para os empregos que existiam disponíveis tendo em conta a sua formação dificultaram a sua inserção no mercado de trabalho
Início da atividade exercida no mercado	" (...) vendo peças de carro aqui no João desde 2008 (...)"	Trabalha no João há 7 anos e ainda hoje vende peças de carro
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) sou dono do negócio o lugar é meu as tais peças que vendo compro com o meu dinheiro (...)"	É proprietário dos produtos e do lugar de venda no mercado (barraca)

Razões que o levaram a exercer atividade no mercado	"(...) eu tenho muitos filhos o dinheiro dos antigos combatentes nunca chegava por isso resolvi fazer o meu negócio aqui mesmo no mercado do João (...)"	Rendimento não compatível com as necessidades financeiras, falta de formação

Fonte: Autora (2020)

O primeiro entrevistado tem atualmente 54 anos de idade, é da província da Huíla município de Kaluquembe, vive no Bairro do Bula-Matady, tem a 7ª classe, entrou para vida militar com 18 anos de idade e foi desmobilizado em 1992 por ter sofrido danos físicos irreversíveis, nomeadamente a perda da perna direita por queda numa mina antipessoal. Durante os 14 anos que passou nas forças Armadas para Libertação e Independência de Angola (FAPLA) fez progressos na carreira, tendo começado como recruta e terminado como segundo-tenente, está inserido nas Forças Armadas Angolanas (FAA) como antigo combate, e beneficia de uma pensão. Após a desmobilização procurou emprego no mercado formal, contudo devido às suas baixas habilitações académicas e aos poucos salários que os empregos disponíveis para esse grau ofereciam, optou pelo mercado informal, tendo dado início à sua atividade comercial no mercado em 2008 como comerciante de peças para automóvel. Como consequência do baixo valor da pensão e principalmente dos frequentes e longos atrasos no pagamento da mesma, não tem problemas em exercer a atividade de comercial no mercado, pois não desempenha nenhuma outra função nas forças armadas, e a condição de antigo combatente, segundo o próprio, foi-lhe atribuída pelos anos que passou na guerra e pelos danos físicos sofridos durante a mesma.

7.2.4 - Caracterização e percurso do entrevistado E2

Tabela 31. Dados recolhidos acerca do E2

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"trabalhava na casa de uma senhora no bairro comercial fazia trabalho doméstico (...)"	Nunca trabalhou no mercado formal até à data da entrevista
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) trabalhei quase seis anos como empregada (...)"	Nunca teve outra experiência de trabalho até trabalhar como empregada doméstica
Tipo de função exercida	"(...) doméstica (...)"	O trabalho doméstico informal em Angola tem sido uma alternativa bastante procurada por indivíduos do sexo feminino sem formação

Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) fiquei grávida, depois de nascer fiquei doente e quando voltei encontrei a senhora arranhou outra trabalhadora(...) o salário era pouco ter de esperar até o fim do mês (...) se recebo dia três dia cinco não tenho nada (...) "	A lei que regulamenta o trabalho doméstico foi aprovada em janeiro de 2017, as empregadas domésticas podiam ser demitidas sem qualquer aviso estavam à mercê da vontade do empregador ou empregadora
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) de momento só vendo no João não tenho outro trabalho, também cuido da casa com ajuda da minha mais velha (...) "	O mercado do João é a sua única atividade laboral
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca trabalhei nem nas empresas privadas nem no estado(...)trabalhava como doméstica, mas acho que isso não conta porque nem recibo de salário eu tinha me pagavam mesmo só nas mãos (...) "	Gostava de trabalhar no mercado formal caso tivesse formação ou as habilitações necessárias
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) eu não sabia ler nem escrever é agora que aprendi na alfabetização onde fiz a quarta classe "(...)"	Apesar dos esforços empreendidos nos últimos anos pelo governo para incentivar o ensino e aprendizagem, a Huíla é, segundo os últimos censos, a província com o maior número de analfabetos do país
Início da atividade exercida no mercado	"(...) desde 2004 ou talvez 2005 poi aí, no início vendia óleo, arroz(...)"	Exerce atividade comercial no João há dez ou mais anos
Razões que a levaram a trabalhar no mercado	"(...) não sabia fazer mais nada e precisava de dinheiro para cuidar da família(...)"	Falta de condições económicas, baixo grau de escolaridade e falta de alternativas viáveis no mercado formal são os motivos que a levaram a trabalhar no mercado informal
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) eu, com a graça do Senhor, tudo que está aqui é mesmo meu"(...)"	É proprietária do comércio e dos bens que vende

Fonte: Autora (2020)

A segunda entrevistada nunca trabalhou no mercado formal por não saber ler e escrever até à 2 anos atrás, está atualmente com 32 anos de idade, é da província da Huíla, município de Kaluquembe, bairro do Bula-Matay, sub-bairro do João de Almeida, exerceu a profissão de domestica durante 6 anos, no último ano de trabalho ficou grávida, depois do parto esteve doente durante um período de um mês e quinze dias, quando regressou ao trabalho, a dona da casa já havia contratado outra funcionária, este é um dos motivos que levaram-na a não exercer à atividade domestica, ao qual acrescenta o baixo salário que recebia, o atraso do pagamento do mesmo, más condições de trabalho e a agressão verbal.

Durante algum tempo praticava vendas na porta de casa, vendia uma variada gama de produtos principalmente alimentares, entre 2004 e 2005 começou exercer atividade comercial no João, no primeiro ano em que esteve no mercado manteve a venda de produtos alimentares passando posteriormente a venda de peixe fresco e seco por influência de familiares e amigos, quanto as razões que a levaram a escolher trabalhar no mercado informal aponta a falta de condições económicas, o facto de não saber fazer muita coisa e a necessidade de sustentar a família, apesar das dificuldades por que passou hoje sente-se orgulhosa por ser proprietária da mercadoria que vende.

7.2.5 - Caracterização e percurso do entrevistado E.3

Tabela 32. Dados recolhidos acerca do E. 3

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) trabalhava na lavra com a minha família (...) quando era pequena ia vender os produtos da lavra na beira da estrada com a minha irmã e galinhas também (...)"	Trabalhou na agricultura de subsistência e comércio precário. O comércio precário é uma atividade que as populações rurais em Angola e no Lubango em particular desenvolvem para obter meios financeiros
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) toda vida fiz esse trabalho até começar a vender na praça da Humpata (...)"	Nos meios rurais em é comum encontrar adultos que nunca exerceram uma atividade profissional <u>para além da lavoura</u>
Tipo de função exercida	"(...) Trabalhava na lavra com a minha família" (...)	Praticou a agricultura de subsistência e o comércio informal precário
Motivos que o/a levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) as crianças já não querem trabalhar na lavra querem ir na escola querem as coisas da cidade, a mãe está velha e o dinheiro faz falta(...)"	A situação socioeconómica do município do Lubango, a globalização, as mudanças geracionais são fatores que influenciam os movimentos migratórios do campo para as cidades. Foi trabalhar no João em demanda de melhores condições de vida.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) meu trabalho é vender no João, mas nada(...)"	O mercado é o único meio de subsistência que possui. Segundo a mesma, dada a falta de habilitações é difícil que venha a exercer outro tipo de atividade.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca pensei, procurar emprego nas empresas no estado nunca pensei(...)"	Percurso de vida e o processo de socialização não lhe permitem pensar no mercado formal como alternativa de empregabilidade.

Razões que o/a levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) isso não é para nós, essas pessoas são pessoas com dinheiro, estudaram, estão aqui na cidade faz muito tempo(...)"	Como diz a própria, a falta de habilitações, falta de formação e a pobreza são os motivos pelos quais não recorre ao mercado formal.
Razões que o levaram a trabalhar no mercado	"(...)por causa da seca, da fome(...) o dinheiro faz falta(...)"	Foi trabalhar no mercado do João a procura de melhores condições de vida
Início da atividade exercida no mercado	"(...) Comecei no ano em que choveu pouco parece que era 2011"(..)"	Trabalha há três anos como vendedora no mercado do João.
Razões que o/a levaram a trabalhar no mercado	"(...) deixei a lavoura por causa da seca e hoje as crianças não querem trabalhar na lavoura (...)"	Deixou de exercer agricultura de subsistência por causa da seca e motivos económicos, pelo apelo da vida na cidade.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) esse é o nosso negócio (...)"	É proprietária dos produtos que vende não tem uma barca mas paga 100 kz por mês ao dono do quintalão.

Fonte: Autora (2020)

A jovem senhora entrevistada em terceiro lugar tem agora 27 anos de idade, frequentou o ensino primário até a 3ª classe, é da província da Huíla, município da Humpata, nunca trabalhou nem procurou emprego no sector formal. Antes de exercer atividade comercial no mercado do João de Almeida praticava agricultura de subsistência e comércio rural precário de beira de estrada com a família (mãe e irmã), mais tarde foi vender para praça da Humpata pois, segundo a mesma, era já nessa altura moça com juízo, onde fez a sua primeira experiência como comerciante de um mercado informal. Vendia os produtos da agricultura de subsistência e animais domésticos de pequeno porte, tendo em 2011 passado a exercer a sua atividade comercial no mercado no João de Almeida por razões que se prendem com a seca que assolou a sua região, com o fato da sua mãe estar na 3ª idade e não conseguir mais trabalhar na lavoura, e ainda por seus filhos se negarem ao trabalho agrícola e preferirem a escola e a vida da cidade. A necessidade de angariação de meios financeiros para cuidar da família levou-a a optar pelo mercado João de Almeida, que situado na cidade oferece uma maior clientela e maior oportunidade de lucro.

Hoje trabalha por conta própria e continua a vender produtos da agricultura de subsistência, embora estes não sejam retirados da lavoura dos seus familiares mais comprados em mercados abastecedores de venda por grosso.

7.2.6 - Caracterização e percurso do entrevistado E4

Tabela 33. Dados recolhidos acerca do E4

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	" (...) sou funcionário do Ministério da Educação. Trabalho como professor, dou aulas já faz tempo (...)"	É professor! O Ministério da Educação é o organismo que mais emprega na província da Huíla. Uma grande parte dos funcionários públicos trabalham como professores na cidade do Lubango
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) na verdade sou professor há mais de 21 anos (...)"	Ser professor foi a sua primeira experiência profissional no sector formal. Trabalha desde os 18 anos.
Tipo de função exercida	"(...) sou professor primário, tenho a função de professor primário do primeiro escalão devido ao tempo de serviço (...)"	Este é o escalão mais alto da carreira de professor primário, sendo neste escalão o salário melhor que o dos escalões abaixo. Ganha melhor que a maioria dos professores primários.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) continuo a trabalhar como professor até ao momento o estado (...)"	Continua a trabalhar como professor. Segundo o próprio, o estado é pai, nunca o devemos deixar ainda que não ofereça as condições necessárias para trabalhar.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...)nunca trabalhamos verdadeiramente sozinhos (...) conto com a ajuda do meu filho mais velho (...) e de um ajudante que contratei (...)"	Trabalha com o filho e um ajudante, mas o que no ponto de vista do entrevistado mais facilita é o facto de dar aulas apenas durante o período da manhã.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) trabalhar no mercado formal foi sempre a minha primeira opção (...)"	Sempre trabalhou e trabalha no mercado formal
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) ainda hoje ando à procura de algo melhor, quem sabe aparece (...)"	No presente tem expectativas e esperanças de encontrar um <u>emprego</u> melhor neste mercado
Início da atividade exercida no mercado	"(...) em 1999, quando a minha esposa ficou doente, passámos um bocado mau. Como ela já vendia cá no João acabei por começar a fazer este negócio (...)"	Trabalha no mercado do João há mais de 15 anos, mas a sua esposa já o faz há muito mais tempo

Razões que o levaram a exercer atividade no mercado	(...) salário que ganho como professor não chega para dar condições mínimas à família, as coisas são todas caras desde a alimentação, educação e proteção das crianças até à saúde, sem um extra é muito difícil (...)"	As dificuldades económicas que derivam dos baixos salários incompatíveis com o elevado nível de vida, levaram-no recorrer a diferentes estratégias de sobrevivência. O mercado informal, dá-lhe a possibilidade de ter um duplo rendimento sem o qual não seria possível cuidar dos familiares de forma condigna.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) sou dono, proprietário do negócio (...)"	Diz-nos que não gosta de trabalhar com sócios pois dão sempre problemas

Fonte: Autora (2020)

O entrevistado número quatro, (E.4) de 41 anos de idade, natural do município de Kaluquembe, província da Huíla, concluiu a 12^a classe, é há mais de 21 anos funcionário do Ministério da Educação, no qual exerce a função de professor primário do 1^a escalão. Sempre trabalhou e continua a trabalhar no mercado formal que não tem qualquer intenção de deixar, pois, como diz o próprio: "... o estado é pai e nunca se deve deixá-lo ainda que não ofereça as condições necessárias para trabalhar ...". Em 1999 quando a esposa ficou doente começou a ajudá-la no negócio que esta fazia já algum tempo no mercado João de Almeida, tendo mais tarde criado o seu próprio negócio de venda de mobiliário importado, atividade que concilia com a de professor graças à ajuda de um funcionário contratado e do seu filho mais velho, que frequenta a universidade. Quanto às razões para o exercício da sua atividade comercial no mercado informal, diz que embora goste muito da sua profissão, o que ganha não é suficiente para sustentar a família e que sem um dinheiro extra não seria possível ter uma vida economicamente estável. De todos os entrevistados, este é o que aparentou estar mais revoltado e triste com o facto de não conseguir viver única e exclusivamente do trabalho no mercado formal, tendo durante a entrevista parado de responder às perguntas que lhe eram efetuadas para tecer várias críticas ao governo e à situação político-social do país.

7.2.7 - Caracterização e percurso do entrevistado E5

Tabela 34. Dados recolhidos acerca do E5

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) sempre trabalhei com marcenaria aprendi no tempo do colono (...) há uns anos atrás fui trabalhar na AML como marceneiro(...)"	No tempo colonial trabalhou como marceneiro numa empresa privada, e depois da independência na AML, mais ou menos em 1986.

Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) não tenho certeza, na AML trabalhei 6 anos como marceneiro, não tenho certeza da data certa (...)"	Trabalha como marceneiro desde os 14 anos, na AML trabalhou seis anos entre meados dos anos 80 e princípio dos anos 90
Tipo de função exercida	"(...) eu sou marceneiro de profissão, sempre trabalhei com madeira (...)"	A marcenaria é a única profissão que exerce e exerceu ao longo da sua vida
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) continuo marceneiro só que agora faço os meus trabalhos sozinho (...)"	Não deixou a atividade, apenas abandonou o mercado formal
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	" (...) este é meu único trabalho, fazer as mesas cadeiras e vender no mercado. Tenho ajudantes (...)"	Tem ajudantes para fazer e vender a sua mobília.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca mais trabalhei em empresas ou no estado, nem procurei emprego. Faço meu próprio trabalho (...)"	Desde que deixou o trabalho na AML nunca mais procurou emprego no mercado formal.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) sempre tinha dificuldades em resolver os problemas da família, então comecei a fazer os trabalhos em casa até que um dia desisti de trabalhar na AML(...)"	O que ganhava não era suficiente para sustentar a família. As dificuldades económicas devidas aos baixos salários pagos pelo estado obrigaram-no a procurar outra alternativa de vida.
Início da atividade exercida no mercado	"(...) vendo no João há muito tempo, na verdade não tenho muita certeza mais acredito que estou cá desde 1994"	Vende no mercado informal João de Almeida há já 19 a 20 anos. É conhecido como um dos vendedores mais antigos do mercado.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	"(...) Ganhava muito pouco, tive de procurar outras alternativas e o mercado foi o que apareceu (...)"	Os baixos salários do sector formal e a dificuldade de sustentar a família com os mesmos são as razões que o levaram a optar pelo mercado informal como forma de subsistência.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) neste momento trabalho por conta própria (...)"	É trabalhador por conta própria. Segundo o mesmo, ele próprio faz tudo o que vende

Fonte: Autora (2020)

O entrevistado número cinco tem atualmente 59 anos de idade, nasceu município de Lubango na província da Huíla e reside atualmente no Bairro da Lalula. Fez a terceira classe no tempo colonial e aprendeu ainda no mesmo período a profissão de marceneiro numa empresa privada onde trabalhou até 1976 -1978. Posteriormente foi trabalhando em algumas empresas, mas sempre como trabalhador precário sem contrato de trabalho, até que em 1986 começa a trabalhar também como marceneiro para a AML onde

permanece durante um período de seis anos. No início da década de 90 abandona a AML e o sector formal de atividade, dando início à sua atividade de comerciante informal no mercado João de Almeida como marceneiro a trabalhar por conta própria.

A opção pelo mercado informal deve-se aos baixos salários praticados na função pública, que segundo o mesmo não chegavam para fazer face aos problemas familiares. No primórdio do exercício da atividade no mercado informal fazia apenas trabalhos por encomenda, sem grandes certezas no futuro. A exercer a sua atividade no mercado do João de Almeida desde 1994, é hoje trabalhador por conta própria, proprietário do seu negócio e emprega dois ajudantes, um para a produção do mobiliário e outro para a comercialização do mesmo.

O entrevistado número cinco aparenta ter muito menos idade que os seus 59 anos, é uma pessoa com bastante energia e dinamismo. Alegre conversadora, fala das dificuldades que passou durante a vida com uma certa frieza e distanciamento de si próprio, como se estivesse a contar a história de um conhecido e não a sua. Durante a entrevista mostrou momentos de tristeza e de alguma indignação por saber que o mercado João de Almeida, onde trabalhou durante mais de 19 anos, onde fez amigos e conheceu muita gente, estava definitivamente condenado ao encerramento.

7.2.8 - Caracterização e percurso do entrevistado E6

Tabela 35. Dados recolhidos acerca do E6

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) sempre fui de fazer negócio, acompanhava a minha mãe (...) estive na Lunda Norte lá fiz garimpo (...)"	Trabalhou como vendedor e garimpeiro ilegal.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) estive na Lunda Norte lá fiz garimpo (...) durante um ano e meio" (...)	Como vendedor trabalhou praticamente a vida toda, ajudava a mãe na venda; como garimpeiro ilegal um ano e meio.
Tipo de função exercida	"(...)negócio (...)garimpo(...) garimpeiro(...)"	O garimpo ilegal é uma atividade muito praticada ainda hoje na província da Lunda Norte, são muitos os adultos e jovens que vão à procura do diamante da sorte que lhes possa mudar a vida
Motivos que o levaram a deixar a atividade/ profissão anterior	"(...) era uma vida muito difícil, não aguentei (...)"	As dificuldades do trabalho e da vida de um garimpeiro fez com que procurasse outro tipo de trabalho.

Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	“(…) o único negócio que tenho é vender no João (…)”	Atualmente trabalha apenas como vendedor no mercado do João
Procura de emprego no mercado formal	“(…) nunca procurei trabalho nesses lugares(…)”	Nunca procurou nem teve experiência de trabalho no mercado formal.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	“(…) gostaria muito de ter um trabalho bem legalizado (… nesses trabalhos, com os estudos que tenho, o salário nunca seria suficiente para viver(…)”	Acredita que não tem habitações que lhe permitam conseguir um emprego com um salário condigno. Como diz o próprio “tenho um amigo que trabalha numa dessas empresas que cortam pedra, (… ganha pouco e ainda ficou 6 meses sem receber (…)”.
Início da atividade exercida no mercado	“(…)” desde 2010 que faço negócio aqui no João (…)	Trabalha há quatro anos como vendedor no mercado do João.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	“(…) faço negócio aqui no João, sempre vendi roupa. Comecei logo com esse negócio por influência do meu amigo que também vende roupa (…)”	O percurso de vida (influência familiar, grupo de amigos), baixo nível de escolaridade ajudaram-no a escolher o mercado informal como opção de empregabilidade,
Trabalhador por conta própria ou de outrem	“(…) faço as duas coisas vendo roupa que é minha (… e vendo roupa do senhor que me emprestou algum dinheiro para iniciar o meu próprio negócio. Faz parte do pagamento (…)”	Trabalha por conta própria e de outrem

Fonte: Autora (2020)

O Jovem entrevistado em sexto lugar diz que gostaria de trabalhar no mercado formal, porém, os salários que oferecem para o seu nível de formação e habilitações são desencorajantes, daí nunca ter procurado trabalho no sector formal. Trabalhou como comerciante informal desde muito cedo, enquanto menor acompanhava a mãe que exercia atividade comercial precária no mercado informal na província da Lunda-norte. Tem 29 anos de idade, completou a 9ª classe, nasceu na província do Zaire, no município do M`banza-Congo, vive na província da Huíla, município do Lubango bairro Bula-Matady, sub-bairro da Kaluva.

Trabalhou entre 2004 e 2006 como garimpeiro ilegal, altura em que, a convite de um amigo que trabalhava como vendedor no mercado João de Almeida, resolveu conhecer o município do Lubango. Em 2010 iniciou a sua atividade comercial no mercado João de Almeida como comerciante de roupa nova importada, e hoje, para além de comercializar os seus próprios produtos também comercializa os produtos de outrem, pois nas palavras do próprio “... deste jeito sempre garante um pouco mais de dinheiro ...”.

7.2.9 - Caracterização e percurso do entrevistado E7

Tabela 36. Dados recolhidos acerca do E7

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) comecei a vender os bolinhos que elas faziam, bolas charutos (...)"	Exercia atividade comercial precária.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) daí nunca mais parei de vender, cuidar da casa e das crianças (...)"	Trabalha como vendedora desde os 12 anos, idade em que foi viver com as irmãs da mãe e começou a vender os bolinhos que estas faziam.
Tipo de função exercida	"(...) sou vendedora sempre fui (...)"	É vendedora, a única profissão que teve ao longo da sua vida.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) ainda vendo, mas agora vendo fardo comecei a vender com ajuda de um tio meu, (...) me ajudou com algum dinheiro (...), comprei o meu primeiro atado de fardo(...)"	Continua a vender — nunca fez outra coisa — apenas mudou o tipo de produtos que vende, passando de bolinhos a fardo.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) sou vendedora (...) estou a estudar na aceleração escolar no período da noite na escola 60 (...)"	Exerce a sua atividade comercial durante o dia e estuda à noite.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca procurei não sei porquê (...)"	Nunca procurou emprego no mercado formal.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) só tenho a 4ª classe feita (...) as coisas que vejo as outras pessoas falar vou fazer o quê? Ser funcionária de limpeza? Se estudasse como meu pai queria(...)"	A experiência adquirida ao longo da convivência com outros que se encontram na mesma situação e a consciência das suas limitações académicas são motivos pelos quais nunca procurou trabalhar no mercado formal.
Início da atividade exercida no mercado	"estou há pouco tempo aqui, no João comecei a vender em 2012"	Trabalha no mercado há dois anos.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	"(...) como moramos mesmo aqui perto, a nossa casa fica quase mesmo dentro do mercado (...)"	A escolha pelo mercado do João deve-se à influência familiar e à proximidade do mercado ao local de residência. O mercado faz parte da sua experiência quotidiana.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) agora tenho o meu próprio negócio de fardo (...)"	É proprietária da mercadoria que vende.

Fonte: Autora (2020)

Relativamente à entrevistada, número sete (E7), esta foi sem dúvida aquela que se sentiu mais confiante e a mais comunicativa durante toda a entrevista. Fez um relato da sua história de vida e dos momentos mais difíceis que a pautaram. Tem atualmente 27 anos de idade, estudou até à 5ª classe, nasceu na província do Huambo, município do Huambo, vive na província da Huíla município do Lubango bairro do Bula-Matady sub-bairro João de Almeida. Revela que gostaria de trabalhar no mercado formal embora tal nunca lhe tenha sido possível, nunca teve uma oportunidade real e minimamente satisfatória em virtude da sua falta de formação e experiência de vida. Após a morte de seu pai foi viver com suas tias maternas que lhe atribuíram as tarefas de cuidar da casa, dos primos e comercializar bolos caseiros, sem nunca lhe terem permitido ou regresso à escola. Enquanto menor e dependente de familiares, nada mais lhe restava senão viver de acordo com a vontade de seus familiares. Desde 2012 exerce a sua atividade comercial no mercado informal João de Almeida, vendendo no princípio da atividade os bolos caseiros que aprendeu com suas tias a confeccionar, tendo mais tarde passado a comercializar roupa do fardo. Atualmente frequenta o ensino para adultos (alfabetização), tem esperança de concluir o ensino médio e sente-se orgulhosa por ser proprietária das mercadorias que comercializa.

7.2.10 - Caracterização e percurso do entrevistado E8

Tabela 37. Dados recolhidos acerca do E8

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado) informal	“(…) trabalhava na lavra com meu pai minha mãe e minha avó (...) são esses produtos da lavra que eu vendia quando tinha 10 anos, vendia à beira da estrada que faz a ligação Lubango Kaluquembe (...)”	Trabalhou na agricultura familiar de subsistência e no comércio rural à beira da estrada.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	“(…) desde os dez anos que vendo, a minha mãe percebeu que eu era esperta e mandava-me sempre vender couves, repolhos e outras coisas(…)	Trabalhou na agricultura até se mudar para a cidade. Iniciou-se aos 10 anos na atividade comercial que ainda hoje perdura.
Tipo de função exercida	“(…) trabalhava na lavra (...)”	Exercia uma atividade agrícola de subsistência, e ao mesmo tempo iniciou-se aos 10 anos na prática do comércio de beira de estrada.

Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) no início vendia produtos da horta, tirava da horta dos meus familiares (...), mas comecei a vender sapatos, dá menos trabalho (...) não apodrece como os produtos da lavra (...)"	Trocou o tipo de mercadoria que comercializa mais continua a trabalhar como vendedora.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) sou apenas vendedora não faço mais nada (...)"	Vender é seu único trabalho, não desenvolve nenhuma outra atividade.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca procurei somos gentes das hortas das lavras (...)"	Nunca trabalhou ou procurou trabalho no mercado formal.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) nosso pai, nossas mães, nossos avós sempre trabalharam na lavra (...) até ir à escola era difícil (...) hoje sei que a escola é muito importante mais na altura não sabia (...)"	O percurso de vida e o processo de socialização são os motivos pelos quais não procura emprego no mercado formal <u>falta de escolaridade ???</u>
Início da atividade exercida no mercado	"(...) vendo aqui no João desde 2004(...)"	Iniciou a sua atividade comercial no mercado há mais de 9 anos.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	"(...) porque esta praça é a maior da cidade (...) a procura da vida lá na terra as coisas estão muito difíceis, a agricultura já não dá como dantes, ora chove ora não chove. É difícil depender da chuva para viver, hoje tudo custa dinheiro até mesmo as próprias sementes que colocamos na terra (...)"	A escolha do mercado do João deve-se ao facto deste mercado ser o maior mercado da região sul de Angola e da província da Huíla em particular, daí que a maior parte dos habitantes desta região tenham conhecimento do mesmo e por uma ou outra razão acabam por frequentá-lo. Como vendedores ou como clientes quase todos acabam no mercado do João.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) o negócio é meu, compro os sapatos no mesmo sítio onde as outras compram (...)"	Trabalhadora por conta própria

Fonte: Autora (2020)

A entrevistada número oito (E8) é uma senhora de 36 anos de idade, tem a quarta classe, nasceu na província da Huíla município de Kaluquembe, vive no município do Lubango, bairro da Mincha. Ao longo da sua vida sempre trabalhou com familiares na agricultura e no comércio informal precário de beira de estrada, vendendo os remanescentes agrícolas na berma da estrada que faz a ligação entre os municípios do Lubango e Kaluquembe, onde adquiriu alguma experiência no comércio e habilidade para o mesmo. Segundo a mesma, nunca procurou trabalho no mercado formal porque "... somos gentes das hortas das lavras ...", estando, pois, convicta que a sua trajetória de vida, as suas experiências não lhe dão acesso ao mercado formal de trabalho. Iniciou a sua atividade

comercial no mercado João de Almeida em 2004, aponta como razões para o início da sua atividade comercial neste mercado as secas prolongadas que se fizeram sentir na sua região de origem e a procura de melhores condições de vida para os seus filhos. De início comercializava produtos da agricultura de subsistência, hoje vende sapatos do fardo para senhora, sendo proprietária dos bens que comercializa.

7.2.11 - Caracterização e percurso do entrevistado E9

Tabela 38. Dados recolhidos acerca do E9

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado) informal	"(...) tínhamos por volta de 10 a 11 anos quando passámos a vender carvão à frente da casa todos os dias (...) trabalhei como empregada doméstica(...)"	Trabalhou no comércio urbano de rua (à porta de casa) e como empregada doméstica.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) aos 16 anos engravidei (...) trabalhei como empregada doméstica na casa de uma senhora quando comecei tinha 18 anos(...) estava com 22 anos	No comércio urbano de rua trabalhou durante 5 ou 6 anos, como funcionária doméstica trabalhou durante 4 anos.
Tipo de função exercida	"(...) trabalhei como empregada doméstica (...)"	Para além da experiência como vendedora de porta quando era menor, trabalhou como empregada doméstica.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) até conhecer o meu marido o pai dos meus filhos (...) ele é que me deu dinheiro para começar com o negócio (...)"	Deixou de trabalhar como doméstica por influência do marido.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) apenas vendo, cuido da casa e do marido (...)"	Não exerce outro tipo de atividade profissional senão a de vendedora.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) tudo legal nunca trabalhei (...) sempre procurei emprego nas empresas, principalmente desde que estou com o meu marido (...) basta ouvir que estão à procura de trabalhadoras o meu marido vai levar os meus documentos (...)"	Continua à espera de uma oportunidade no mercado formal
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não	" (...) nos últimos tempos está difícil, nunca mais houve concurso público (...) tenho pouco estudo"(...)"	Falta de formação, pouca oferta de trabalho.

procurar emprego no sector formal		
Início da atividade exercida no mercado	"(...) estou aqui desde 2007 (...)"	Trabalha no mercado há pelo menos 6 anos.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado.	"(...) Vim para este mercado por vários motivos, primeiro com o estudo que tenho na nossa Angola não temos por onde pegar, ainda porque é o maior da cidade sempre há muito movimento e também por ser o que fica mais próximo da nossa casa (...) ..."	Uma grande parte dos vendedores do mercado do João vivem nas localidades próximas, e os que não vivem procuram viver devido ao encarecimento dos produtos que os custos de deslocação arrastam. Escolheu o mercado João de Almeida por este ser o mais próximo da sua residência, bem como o mais frequentado por pessoas oriundas dos mais variados pontos da região sul do país.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) bom eu mesma é que sou dona do negócio (...)"	É proprietária da mercadoria que comercializa e da bancada (barraca) também.

Fonte: Autora (2020)

A nona entrevistada (E9) vem de uma família grande — são 12 irmãos — com debilidades financeiras e económicas, tendo ao longo do seu crescimento passado por um conjunto de carências e privações, chegando mesmo a passar fome. Aos 16 anos de idade engravidou, acontecimento que a levou a deixar de estudar e trabalhar como doméstica até a data em que começou a viver com o seu marido, professor no IMEL — Instituto Médio de Economia do Lubango. Foi com a ajuda financeira do marido que a mesma estabeleceu o seu próprio negócio, tendo optado no início da sua atividade pela comercialização de cabelo brasileiro. De início vendia apenas por encomenda a amigas e conhecidas, porém em 2007, o marido foi à administração do mercado e tratou da documentação necessária à obtenção de um lugar fixo para comercialização no João de Almeida, onde ainda hoje comercializa os seus produtos, que para além do cabelo, incluem hoje roupa e acessórios para criança e senhora.

Está atualmente com 30 anos, nasceu na província da Huíla, município do Lubango, vive no bairro do Bula-Matady, na região que faz fronteira com o bairro comercial, o seu primeiro filho tem atualmente 14 anos de idade, e nunca teve uma experiência de trabalho no mercado formal, situação que justifica alegando que, neste setor, o seu baixo grau de formação escolar apenas lhe daria acesso a trabalhos pouco remunerados. Nos últimos anos, embora não considere o trabalho no sector formal economicamente

gratificante, nunca deixou de tentar concorrer para trabalhar na função pública, por insistência do marido que considera ser importante ter um trabalho no estado.

7.2.12 - Caracterização e percurso do entrevistado E10

Tabela 39. Dados recolhidos acerca do E10

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) dantes trabalhava na lavra cultivávamos só para comer (...)"	Trabalhou na agricultura familiar de subsistência.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) trabalhei na lavra até começar a vender (...)"	Não sabe ao certo o ano em que começou a vender no mercado.
Tipo de função exercida	"(...) trabalhava na agricultura(...)"	Exerceu a sua atividade na agricultura de subsistência.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) agora quase não chove, e se chove, chove muito, o milho estraga as plantas não aguentam (...)"	As mudanças climáticas e as secas prolongadas que assolam a região sul do país são um dos motivos que levaram a partir em demanda de melhores condições de vida na cidade.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) dantes vendíamos tomate, cebola, pouca coisa sempre nos montinhos (...) Vendo e não faço mais nada, vender ocupa muito tempo, tens de estar todos os dias atento tens de fazer você as vendas se não o negócio não anda (...)"	Não faz outra coisa se não vender. Ao longo do seu percurso, mudou da venda de legumes para a de cereais.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca pensei em trabalhar, essa vida que temos é outra, esses trabalhos nas empresas, no estado, talvez outra pessoa (...)"	Processo de socialização e o percurso de vida não lhe permitem sonhar com um modo de vida.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) onde vivíamos não tinha essas coisas, não apreendemos, assim sem saber fica difícil (...). Esperar um mês para receber dinheiro é muito difícil (...)"	Falta de formação e informação, falta de experiência de trabalho no mercado formal, dificuldades em se adaptar às regras do mercado de trabalho formal.
Início da atividade exercida no mercado	"(...) vim vender no mercado desde aquele ano que teve seca (...)"	Segundo a própria, completa agora nove ou dez anos de venda no mercado do João.

Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	“(…) Viemos aqui no João à procura das condições de vida. Lá no mato as coisas estão muito difíceis com a falta de chuva, a seca. Se você planta a terra come, o sol queima, nada sai do chão, todos conhecem aqui no João (…)”	Vende no mercado do João por motivos económicos e financeiros. Está à procura de melhores condições de vida. A escolha do mercado do João para o exercício da atividade comercial foi influenciada por familiares e pessoas conhecidas.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	“(…) o negócio é mesmo nosso agente é que vende (…)	Trabalhadora por conta própria.

Fonte: Autora (2020)

A senhora entrevistada em décimo lugar (E10) nasceu na província da Huíla município da Humpata, vive no município do Lubango, bairro do Bula-Matady, sub-bairro da Kaluva, tem 35 anos de idade, fez o ensino primário até a 3ª classe, e antes de comercializar os seus produtos no mercado João de Almeida trabalhava na agricultura familiar de subsistência, atividade esta que abandonou em virtude das secas prolongadas na sua região de origem. Não possui qualquer experiência de trabalho no mercado formal, situação esta que explica dever-se à não existência na sua região de origem de qualquer empresas ou instituição formal onde pudesse trabalhar, e como tal “... não aprendeu a exercer esse tipo de trabalho ...”. No que concerne o início da sua atividade comercial no mercado do João de Almeida, não lhe ocorre a data exata, porém afirma que foi no ano em que a sua região de origem — o município da Humpata — foi assolado por uma grande seca, e estima estar há mais ou menos dez anos a desenvolver uma atividade comercial no mercado informal João de Almeida.

Comercializa massango, massambala e farelo e é trabalhadora por conta própria, detendo a propriedade sobre os produtos que comercializa.

7.2.13 - Caracterização e percurso do entrevistado E11

Tabela 40. Dados recolhidos acerca do E11

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	“(…) antes de vender no João ficava em casa, ajudava com os cabritos, (...) ajudava nas fazendas, capinava (...), na minha casa também temos uma horta, (...) vendia os cabritos e o milho da nossa casa na praça da batata(…)”	Nas palavras do próprio, exercia trabalhos domésticos ligados à agricultura e à pastorícia, e trabalhou como vendedor na praça da batata.

Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) são essas coisas que fazia todos os dias (...)"	Ao longo de toda a sua vida, estas tarefas fazem parte do seu processo de socialização e educação orientado pela família.
Tipo de função exercida	"(...) ficava em casa, ajudava com os cabritos (...)"	Tem 18 anos e um percurso de vida marcado por dificuldades económicas.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) vim tentar a vida, lá no mato não tinha nada, (...) trabalhava, mas não era trabalho de verdade porque não pagavam uma pessoa, era obrigação de casa, só quando ia ajudar nas fazendas é que me davam alguma coisa (...)"	Saiu do meio rural na procura de melhores condições de vida.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) Venho trabalhar muito cedo, sair é a noite, não dá para você fazer muitas coisas assim mesmo agora é vender, vender, vender (...)"	Não exerce outro tipo de atividade.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca procurei (...)"	Sempre trabalhou no mercado informal.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) fiz 18 tem dois meses procurar nesse lugar da cidade vão me chutar, dar corrida a pensar que sou gatuno (...) nunca fui na escola(...)"	Tem 18 anos de idade, a condição de menor, a experiência de vida, e o facto de nunca ter frequentado uma escola servem de inibidor na procura de um emprego formal.
Início da atividade exercida no mercado	"(...) estou aqui no João faz dois anos (...)"	Começou a trabalhar como vendedor do mercado com 16 anos de idade.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	"(...) os meus amigos e alguns conhecidos lá da Chibia fazem esse trabalho, eles é que me ajudaram a trabalhar aqui. Vim tentar a vida, lá no mato já não tinha nada, vim na cidade procurar trabalho (...)"	Veio para cidade do Lubango à procura de trabalho de melhores condições de vida, devendo-se a escolha do mercado para trabalhar à influência de amigos e conhecidos.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) o negócio não é meu é duma dona manda vender eu os outros, depois nós, do dinheiro faz pagamento do serviço, (...)"	Trabalhador por conta de outrem.

Fonte: Autora (2020)

O jovem entrevistado em décimo primeiro lugar (E11) é o mais novo dos entrevistados, tem apenas dezoito anos de idade e é também aquele que há menos tempo exerce uma atividade comercial no mercado João de Almeida — 2 anos de exercício de atividade. Nunca frequentou uma escola, não sabe ler nem escrever, nasceu na província da Huíla, município do Lubango, vive no bairro comercial. Durante o seu percurso de vida

trabalhou na agricultura familiar de subsistência e no comércio precário vendendo animais domésticos de pequeno porte na praça da localidade da Batata.

Veio para a cidade do Lubango atraído pela vida na cidade, pela curiosidade e à procura de melhores condições de vida, acabando, por influência de amigos e conhecidos, a vender no mercado João de Almeida sacos, palitos, fósforos, folha de louro, caldos culinários e similares por conta de outrem. Nunca procurou emprego no mercado formal devido à sua falta de habilitações académicas e profissionais.

7.2.14 - Caracterização e percurso do entrevistado E12

Tabela 41. Dados recolhidos acerca do E12

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) sou professor, sempre fui (...)"	É professor há 27, já o era mesmo antes de se licenciar ou ter qualquer formação enquanto professor em razão da carência de professores aquando do seu ingresso na carreira docente.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) sou professor há vinte sete anos (...)"	É funcionário do Ministério da Educação há 27 anos.
Tipo de função exercida	"(...) professor do ensino secundário, licenciado, do 2º escalão (...)"	Diz-nos que, em virtude do número de anos de serviço, devia estar no primeiro escalão, mas no ano em devia ter ocorrido a progressão ao primeiro escalão governo decidiu por término às progressões de carreira por anos de trabalho.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) trabalho para o ministério da educação e sou professor do ensino secundário (...)"	Nunca abandonou a carreira docente, continuando a trabalhar como professor.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) no período tarde dou aulas e no período da manhã muito cedo estou cá no João a arrumar as coisas se(...) saio das aulas venho sempre para cá ver como vai o negócio, como correu o dia(...)"	A sua atividade no ensino ocupa-lhe apenas o período da tarde, o que lhe permite o exercício da atividade no mercado.

Procura de emprego no mercado formal	“(…) foi fácil encontrar emprego no mercado formal na altura ainda não estávamos com problemas relacionados com a crise económica e com a grande carência de professores que o país apresentava (…)”	Sempre trabalhou para o mercado formal seguindo a carreira docente.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	“(…) as oportunidades da altura e o facto de possuir o mínimo de habilitações ajudaram na altura de escolher o mercado formal para trabalhar (…) contei com um tio que na altura já trabalhava na repartição da educação (…)”	A carência de trabalhadores qualificados e o facto de possuir o mínimo de habilitações, bem como alguma orientação e ajuda familiar foram as razões que o levaram a procurar o mercado formal para trabalhar. <u>não são razões o levaram a não trabalhar</u>
Início da atividade exercida no mercado	“(…) minha casa fica aqui mesmo no João, o quintal é mesmo dentro do João. Não sei ao certo há quanto tempo (…) a minha mulher vende no quintal da nossa casa faz muitos anos (…), mas foi em 2007 que comecei a vender oficialmente com um Lugar cedido pela AML (…)	Vende no mercado desde que começou a viver no bairro, oficialmente esta a 6 anos como vendedor do mercado usufruindo de um espaço cedido pela administração do mercado <u>está errado ???</u>
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	“(…)” tivemos anos difíceis e a dada altura os professores ficaram durante seis meses sem salário. Nessa altura eu e a minha mulher tivemos de arranjar formas de ganhar dinheiro, não foi fácil (…)”	A atividade comercial no mercado informal deve-se às necessidades económicas e financeiras, prendendo-se também, também com a própria situação económica e financeira que do país.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	“(…) mais tarde (…) juntámos algum dinheiro e comprámos este contentor que coloquei aqui neste lugar (…)”	Proprietário ou trabalhador por conta própria.

Fonte: Autora (2020)

O entrevistado número doze (E12), licenciado em ciências da educação pelo Instituto Superior de Ciências da Educação do Lubango (ISCD), é de entre os inquiridos aquele que mais elevado grau de habilitações académicas possui, tem 47 anos de idade, nasceu na província da Huíla, município do Lubango, e reside no bairro Bula-Matady, sub-bairro João de Almeida.

Conseguiu com 18 anos de idade o seu primeiro emprego no mercado formal, trabalhando, pois, há vinte e sete anos para o Ministério da Educação como professor do ensino secundário. Não aponta uma data exata para o início da sua atividade comercial no mercado João de Almeida, pois que o quintal da sua casa se funde e confunde com o mercado propriamente dito, tendo sua esposa sempre vendido alguns produtos

alimentares no seu quintal. É contudo, de 2007 para cá que, com a compra de um contentor de 40 pés, exerce oficialmente uma atividade comercial no mercado vendendo por conta própria bens alimentares por grosso e a retalho, sendo pois proprietário dos bens que comercializa. Começou a trabalhar no mercado por razões económicas e financeiras que se prendem com o seu baixo salário, insuficiente para fazer face ao elevado custo de vida, e atrasos da função pública no pagamento do mesmo. Leciona apenas no período da tarde, o que lhe permite conciliar a atividade de comerciante com a de professor, contando sempre que possível com a ajuda do filho e de um ajudante contratado.

7.2.15 - Caracterização e percurso do entrevistado E13

Tabela 42. Dados recolhidos acerca do E13

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) fazia trabalho de eletricista (...), sempre trabalhei como eletricista (...)"	Aprendeu o ofício de eletricista ajudando um tio.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) sempre que aparece uma oportunidade faço meus trabalhos, na verdade nunca parei totalmente (...)"	Ainda hoje não deixa fugir qualquer oportunidade que lhe surja no ramo da eletrotecnia.
Tipo de função exercida	"(...) ajudante de eletricista de um tio (...)"	Sempre trabalhou como ajudante de eletricista.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) quando não tinha filhos, o dinheiro era pouco, mas como era sozinho aguentava. (...) Engravidei uma moça, tive de casar, com os filhos a pedir comida acabei a vender aqui no mercado(...)"	Por auferir poucos rendimentos, as suas obrigações familiares forçaram-no a arranjar um meio complementar de subsistência, que acabou por se tornar o principal.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) Hoje trabalho como eletricista, aparece muito pouco, quando aparece tenho ajuda do meu amigo de barraca e de familiares(...)"	Escassez de oportunidades no mercado de trabalho no ramo da eletricidade.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) já trabalhei numa empresa de construção como ajudante de eletricista (...)"	Já procurou e obteve trabalho no mercado formal.

Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) o salário era muito pouco, a empresa ficava às vezes até seis meses sem pagar salários (...), a pessoa quer ter um trabalho, mas as empresas muitas não são seria principalmente as privadas(...)"	Baixos salários e falta de confiança nas empresas privadas resultante de experiências pessoais que não correram da melhor maneira.
Início da atividade exercida no mercado	"(...) comecei a vender em 2004 (...)"	Informa estar há nove anos no mercado como vendedor.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	"(...) com a mulher e os filhos a pedir comida, acabei a vender aqui no mercado, temos de comer todos os dias. (...). Só come quem trabalha certo (...)"	Está no mercado por motivos de sustento da família, pois que o salário que ganhava no mercado formal era insuficiente para suprir as necessidades básicas daquela. A localização do mercado do João na proximidade da sua residência explica a preferência pelo mesmo, uma vez que, como cliente, já frequentava o mesmo mercado.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"(...) sim o negócio é meu. No início ainda trabalhei com outras pessoas, mas agora não (...)"	Trabalhador por conta própria, proprietário dos bens comercializados.

Fonte: Autora (2020)

O entrevistado número treze (E13) trabalhou como ajudante de eletricista numa empresa de construção civil, tendo por razões de carácter económico abandonado a empresa e simultaneamente o sector formal de trabalho em 2004, pois o salário que recebia era insuficiente para fazer face às necessidades familiares. Atualmente com 36 anos, trabalha no mercado informal João de Almeida como comerciante por conta própria de material elétrico, atividade que concilia com alguns trabalhos esporádicos na área da eletrotecnia. Nasceu na província da Huíla, município do Covango, vive no bairro comercial, optou pelo mercado João de Almeida para o exercício da sua atividade comercial por este se localizar nas proximidades da sua residência.

7.2.16 - Caracterização e percurso do entrevistado E14

Tabela 43. Dados recolhidos acerca do E14

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	"(...) era barbeiro, (...) vim para o Lubango e ajudei o meu tio na barbearia dele que fica aqui no João (...)"	Antes de vender medicamentos trabalhava como barbeiro no mercado do João.

Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	"(...) dos 12 até aos 16 no N`zeto quando vim para o Lubango e ajudei o meu tio durante 5 ou 6 anos(...)"	Trabalhou como barbeiro durante 9 <u>ou 10</u> anos
Tipo de função exercida	"(...) trabalhei como barbeiro (...)"	Sempre exerceu a sua atividade profissional como barbeiro.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	"(...) uma pessoa já estava esperta e com uma boa idade comecei também o meu próprio negócio uma vez que já conhecia os caminhos (...)"	Procura de independência pessoal e financeira.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	"(...) Vendo os medicamentos e compro não faço outro tipo de trabalho (...)"	Não exerce qualquer outro tipo de atividade para além da venda de medicamentos.
Procura de emprego no mercado formal	"(...) nunca trabalhei no mercado formal (...) Já tentei vários concursos da educação dos bancos das finanças da alfandega até já paguei para entrar na educação mais fui enganado (...)"	Fez várias tentativas para ingressar no sector formal público, mas sem sucesso.
Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	"(...) não tenho cunha (...) as empresas privadas pagam mal (...)"	Baixos salários praticados no sector privado e falta de oportunidade no sector público são as razões apontadas para não estar a trabalhar no mercado formal.
Início da atividade exercida no mercado	"(...) desde os meus desaseis anos, na barbearia do meu tio, fica mesmo aqui no João, mais foi quando fiz vinte ou 21anos que comecei com o meu próprio negócio(...)"	Trabalha no João há 13 anos, tendo há 9 anos o seu próprio negócio.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	"(...) comecei também com meu próprio negócio, precisava de ganhar dinheiro que fosse meu e viver a minha vida, tinha de me libertar e seguir em (...) e o João é tudo o que conheço, estive aqui por muito tempo (...)"	<u>Não há comentários ???</u>
Trabalhador por conta própria ou de outrem	"comecei com o meu próprio negócio(...)"	Trabalhador por conta própria.

Fonte: Autora (2020)

O entrevistado número catorze (14), está com 29 anos de idade, nasceu na província do Zaire, município do N`zeto, concluiu o ensino médio e reside no município do Lubango, bairro da Micha. Aos dezasseis anos de idade foi enviado para o Lubango a pedido de um tio que precisava de um ajudante de barbeiro, profissão que exerceu até a data em que

resolveu trabalhar por conta própria. Está no mercado João de Almeida há treze anos, comercializa medicamentos da medicina convencional, apesar de ciente dos motivos que levam à proibição por lei da venda de medicamentos ao ar livre, pois, nas palavras do próprio “... necessita de ganhar a vida e as pessoas procuram sempre por medicamentos ...” no mercado informal, uma vez que estes são nas farmácias muito caros, estando ademais convicto que se não for ele a comercializar os medicamentos, outros o farão. Nunca trabalhou no mercado formal, no entanto fez vários concursos na tentativa falhada de trabalhar na função pública. É trabalhador por conta própria e detém a propriedade sobre a mercadoria que comercializa.

7.2.17 - Caracterização e percurso do entrevistado E15

Tabela 44. Dados recolhidos acerca do E15

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Atividade profissional anterior ao mercado (sector público, privado, informal)	“(...) sempre trabalhei em casa com a minha avó e a minha mãe, na nossa horta (...) com 10 anos comecei a ajudar a minha avó com as ervas, paus e folhas (...), é curandeira (...)”	Trabalhou com a família na agricultura familiar de subsistência, Aos 10 anos de idade começou a aprender com a avó os segredos da medicina tradicional, profissão que ainda exerce.
Tempo de trabalho na atividade anterior ao mercado	“(...) com 10 anos comecei a ajudar a minha avó (...) desde então nunca parei, é a única coisa que sei fazer (...)”	Aprendeu com a avó a trabalhar como curandeira, e nunca mais parou de exercer esta atividade.
Tipo de função exercida	“(...) sou curandeira, pratico a medicina tradicional (...)”	Exerce a medicina tradicional.
Motivos que o levaram a deixar a atividade/profissão anterior	“(...) nunca parei (...)”	Nunca deixou de exercer medicina tradicional.
Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)	“(...) trabalho com a nossa filha mais velha. Quando estou a atender em casa ela fica no mercado a vender (...)”	Concilia a venda de medicamentos da medicina tradicional e a atividade de curandeira com ajuda da filha, que, nas palavras da própria, será a herdeira da tradição.
Procura de emprego no mercado formal	“(...) a vida toda é o que sempre fiz (...) como posso ir noutro lugar? (...)”	Nunca procurou emprego no mercado formal.

Razões que o levaram a não trabalhar ou a não procurar emprego no sector formal	“(…) só sei das plantas(…), mas se tivesse estudo talvez poderia ter um desses lugares bons (…) que se vê na televisão, para cuidar dos nossos doentes (…)”	Experiência de vida, falta de formação. Nas palavras da própria, trabalhar na medicina tradicional é a única coisa que sabe fazer.
Início da atividade exercida no mercado	“(…) desde 2006 (…)”	Trabalha como vendedora do mercado há 9 anos.
Razões que o levaram a exercer atividade comercial no mercado	“(…) Vim para o João por causa do meu marido, ele é que fez estudo para estarmos a viver aqui no Lubango. Como a nossa casa fica aqui na Micha e o mercado é perto foi normal estar a vender aqui (…)”	Escolheu comercializar os seus produtos no mercado do João por influência do marido, mas também por este mercado ser o que se situa na proximidade da sua residência.
Trabalhador por conta própria ou de outrem	“(…) esse negócio nunca pode ser do outro, é algo de família. Se não é teu é melhor não aceitar(…)”	Trabalhadora por conta própria.

Fonte: Autora (2020)

A última entrevistada (E. 15) é uma senhora com trinta e três anos, vende medicamentos da medicina tradicional e trabalha como curandeira desde tenra idade, tendo-se aos dez anos iniciado nesta actividade como aprendiz da sua avó materna. Concluiu a quarta classe, nasceu na província da Huíla, município de Kaluquembe, e vive no município do Lubango, bairro da Micha.

Concilia as atividades de curandeira e de comerciante com a ajuda da filha mais velha, não tendo nunca trabalhado nem procurado emprego no mercado formal em consequência da sua experiência de vida e das fracas habilitações académicas. Desde 2006 trabalha por conta própria no mercado João de Almeida, não só por influência do marido, mas também pela proximidade da sua residência a este mercado.

Mais uma reflexão em torno dos dados

Uma vez analisados os dados e obtidos os resultados, o passo seguinte é a análise e interpretação dos mesmos, constituindo ambas as etapas o núcleo central da pesquisa. Como o próprio nome indica, esta fase pressupõe uma discussão dos dados recolhidos, representando para Best (2010) a aplicação lógica dedutiva e indutiva do processo de investigação. É a fase da interpretação onde a “atividade intelectual procura dar um significado mais amplo às respostas, vinculando-as a outros conhecimentos (...) fazer a exposição do verdadeiro significado do material apresentado, em relação aos objetivos propostos e ao tema. Esclarece não só o significado do material, mas também faz ilações mais amplas dos dados discutidos” (Lakatos e Markoni 2003: p. 168). Assim sendo, nos pontos seguintes expor-se-ão as interpretações dos dados em consonância com a teoria, de forma a ter em conta as dimensões das problemáticas construídas na grelha analítica, irmos de encontro aos objetivos propostos.

Tabela 45. Grelha Analítica

Grelha Analítica	
Categorias	Unidades de análise
Relação mercado formal e mercado informal	- Situação socioprofissional dos comerciantes antes de o serem - Relação <u>entre</u> comerciantes e administração do mercado e <u>vice-versa</u> - Obrigações da administração - Obrigações dos comerciantes
Ganhos do exercício da atividade no mercado	- Perceção dos indivíduos quanto aos ganhos - Satisfação das necessidades diárias a partir dos ganhos do mercado (<u>necessidades básicas: Sustentabilidade familiar a partir dos ganhos do mercado a longo prazo (casa, educação, saúde, lazer...)</u>) - Realização de projetos a curto, médio e longo prazo
Estratégias de solidariedade e ajuda mútua	- Recurso a organizações públicas ou privadas - Recurso à ajuda de familiares, amigos ou de outros comerciantes do mercado - Recurso às práticas tradicionais de solidariedade e ajuda mútua (kixikila, Kilapi, ndjuluka, okupahula e Ekuta)

Perceção do mercado pelos indivíduos	• Se gosta de trabalhar no mercado do João de Almeida • Se considera o mercado João de Almeida um bom local para o exercício da sua atividade • Se gostaria de trabalhar noutro local e em melhores condições • Se pensa algum dia vir a exercer outro tipo de atividade
Mercado informal e feitiçaria	• Crença em práticas de feitiçaria • Prática de feitiçaria como recurso • Recurso à medicina tradicional

Fonte: Autora (2020)

Após o delinear dos objetivos e o processo de construção do corpo teórico da presente investigação, surgem cinco grandes problemáticas que se tornaram primordiais para análise de dados, divididas da seguinte forma: *relação entre o mercado formal e informal, perceção dos comerciantes quanto aos ganhos do exercício da atividade comercial informal no mercado João de Almeida, recurso a estratégias de solidariedade e ajuda mútua utilizadas pelos comerciantes, perceção do mercado pelos comerciantes, e o recurso a práticas de feitiçaria para angariação de clientela.*

Com a primeira problemática pretende-se compreender a relação entre *mercado formal e mercado informal* através do percurso e da situação profissional dos comerciantes antes de exercerem atividade comercial no mercado informal, bem como a relação existente entre os comerciantes e a administração do mercado, e ainda qual é a perceção dos comerciantes sobre o trabalho realizado pela administração do mercado, e inversamente qual a perceção da administração do mercado sobre o comportamento dos comerciantes;

Com a segunda problemática pretendemos *compreender se o comércio informal contribui para a melhoria do rendimento das famílias*, para fazer face às despesas domésticas quotidianas, minimizando a situação de pobreza das famílias. Apresentamos, pois, como indicadores: a perceção dos vendedores sobre o seu exercício de atividade no mercado, a perceção dos mesmos quanto ao contributo da sua atividade para a satisfação das suas necessidades, grau de satisfação ou insatisfação com os rendimentos obtidos

através do exercício da atividade comercial no mercado, e possibilidades que esta oferece para a realização de projetos a curto, médio ou longo prazo.

Com a terceira, *recurso a estratégias de solidariedade e ajuda mútua utilizadas pelos comerciantes*, pretende-se perceber quais são as estratégias de solidariedade e ajuda mútua a que os comerciantes recorrem para fazer face a situações de carência e adversidade, para o que recorreremos aos seguintes indicadores: recurso a ajudas provenientes de instituições públicas ou privadas, recurso ao apoio de familiares, amigos e outros e recurso ainda a práticas tradicionais de solidariedade como a kiquila, o kilapi, a ndjuluka, a okupahula e a ekuta/okuta.

Com a quarta, relembando uma das nossas perguntas de partida — *compreender qual é o significado simbólico que os comerciantes atribuem ao mercado e à sua atividade no mesmo* — pretendemos compreender qual é para os comerciantes a importância do mercado e como se estrutura e organiza a seu trabalho diário, de onde os indicadores: o dia-a-dia dos comerciantes no mercado, a percepção dos comerciantes sobre o exercício da sua atividade no mercado (gosto pelo exercício de atividade no mercado ou não) e motivação para o exercício de outro tipo de atividade.

No que concerne à quinta e última problemática, *o mercado informal e feitiçaria*, pretendemos perceber se os comerciantes recorrem a práticas de feitiçaria como forma de angariação de clientela, tendo como indicadores: o conhecimento de práticas de feitiçaria, a crença em práticas de feitiçaria, recurso a práticas de feitiçaria, prática de rituais para aumento da clientela, uso de amuletos protetores, recurso à medicina tradicional.

Deste modo, e de acordo com a natureza da pesquisa e os seus objetivos, definimos como instrumentos de recolha de dados as seguintes técnicas de trabalho no terreno: pesquisa documental e bibliográfica, teoria fundamentada nos dados (fizemos recurso apenas a algumas técnicas desta teoria) e observação participante direta, entrevistas semiestruturadas e inquéritos por questionário de administração indireta.

8.1 - Relação mercado formal e mercado informal

Na província da Huíla, município do Lubango, existe uma relação entre a escassez da oferta de oportunidades de emprego no mercado formal e o aumento significativo nos últimos anos de indivíduos que procuram subsistir à custa do trabalho como comerciantes no mercado informal. A prática do comércio informal surge enquanto reação às adversidades da vida até mesmo para indivíduos que se encontram a exercer atividade no mercado formal, sendo ainda, segundo Afonso, Gonçalves e Ferreira (2015)

“... resultado de fatores de exclusão associados ao mercado de trabalho ...” (Afonso, Gonçalves e Ferreira, 2015: p. 41). Os mesmos referem ainda “que a este nível a economia informal apresenta-se como resposta aos problemas registados na esfera do mercado de trabalho e as subsequentes situações de desemprego ...” (Afonso, Gonçalves e Ferreira, 2015: p. 30).

Relativamente à procura de emprego no mercado formal dos 250 comerciantes do mercado João de Almeida inquiridos 39,6% já procurou emprego no mercado formal, 44% nunca procurou e 16,4% referiu que talvez tenha procurado emprego neste sector da economia.

Tabela 46. Procura de emprego no mercado formal

Procura de emprego no mercado formal	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Sim	99	99	39,6	39,6
Não	110	209	44	83,6
Talvez	41	250	16,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Apesar de muitos estudiosos anunciarem a redução significativa ou o fim da empregabilidade dos indivíduos no mercado informal graças ao aumento da oferta de emprego no sector formal da economia, a empregabilidade na economia informal mais do que um problema conjuntural é um problema estrutural que não será ultrapassado com o aumento da oferta de emprego no mercado formal, posto que, mais do que um problema, o comércio informal é também uma solução para muitas famílias que dele obtêm o seu rendimento, bem como um espaço de atividade onde a capacidade de empreendedorismo associada a uma grande criatividade dos agentes envolvidos se faz sentir, capacidade essa que as entidades oficiais se revelam incapazes de aproveitar ou orientar no sentido de criar benefícios para os indivíduos e para as comunidades onde estes mercados estão inseridos.

Os dados obtidos com o trabalho de campo indicam que embora grande parte dos comerciantes tenha desenvolvido o seu percurso sócio-profissional no mercado informal, o emprego no mercado formal mantém-se como referência ou como modelo ideal de empregabilidade. Os comerciantes associam o emprego formal à proteção social, valorizando o rendimento fixo e estável, os benefícios da segurança social, e o trabalho para vida, este último associado quase sempre ao emprego no estado, que em Angola, assim como na província da Huíla, município do Lubango, é maior empregador.

A entrevistada número nove (E.9) refere a esse respeito “ ... A minha vida sempre foi na praça (...) antes não trabalhava, sempre vendi alguma coisa aqui (...) aí para ganhar dinheiro para comer (...) não sou estudada (...) não tenho muitos anos de escola ... procurar emprego nesses sítios do estado podia ser uma coisa boa (...) porque aí tens um salário que cai todos os meses (...) sabes que esse dinheiro (...) é igual todos os meses (...) depois tenho um tio que já estava mais velho (...) já não está trabalhar (...) mas recebe sempre um dinheiro para viver (...) ele disse que recebe esse dinheiro (...) porque quando trabalhava (...) no caminho-de-ferro fazia lhe descontavam (...) agora está a receber o dinheiro (...) de volta (...) aqui nesse nosso trabalho de vendedora nada recebes (...) se não trabalhas acabou (...) os filhos é que vão nos dar comida (...) porque senão, não temos outra solução (...) eu gostaria de ter algo (...) que me garante um pouco de dinheiro (...) quando ficar velha ...”

8.1.1 - Situação socioprofissional dos comerciantes antes do exercício de actividade profissional no mercado João de almeida

Foi possível constatar através do trabalho no terreno que uma grande parte dos comerciantes do mercado João de Almeida vivenciaram um percurso de vida caracterizado por dificuldades sociais e económicas durante a infância, dificuldades relacionadas com a guerra civil que conduziu à desestruturação de muitos agregados familiares, e à perda de seus bens materiais e não raro de vidas sendo algumas destas vidas pertencentes a indivíduos responsáveis economicamente pelos seus agregados familiares, pois que muitos dos comerciantes perderam os pais durante o período de guerra, enquanto outros tiveram de abandonar as suas regiões de origem deixando para trás todos os seus bens materiais, acabando quase sempre em situações de pobreza ou pobreza extrema. Constatamos também que a sua experiência profissional é marcada por desemprego estrutural, sendo muitos os indivíduos em idade laboral que nunca conseguiram inserção no mercado de emprego formal, por motivos variados entre os quais se contam a inexistência de registo civil enquanto menores, a ausência de frequência escolar, o analfabetismo, a residência em zonas rurais onde sempre trabalharam e viveram da agricultura de subsistência, a precariedade do emprego formal associada a longas horas de trabalho e rendimentos incapazes de satisfazer as necessidades básicas diárias, bem como do informal — trabalho doméstico, guardas, cuidadores de animais domésticos, varredores de quintais e lavadores de carros particulares, empregadas domésticas, e situações laborais precárias ou de subemprego, o trabalho na agricultura de subsistência familiar ou ainda os baixos salários.

Relativamente ao exercício de atividade no mercado formal de trabalho anterior ao exercício de atividade comercial no mercado informal João de Almeida, dos 250 inquiridos 57,2% respondeu não terem exercido atividade no mercado formal de trabalho antes de praticar uma atividade comercial no mercado informal João de Almeida, 32% respondeu que exerce ou tinha exercido e 10,8% não responderam.

Tabela 47. Exercício de atividade formal pré exercício de atividade comercial no mercado informal

Exercício de atividade formal pré mercado	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Sim	80	80	32,0	32,0
Não	143	223	57,2	89,2
Outra	27	250	10,8	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

A esse respeito o entrevistado número um (E.1) refere: “ Sempre estive na tropa, fui recrutado, em Caluquembe, nessa altura não trabalhava, simplesmente ajudava os meus pais na agricultura, depois fui para os serviços militares das FAPLA (...) o tempo que fiquei nas FAPLA não sei ao certo talvez uns 14 anos ou mais (...) comecei com 17 anos talvez 18 anos (...) foi muito tempo ... na tropa o meu trabalho era defender as populações contra o inimigo (...) os homens da UNITA (...) se atacavam tinha de ripostar (...) disparar e matar (...) é tudo que aprendi (...) andar nas matas e sobreviver todos os dias (...) apoiar os colegas feridos e ajudar as pessoas que conseguiam fugir das zonas da UNITA (...) era um tempo de guerra muito difícil (...) ... fomos desmobilizados em 92 eu e os outros, na altura estava destacado na Jamba (...) ...

A entrevistada número três (E.3), refere: trabalhava na lavra com a minha família ... quando era pequena ia vender os produtos da lavra com a minha irmã e a minha mãe (...) depois quando a praça da Humpata abriu (...) já era moça com juízo, fui vender na praça (...) e vivíamos mesmo assim (...) eu ora vendia (...) ora estava na lavra ... era sempre a mesma coisa (...) os meus filhos nasceram a viver da praça e das lavras (...) nunca trabalhei noutros lugares (...) nasci no campo e sempre é lá onde vivi (...) eu nunca procurei emprego nas empresas porque tenho pouca escola até mesmo ler para mim é complicado (...) por isso venho vender (...) tenho amigas que foram na cidade procurar emprego na casa das pessoas (...) eu nunca fui (...) sempre vendi mesmo ... na praça do João comecei a trabalhar lá (...) naquele ano que não choveu não me lembro bem (...)

mas no nosso quimbo a seca era muita ... o gado e as crianças passaram muita fome (...) por isso vim aqui vender aqui na praça do João No princípio vinha e ia pelo menos uma vez por semana depois mudei (...) mesmo e fiquei a morar aqui no Lubango com a família ... as crianças (...) ...”

Podemos constatar através das entrevistas que uma grande parte dos comerciantes que não exerceram atividade profissional no mercado formal de trabalho antes de iniciarem uma atividade comercial no mercado informal, trabalhava na agricultura familiar de subsistência, enquanto outros eram trabalhadores domésticos ou se encontravam numa situação de transição, ou seja, acabado um ciclo de formação do ensino secundário ou do primeiro ciclo do ensino superior encontravam-se na expectativa de conseguir o primeiro emprego.

De referir que os dados obtidos a partir das entrevistas vão de encontro aos resultados do inquérito, estes confirmam um percurso de vida marcado por dificuldades sociais e económicas vivenciadas pelos entrevistados que encaram o mercado como uma, se não a única, alternativa de emprego e obtenção de um rendimento que lhes permita fazer face às necessidades básicas, como por exemplo de alimentação, saúde e educação.

8.1.2 - Relação entre os comerciantes e administração do mercado

Os mercados informais, vulgo praças, como são designados pelos habitantes locais, que nascem da organização espontânea dos indivíduos de uma determinada localidade para comercializarem produtos de natureza diversificada como forma de empregabilidade e estratégia de sobrevivência, têm passado em Angola por processos de reorganização, e reestruturação já referidos, não sendo os mercados informais do município do Lubango exceção. Porém a intervenção das instituições governamentais para organização dos mercados, controlo das atividades nele desenvolvidas, e a cobrança de impostos nem sempre é recebida com bons olhos pelos comerciantes que operam nestes mercados, não só porque ficam sujeitos ao pagamento de taxas pela ocupação de espaço para comercialização, as quais variam de acordo com o tipo de venda e de ponto de venda dos produtos, mas em primeiro lugar pela perda da liberdade de atuação que inevitavelmente sofrem, pela sujeição a regras que vão desde regras de higiene e saneamento à regulamentação dos produtos comercializáveis, que exclui por exemplo a venda de produtos farmacêuticos e outros já referidos anteriormente.

No mercado João de Almeida, segundo os dados recolhidos, a relação entre os comerciantes e os funcionários da administração do mercado dependem das tensões resultantes de acontecimentos do quotidiano dos atores. Assim, os funcionários da

administração do mercado acusam frequentemente os comerciantes de desrespeito pelas regras estabelecidas pela administração, bem como de muitas vezes se recusarem a pagar as taxas devidas pela ocupação do espaço de comercialização. Os comerciantes, por seu lado, acusam os funcionários da administração de comportamentos transgressivos, e queixam-se dos abusos de poder destes, que consideram corruptos, facilitando comportamentos muitas vezes ilícitos desde que recebam algum benefício em numerário ou espécie, penalizando em particular os comerciantes com pouco capital investido, enquanto que os comerciantes com maior capital investido — proprietários de lojas, armazéns, paga-jás, contentores e outros — só excepcionalmente são penalizados. Porém reparámos durante o trabalho no terreno que muitas das tensões resultam da teima de muitos comerciantes em não acatar as regras impostas pela administração do mercado mesmo sob pena de sanções impostas pelo seu incumprimento, ou ainda do sentimento de injustiça que grassa entre os comerciantes, os quais se sentem lesados nos seus direitos dado que as taxas que pagam não têm um retorno minimamente satisfatório nos serviços que a administração presta.

A entrevistada número um (E.1) comerciante do mercado afirma: “... coloquei as minhas coisas no chão por cima de uns sacos e comecei a vender, mais os fiscais andavam sempre a chatear a pessoa tinha sempre de andar a fugir ou tinha de pagar uma *gasosa*³², para te deixarem em paz (...). Tinha um fiscal que (...) todos os dias andava à minha procura, só para me pedir gasosa (...) me perseguia muito ...”

Apesar de existirem determinadas tensões, no geral, tanto os funcionários da administração quanto os comerciantes consideram existir uma boa relação entre ambos os grupos. Os problemas resultantes do exercício de atividade comercial diária no mercado têm sido ultrapassados, pese embora a administração não tenha até ao momento conseguido resolver uma grande parte dos problemas que os comerciantes levantam, tais como - o da recolha e tratamento do lixo, de higiene e saneamento básicos, os furtos constantes, e o aumento dos espaços fixos disponíveis para a comercialização. O funcionário da administração (E1) refere: “... considero ser uma boa relação de trabalho e de colaboração, (...) dentro das nossas possibilidades tentamos sempre velar pelos interesses dos vendedores (...). Temos tido os nossos quesitos, mas não tem sido nada grave (...) temos conseguido ultrapassar, não é fácil, mas andamos a lutar para fazer o nosso trabalho (...) alguns comerciantes não ajudam (...) não gostam de cumprir ...”

³² Gasosa – Termo utilizado em Angola pelos populares para referir o suborno. Assim caso um polícia, ou no caso específico um fiscal da administração repare que o comerciante se encontra em situação de incumprimento, em vez deste utilizar os meios legais para punir o comerciante e restabelecer a ordem aquele pede “uma gasosa” — um suborno — em espécie ou numerário.

8.1.3 - Obrigações da administração do mercado

Como referimos anteriormente, a administração do mercado possui competências e está obrigada a um conjunto de deveres que têm por propósito garantir a qualidade das infraestruturas do mercado e facilitar o exercício da atividade dos comerciantes. A administração deve assim colaborar com a polícia no sentido de zelar pela boa ordem e segurança no mercado, como é o caso da construção de infraestruturas de, por exemplo, conservação de alimentos perecíveis, espaços para venda e armazenamento de mercadorias, matadouros, casas de banho, e outros. Compete ademais à administração do mercado fiscalizar a comercialização dos produtos e impedir a venda de produtos de origem duvidosa, ilegais e fora do prazo de validade, bem como fazer a mediação entre os comerciantes e os serviços da Administração Municipal do Lubango.

Porém a administração tem-se deparado com dificuldades no cumprimento das suas obrigações, no dizer dos funcionários quer por falta de meios humanos e materiais quer pela insistência de certos comerciantes em desacatar as ordens e regras impostas pela administração do mercado.

O funcionário da administração entrevistado número um (E.1) refere: “... Somos trabalhadores, fazemos o que nos mandam, infelizmente nem sempre conseguimos cumprir com o trabalho como desejamos, dependemos dos serviços da administração municipal do Lubango, e (...) a AML nunca tem possibilidades de recolher o lixo como deve ser ou reformar o mercado, Existe sempre a desculpa de que o mais importante seria ir minimizando os problemas até termos (...) condições melhores (...) trabalhamos mesmo, mas nem sempre conseguimos ir de encontro das necessidades dos vendedores (...)”

Segundo o entrevistado número dois (E.2) “...os comerciantes têm (...) direitos mas sem direito aos direitos, porque (...) a administração não faz nada aqui nesse mercado, até para recolher o lixo têm dificuldades, as vezes ficam semanas sem recolher o lixo, não existem casas de banho condignas, a policia mal consegue afastar os ladrões e bandidos que estão sempre a espreita, só querem a taxa, mas de resto não se organizam como deve ser, por isso ninguém quer saber todos fazem o que querem muitos resolvem simplesmente não cumprir seja lá com o que for ...”

Entre os entrevistados, funcionários da administração do mercado e comerciantes, existe a perceção de que o trabalho da administração do mercado, da administração municipal do Lubango e do Governo provincial da Huíla não tem dado resposta condigna aos problemas tanto dos funcionários, que devido aos baixos salários, à falta de condições de trabalho e à constante ineficácia das suas ações de trabalho acabam desmotivados,

quanto dos comerciantes, que acabam por não levar a sério o trabalho desenvolvido pela administração do mercado, a qual tem ao longo dos anos vindo a cair numa situação de descrédito por nunca conseguir cumprir com as promessas de resolução ou minimização dos problemas dos comerciantes que reclamam dos serviços meramente paliativos que a administração tem vindo a fornecer ao longo dos anos.

8.1.4 - Obrigações dos comerciantes

Assim como os funcionários da administração do mercado, também os comerciantes do mercado João de Almeida têm o dever de cumprir com um conjunto de regras e obrigações referidas anteriormente. Parafraseando as palavras do entrevistado número quatro (E.4), comerciante do mercado João de Almeida: “... tive de procurar os serviços da administração do mercado, mas na realidade comecei a tratar os meus papéis na administração municipal, foi onde falei com um dos responsáveis e entreguei o bilhete de identidade e fiz a solicitação de um local para venda de mobiliário ...”.

Refere ainda o entrevistado número (E1), também comerciante do mercado: “... temos obrigação de pagar a taxa de ocupação de espaço de venda, pagas mil kuanzas por mês (...) temos obrigação de fazer o nosso registo na administração se não pagas taxa não te registas, corres o risco de perder a tua mercadoria, o teu negócio (...) procurar vender coisas dentro da legalidade, dentro do prazo (...) fazer a limpeza na segunda-feira (...) é isso que penso que são as obrigações ...”

Os comerciantes, principalmente os que possuem registo na administração do mercado e um local fixo para comercialização de suas mercadorias, possuem conhecimento das obrigações e regras impostas pela administração do mercado, bem como das sanções impostas pelo não cumprimento das mesmas, mas nem todos cumprem com elas pelos motivos já anteriormente mencionados. O entrevistado número dois (E.2) refere que “a maior parte delas quase ninguém cumpre (...) existem muitos vendedores que trocam os prazos dos alimentos (...) os próprios fiscais se limitam a pedir “gasosa” ...”, e diz-nos o entrevistado número três (E.3) que “... Não tem nada na vida que não temos de ter obrigações, todas as coisas que você faz têm de respeitar algumas regras, aqui também temos regras que devemos cumprir ... alguns quando lhe apanham a não cumprir lhes recebem as coisas que estão a vender ... depois para ir buscar é difícil (...) por isso outros pagam gasosa ...”.

Na interação entre funcionários da administração e comerciantes é possível perceber uma crescente valorização ao longo dos anos do trabalho quer da administração do

mercado, quer do trabalho dos comerciantes independentemente da forma como esta se possa pontualmente manifestar.

8.2 - Ganhos do exercício da atividade comercial no mercado do João de Almeida

Os ganhos obtidos com o exercício da atividade comercial no mercado informal João de Almeida assumem-se como o contributo mais visível à melhoria das condições de vida das famílias.

O recurso ao mercado informal para o exercício da atividade comercial para obtenção de rendimento apresenta-se não apenas como uma forma de aumento dos rendimentos, mas também como fruto de uma necessidade premente de indivíduos que não detêm outros meios de subsistência.

8.2.1 - Perceção dos comerciantes quanto aos ganhos

O ser humano procura satisfazer as suas necessidades básicas — alimentação, vestuário, habitação, segurança — por isso, espera-se que a sociedade em que cada indivíduo está inserido ofereça as condições estruturais e de organização para que tais necessidades condicionantes da existência humana sejam satisfeitas. Quando tal não se verifica, os indivíduos buscam estratégias de sobrevivência fora da organização formal do estado. O trabalho no mercado informal em Angola, na província da Huíla, município do Lubango é, para uma grande parte da população, uma estratégia de sobrevivência muitas vezes conjugada com estratégias formais.

O grau de satisfação dos trabalhadores do mercado quanto aos ganhos resultantes do exercício da sua atividade é relativo, pois varia de indivíduo para indivíduo conforme o seu meio de inserção, os valores culturais e sociais, a classe, o status, a profissão, a formação académica e ainda o grupo de pertença.

A partir dos dados do inquérito podemos observar que 34% dos inquiridos não se encontram nem satisfeitos nem insatisfeitos com os ganhos do exercício da atividade comercial no mercado, 41,6% dos inquiridos encontram-se insatisfeitos, e 13,2% muito insatisfeitos por outro lado, apenas 7,6% dos inquiridos referem encontrar-se satisfeitos, percentagem esta que desce ainda mais para apenas 3,6% quando analisamos o número dos inquiridos que referem estar muito satisfeitos. Se compararmos agora a percentagem

dos comerciantes que revelaram um maior ou menor grau de insatisfação (54,8%) com aqueles que demonstraram variados graus de satisfação (11,2%) reparamos que esta última é quase um quinto da primeira, ou seja, apenas cerca de um décimo dos comerciantes manifestou satisfação contra ligeiramente mais de metade que expressou insatisfação quanto aos ganhos obtidos com o exercício da atividade comercial no mercado.

Tabela 48. Percepção dos comerciantes quanto aos ganhos

Percepção dos comerciantes	Percentagem	Percentagem acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Muito satisfeito	9	9	3,6	3,6
Satisfeito	19	28	7,6	11,2
Nem satisfeito nem insatisfeito	85	113	34,0	45,2
Insatisfeito	104	217	41,6	86,8
Muito insatisfeito	33	250	13,2	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

As entrevistas realizadas aos comerciantes do mercado João de Almeida confirmaram os resultados obtidos através do inquérito, nomeadamente a tendência para uma elevada percentagem de comerciantes insatisfeitos com os ganhos obtidos através do exercício da atividade comercial. É também digna de nota a percentagem bastante significativa de comerciantes que manifesta um grau de satisfação neutro (34%).

Verificámos ao longo do trabalho de campo que o sentimento de insatisfação resulta quase sempre do desejo de maiores ganhos, uma vez que os rendimentos obtidos pelos mesmos, na sua maioria, nem sempre são suficientes para satisfazer as necessidades da vida quotidiana, como refere a comerciante número 2 (E2) “tem dias que é difícil, nem sempre corre bem ... gostaria de ganhar mais um pouco, mas acho que todos gostaríamos (...), ajudava se ganhasse mais ...”. O sentimento de satisfação resulta do facto dos comerciantes terem um trabalho que lhes permite auferir de algum rendimento que consideram essencial para a sobrevivência e bem estar dos seus agregados familiares, sendo que uma grande maioria considera que exercer atividade comercial no mercado João de Almeida é melhor do que nada fazer, ou seja, a satisfação resulta do facto dos comerciantes considerarem que o mercado lhes permite ter acesso a um trabalho que lhes garante a ocupação dos tempos livres, reforça o seu sentimento de utilidade e autoestima, e consequentemente a forma como olham para si mesmos, com maior dignidade e sentimento de utilidade, e lhes oferece a possibilidade de desenvolvimento

de competências inatas e adquiridas, talentos e criatividade, e ainda beneficiar do respeito e reconhecimento dos seus pares. Ainda segundo o mesmo entrevistado (E2) “tem dias que sim senhor rende ... (...) ... e dá mesmo, dá para viver ... (...) o que se ganha não é muito (...) mas ajuda muito ... o que se ganha não é mau ... mas sempre é bom ter alguma coisa para fazer ... ter um trabalho mesmo quando o que se ganha é pouco ...”.

A atividade comercial no mercado informal João de Almeida, contribui para fazer face à carência e pobreza extrema das famílias, porém apenas uma percentagem muito pequena destes comerciantes consegue obter mais do que o estritamente necessário para satisfação das suas necessidades básicas. Para essa pequena parcela de comerciantes que se declararam muito satisfeitos com os ganhos obtidos a partir do exercício da sua atividade comercial, o comércio informal, longe de ser uma forma precária de subsistência, é uma atividade que gera lucros e rendimentos que podem ser canalizados para realização de outras atividades comerciais sendo algumas do mercado formal.

8.2.2 - Satisfação das necessidades básicas do agregado familiar

Quanto à satisfação das necessidades básicas do agregado familiar, podemos observar a partir dos resultados do inquérito realizado, que 55,6% dos inquiridos refere conseguir satisfazer mal as necessidades básicas do agregado familiar com o fruto do seu trabalho no mercado, 11,6% refere conseguir muito mal, enquanto que 10,4% declara bem satisfeitas as referidas necessidades e apenas 4,4% as declara muito bem satisfeitas. Temos assim que a grande maioria (67,2%) dos inquiridos considera que não consegue, através da sua atividade no mercado João de Almeida, satisfazer as necessidades básicas do seu agregado familiar, enquanto por outro apenas que uma pequena minoria (14,8%) exprime o sentimento contrário.

De referir que o elevado número de comerciantes que alega não conseguir suprir as suas necessidades básicas com os ganhos obtidos através do exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida se deve ao facto de mais de 70% dos comerciantes praticarem o comércio informal a retalho, ambulante ou em bancada, fixa ou não, de produtos de produção nacional ou importada, essencialmente alimentos da cesta básica e produtos oriundos da agricultura familiar de subsistência.

Tabela 49. Percepção dos comerciantes quanto a satisfação das Necessidades básicas do agregado familiar

Consegue satisfazer as necessidades básicas	Percentagem	Percentagem acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Muito bem	11	11	4,4	4,4
Bem	26	37	10,4	14,8
Nem bem, nem mal	45	82	18,0	32,8
Mal	139	221	55,6	88,4
Muito mal	29	250	11,6	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Para os comerciantes, o exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida é um meio de suprir as necessidades básicas do agregado familiar, ainda que não na sua totalidade, e olham para a sua atividade comercial como a única forma de sobrevivência possível tendo em conta as circunstâncias e o contexto em que se encontram.

Os dados obtidos a partir das entrevistas reforçam os dados obtidos com o inquérito. A Tabela 50. Satisfação das necessidades quotidianas representa um conjunto de dados obtidos a partir das entrevistas espelham a opinião dos comerciantes sobre esta questão.

Tabela 50. Satisfação das necessidades quotidianas

Vendedores	Satisfação	Insatisfação
E.1	“Sim consigo cuidar da família, com o dinheiro que ganho aqui, que tenho cuidado da saúde e educação dos meus filhos ... tenho um filho na faculdade privada (...)”	“... (...) o trabalho é difícil mais ajuda.”
E.2	“sim sustento a minha família com o que ganho aqui, comida, escola, as coisas necessárias”	“(…) sem muita fartura mas vamos nos aguentando um dia de cada vez.”
E.3	“... é esse mesmo o trabalho que temos, temos que agradecer a nosso Deus pai ...”	“não consigo cuidar das crianças devidamente, é sofrimento ... sempre falta dinheiro hora saúde hora para escola. É muito difícil, se estamos aqui é porque não temos aonde ir é entregar nas mãos de Deus ...”

E.4	“... o que ganho aqui no João é mesmo o que tem contribuído para a melhoria da vida da minha família ... dá para as despesas da saúde, alimentação, vestuário educação das crianças ...”	“Não tenho problemas não tenho queixas ...”
E.5	“... temos sempre comida mesmo que não das melhores”	“(...) seria bom ganhar mais um pouco, ajudava na hora da doença e também com a escola das crianças.”
E.6	“... é daqui que sai o dinheiro para pagar as minhas coisas que tenho necessidade. Paga a casa onde estou a morar”	“... gostaria de ter um pouco mais, seria algo para ver ...”
E.7	“... (...) mas sempre vamos tendo algum para ajudar as crianças lá em casa ...”	“... temos sempre aquelas coisas que não conseguimos fazer ... falta sempre algo em casa muitas vezes temos de pedir emprestado para poder comprar um remédio ou outra coisa de muita necessidade.”
E.8	“... se ganha pouco mas dá para cuidar das crianças. Sempre conseguimos levar alguma comida pra casa. Estou satisfeita ...”	“...(...). tudo falta, um pouco disto um pouco daquilo, dinheiro para ir ao hospital, dinheiro para os cadernos, mas vivemos como podemos.”
E.9	“... sem sombra de dúvidas que com este trabalho a nossa vida melhorou muito, tenho filhos a estudar no Colégio Sol o que se paga não é pouco ...”	“... não digo que resolve todas as nossas necessidades, mas uma grande parte delas .”
E.10	“... mesmo comida conseguimos, um peixe seco, uma lambula (sardinha) com bocado de pirão sempre arranjamos ...”	“... se as crianças ficam doentes não chega, se a escola começou não chega ... quando lavrávamos era, mas bom, a vida era boa, com a família, o que você trabalha você come ...”
E.11	“... quando recebo vou lá em casa entrego quinhentos na minha mãe, compro umas coisinhas para os meus irmãos e o resto gasto nas minhas cenas ...”	“... o dinheiro não chega, mas pouco, pouco vamos mesmo assim ...”
E.12	“(...) É uma sorte termos começado a vender e conseguido comprar este contentor ... meus filhos nunca passaram fome nem tiveram de deixar de ir à escola por falta de condições. “	“... não tenho muito às vezes não chega mas ...”
E.13. Vendedor de material elétrico	“... é este trabalho que sustenta a minha família ... ajuda a cuidar dos meus filhos, dá para nos manter. Sim consigo satisfazer minimamente as nossas necessidades básicas ...hoje o trabalho de eletricista é apenas um biscate ...”	“(...) é claro que sempre falta alguma coisa, mas vamos vivendo.”
E.14	“... consigo pagar as minhas despesas e isso é o que conta ...pago as despesas ...”	“... pago as despesas com dificuldade, mas pago ...”

E.15	“faço todas as coisas da casa não nos falta nada, temos todo que precisamos graças a esse trabalho ... comem, dormem, estudam e sonham ...”	“... o que falta não é importante ...”

Fonte: Autora (2020)

Os entrevistados afirmam que é com o rendimento obtido no exercício da atividade no mercado João de Almeida que conseguem dar resposta às necessidades básicas do agregado familiar, reconhecem que existem dificuldades, uma vez que mesmo sendo o rendimento insuficiente é com ele que vivem pois não possuem na sua maioria outro meio para suprir as necessidades diárias e sobreviver. Para os comerciantes cujo exercício de atividade no mercado informal do João de Almeida possibilita obter rendimentos mais avultados resultantes de um maior investimento económico pessoal, as condições financeiras são também mais estáveis, possibilitando-lhes não só satisfazer as necessidades básicas imediatas “... mas considerar a hipótese futura de satisfazer da melhor forma ...” (Afonso, Gonçalves, ferreira, 2015: p.38) essas mesmas necessidades. “... não se trata apenas de sobreviver da melhor forma possível, mas de poder escolher formas melhores de viver ...” (Afonso, Gonçalves, ferreira, 2015: p.38).

8.2.3 - Realização de projetos a curto médio e longo prazo

Quando começámos este trabalho partimos do princípio, que a atividade comercial no mercado João de Almeida era um meio para suprir as necessidades básicas dos comerciantes a curto prazo. Sendo que “... a economia informal pode contribuir para o alívio da pobreza a curto prazo ...” (Mosca, 2008: p. 89) e que a mesma não permite a concretização de projetos a médio e longo prazo, partimos do princípio que o exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida era mais uma forma de trabalho precário, que gerava uma renda insuficiente, “... que reestrutura o tecido social e as relações no seio das famílias mas dificilmente possui lógicas e mecanismos de reprodução desenvolvimentistas ...” (Mosca, 2008: p.89) que contribuem para melhoria da condição de vida dos indivíduos nele envolvidos de forma momentânea, mas não para a estabilidade financeira das famílias a longo prazo.

No decorrer da pesquisa percebemos a partir dos resultados obtidos que, embora para maioria dos comerciantes o exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida seja uma forma de suprir as necessidades básicas imediatas, para alguns constitui uma oportunidade que gera estabilidade económica, permite acumulação de

riqueza e a realização de projetos a curto, médio e longo prazo. No mercado geram-se processos de estratificação e diferenciação económica e social, e verificam-se processos de mobilidade ascendente e descendente que variam com o capital de entrada, económico, social e cultural, no exercício da atividade comercial, a experiência, por vezes de 10 ou 20 anos de trabalho, a capacidade de adaptação à mudança e de acumulação de capital resultante do exercício da atividade. Contudo “... não é possível equacionar de forma positiva a manutenção de situações no longo prazo, na medida em que a economia informal não se pode constituir como trajeto alternativo ao emprego no contexto da inclusão social dos indivíduos (Afonso, Gonçalves e Ferreira, 2015: p. 41) e suas famílias. A partir do inquérito, no que concerne à realização de projetos a curto, médio e longo prazo, os dados obtidos revelam que 65,2%, ou seja mais de 60%, dos inquiridos afirmam conseguir realizar projetos a longo prazo, 24,4% afirma-se incapaz de realizar qualquer projeto, 8,4% afirma conseguir realizar projetos a médio prazo e apenas 2% afirma realizar projetos a curto prazo com os ganhos obtidos do exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida.

De referir que a ideia de realização de projetos varia muito com as expetativas, ambições, o *habitus* e o capital social, cultural e económico de cada um dos comerciantes no mercado João de Almeida. Os projetos podem variar desde a compra de um fogareiro a carvão, de um fogão ou de uma botija de gás, à construção de uma pequena casa de adobe, à compra de um carro, à construção de uma moradia de três ou mais quartos de construção definitiva (tijolos, blocos de cimento), e à educação dos filhos, sendo essa heterogeneidade de projetos o que, ao nosso ver, explica a elevada percentagem de comerciantes que afirma conseguir realizar projetos a longo prazo, identificados tanto através do inquérito quanto das entrevistas realizadas.

Tabela 51. Realização de projetos a curto, medio e Longo prazo

Realização de projetos	Percentagem	Percentagem acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Longo prazo	163	163	65,2	65,2
Medio prazo	21	184	8,4	73,6
Curto prazo	5	189	2,0	75,6
Não consegue realizar projetos	61	250	24,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Os dados obtidos através das entrevistas equiparam-se aos dados do inquérito e confirmam que na sua maioria os comerciantes afirmam conseguir realizar projetos a

longo prazo, como é o caso do entrevistado número (E4) comerciante do mercado: “... foi graças a este trabalho que construí a minha casa, comprei meu carro, pago a faculdade de três filhos, não tenho queixas ... (...) dá para poupar um pouco (...) eu, desde que comecei a trabalhar aqui no mercado ... aumentei significativamente a minha renda, vender aqui no mercado (...) ajuda muito a minha família. Sem este trabalho (...) teríamos muitas dificuldades (...) a trabalhar como professor apenas era muito difícil pagar até mesmo as contas de (...) casa, educação das crianças, saúde era muito difícil (...) o dinheiro nunca chegava ... Graças a este trabalho no João que hoje consigo poupar alguma coisa ... (...) e tenho mesmo realizado alguns projetos ... o que ganho no estado é muito menos do que ganho a trabalhar como vendedor aqui no mercado ...”

Para este comerciante e outros na sua situação o mercado oferece mais do que um trabalho precário, oferece uma oportunidade de trabalho rentável que a longo prazo possibilita fazer mais do que suprir as necessidades básicas do agregado familiar.

No entanto os comerciantes na condição do entrevistado número quatro constituem uma minoria, pois, grande parte dos comerciantes quando afirma conseguir realizar projetos a longo prazo refere-se à compra de um televisor, um fogão ou um frigorífico ou ainda ao custeio da educação dos filhos, ainda que com algumas dificuldades. O entrevistado número catorze (E.14) refere: “(...) ainda tenho muitas coisas para fazer e vou fazer mesmo com este trabalho do João ... mas já fiz muita coisa (...) comprei a geleira e o fogão e consigo pagar as minhas despesas ... (...) a casa onde estou a residir é alugada e pago com este trabalho (...) também quero começar a pagar a escola (...) quero voltar a estudar e (...) acredito que com este dinheiro dá para pagar (...) penso ter um dia uma casa (...) pequena mas minha (...) mas com esse dinheiro que ganho ainda não dá ... tenho de mudar de negócio ... para ganhar mais (...) talvez um dia comprar um paga-Já ou um contentor, aí sim espero poder (...) fazer algo grande ... agora essas pequenas coisas demoras (...) mas consegues fazer, é só ter paciência ... ”

Uma grande parte dos comerciantes independentemente do estrato social em que se insere tem ambições e sonha concretizar alguns projetos pessoais com os ganhos do exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida. Como refere o entrevistado número treze (E.13) a esse respeito: “... é este trabalho que sustenta a minha família ... ajuda a cuidar dos meus filhos, dá para nos manter. Sim consigo satisfazer minimamente as nossas necessidades básicas ... não posso garantir que o que ganho é suficiente, porque este trabalho não faz ninguém rico (...) mas já fiz muito começando mesmo por aguentar a família todos os dias ... um dia com o tempo vou aumentar o negócio e conseguir fazer outras coisas (...) com esforço vou um dia comprar uma mota ou mesmo um carro ou construir uma boa casa (...) muitos já conseguem fazer casa com o dinheiro que ganham a vender aqui no mercado (...) é só ser paciente (...) poupar bem

e rezar a Deus para as desgraças não te acompanhar ... que um dia é possível fazer coisas que ajudam mesmo a melhorar um pouco a vida de cada um ...”.

Para alguns comerciantes o exercício de atividade comercial no mercado, mais do que uma renda para suprir as necessidades básicas, oferece um trabalho que confere dignidade, confere uma oportunidade para sonhar com a realização de projetos grandes ou pequenos, ainda que os mesmos nunca se venham a concretizar. O rendimento obtido através do trabalho realizado no mercado informal João de Almeida manifesta-se como uma necessidade imperativa, pois na sua grande maioria aqueles não possuem outro meio de subsistência.

A Tabela 52 abaixo, apresenta um conjunto de respostas sobre a realização de projetos a longo, médio e curto prazo, obtidas através da análise de conteúdo das entrevistas realizadas.

Tabela 52. Realização de projetos a curto medio e longo prazo

Realização de projectos		
Vendedores	A longo prazo	A médio e acurto prazo
E.1. Vendedor de peças para automóvel	“conseguir pagar a faculdade do meu filho é um sonho que só está a ser possível porque sou vendedor de peças no mercado do João, com muito orgulho.”	“gostaria de ter um sítio lá em casa para vender, uma lojinha ...”
E.2. Vendedora de peixe	“(...) agora coisas grandes ainda estamos na luta ... (...) gostaria de ter uma casa de bloco, com quarto para os meus filhos isso é algo que penso, mas ainda não consegui.”	“com esse trabalho consegui fazer coisas pequenas, do dia-a-dia,
E.3 Vendedora de produtos agrícolas		“... ainda não consegui fazer nada a não ser não matar as crianças à fome, talvez um dia se Deus ajudar ...
E.4. Vendedor de mobília importada	“... foi graças a este trabalho que construí minha casa, comprei meu carro, pago a faculdade de três filhos. Não tenho queixas ... (...) dá para poupar um pouco	“Com este trabalho para além das coisas diárias consegui tirar férias com a minha mulher e os meus filhos mais novos, fomos ao Dubai ...”
E.5. Vendedor de mobília nacional	“não dá para guardar dinheiro ... mas ajuda com educação das crianças ...”	“... (...) se guardas um pouco sempre tem uma criança doente, óbito de um parente ... mas aquelas coisas que gostaríamos mesmo, o dinheiro nunca chega ... (...). A vida não é fácil posso dizer que fiz muita coisa ... (...) aqui o que ganho é só para aguentar o negócio.”

E.6. Vendedor de roupa nova	“... talvez um dia vou conseguir comprar um terreno e construir, mas isso é sonho ... (...) tenho esperança de poder um dia fazer algo coisa ...”	“... estou a guardar dinheiro pra arranjar uma casa um pouco melhor e ir buscar a minha mulher na minha terra no Zaire, para ficar aqui comigo e se ajudarmos em conjunto.” “Também guardo um dinheirinho é pouco mas guardo ...”
E.7. Vendedora de fardo/ roupa usada	“...,mas as coisas que programei, que achei que conseguia fazer ainda não consegui, mas estou na luta ...”	“... faço as coisas do dia-a-dia ... as coisas de casa, escola, a comida, mas não mais ...”
E.8. Vendedora de sapatos femininos do fardo/usados	“... sim já consegui ajudar a minha mãe a colocar chapa na casa dela, o capim que tinha estava muito velho ...”	“...também ando a resolver as coisas rápidas da casa ...”
E.9. Vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postigo	“... contruímos a nossa casa, ainda não está acabada mais já estamos a morar lá, saímos do aluguer ...”	“... fiz muita coisa ... como comprar a geleira e o fogão ... e outras coisas da casa”
E.10.	“podemos sonhar ... conseguir alguma coisa, mas não dá ... mas sonhar e ter esperança porque um dia ...”	“... eu não tenho amanhã tudo é hoje, não tenho como guardar para depois fazer qualquer coisa. “
E.11. Vendedor de sacos fósforos, palitos, folha de louro, caldos culinários	“(...) quero fazer o meu negócio eu compro eu vendo e o tal dinheiro é mesmo meu, assim sim patrão, quero vender as minhas coisas e fazer uma casinha de adobo. “	“Também ando a juntar para comprar uma <u>Kaleluia/caleluia</u> , não nova, mas que anda ...”
E.12. Vendedor de bens alimentares industrializados em contentor de 40pés	“(...) sim, realizei alguns projetos pessoais que sem este trabalho não seria possível. Estou a construir a minha casa, tenho carro ...”	“... penso em pouco tempo abrir uma lojinha um mini-mercado.”
E.13. Vendedor de material elétrico	“... os planos são à nossa medida, mas desde que comecei hoje já tenho um terreno e espero começar a construir ...”	“(...) Já fiz muito, começando por aguentar a família todos os dias ...”
E.14. Vendedor de medicamentos industrializados	“(...) ainda tenho muitas coisas para fazer e vou fazer mesmo com este trabalho do João.”	“... no próximo ano vou estudar de novo ...”
E.15. Vendedora de medicamentos naturais	“ (...) . Muitas coisas já fiz até contar é difícil, mas o, mas o mais importante é ver as crianças estudar sem parar ...”	“este ano ainda vou arranjar um bom sítio aqui em casa e comprar porcos para criar ...”

Fonte: Autora (2020)

Uma parte significativa dos comerciantes do mercado João de Almeida, pese embora as dificuldades associadas à atividade comercial no mercado informal e atual situação socioeconómica do país mergulhado numa crise económica sem precedentes,

manifestam expectativas futuras relativamente à concretização de objetivos a curto, médio e longo prazo que consideram primordiais, tanto para si quanto para os seus agregados familiares.

8.3 - Estratégias de solidariedade e ajuda mútua

No mercado João de Almeida os comerciantes desenvolvem estratégias de sobrevivência e ajuda-mútua que se formam a partir de laços de parentesco e afinidade, mas também em torno de estratégias de solidariedade tradicionais adaptadas às necessidades dos comerciantes no mercado. A manutenção e sobrevivência da atividade comercial depende quase sempre de uma rede ou circuito comercial desenvolvido entre indivíduos que mantêm uma relação de confiança recíproca, baseada em laços de solidariedade que resultam de relações familiares de parentesco, afinidade, cooperação e entreaajuda. “Perante uma vivência dos problemas centrada no indivíduo e no agregado doméstico, estas relações interpessoais podem assumir uma importância significativa e, em alguns casos, tornarem-se fontes de apoio relevantes.” (Afonso, Gonçalves e Ferreira, 2015: p.37).

Tabela 53 Apoio durante o exercício de atividade comercial

Exerce atividade comercial	Percentagem	Percentagem acumulada	Percentag em Valida	Percentagem V. acumulada
Com ajuda/acompanhado	173	173	69,2	69,2
Sem ajuda/sozinho	32	205	12,8	82,0
As vezes c/ajuda outras vezes não	45	250	18	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Segundo os dados obtidos através do inquérito 69,2% dos comerciantes pratica atividade comercial com ajuda, 18% as vezes exerce atividade com ajudas esporádicas ou ocasionais, e apenas 12,8% afirmam exercer a sua atividade comercial sem qualquer tipo de ajuda, ou seja, sozinhos.

Os dados obtidos através das entrevistas vão de encontro aos dados obtidos a partir do inquérito, todos os entrevistados afirmaram exercer a sua atividade comercial com auxílio, ainda que só em caso de extrema necessidade.

No mercado João de Almeida a solidariedade entre comerciantes, mais do que uma atitude, um gesto de bondade e boa vontade, de filantropia, é uma prática que serve de estratégia para angariar e manter os apoios necessários ao exercício da atividade comercial, sendo neste mercado comum os comerciantes apoiarem-se uns nos outros em caso de necessidade de curtos períodos de ausência.

Como refere o entrevistado número seis (E. 6) “ ... aqui no mercado é sempre necessária a ajuda de alguém (...) o negócio é muito complicado de gerir sozinho e se não tens um apoio ... mesmo que seja só para olhar a tua banca ... (...) por um minuto as coisas ficam muito complicadas ... porque quando vens trabalhar aqui no mercado (...) tem mesmo aquela hora que precisas sair (...) ainda que seja só para ir fazer as necessidades (...) maior ou menor (...) alguém tem de olhar o teu negócio ... não podes abandonar (...) por isso tens de estar atento, conhecer os colegas que vendem contigo (...) para teres ajuda ... eu ajudo sempre os colegas quando me pedem (...) e eles também ajudam ... aqui precisamos nos unir para não roubarem o negócio que é pouco (...) ... não tenho queixa porque eu sempre tenho ajuda dos colegas porque também quando eles pedem (...) estou sempre pronto para ajudar nunca nego ... mesmo aqueles que não conheço bem se pedirem para olhar o seu negócio eu fico a olhar (...) eu nunca neguei ...”

8.3.1 - Recurso a ajuda de familiares, amigos ou de outros comerciantes do mercado

Dos 250 comerciantes inquiridos 218 recorrem à ajuda de familiares, amigos, outros comerciantes usualmente vizinhos de banca, e de ajudantes. Destes, 50% recorre à ajuda de familiares, 15% à de familiares assalariados, 13% a vizinhos de bancada, 10% recorre à ajuda de um ajudante assalariado a tempo parcial e apenas 5% recorre a ajuda de ajudantes assalariados a tempo inteiro.

Tabela 54. Relação entre comerciante e ajudante

Relação	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Familiares	109	109	50	50,0
Amigos	16	125	7,3	57,3
Vizinho de bancada	29	154	13,3	70,6
Trabalhador/ajudante a tempo inteiro	10	164	4,6	75,2

Trabalhador ajudante a tempo parcial	21	185	9,6	84,8
Trabalhador familiar assalariado	33	218	15,1	100
Total	218		100	

Fonte: Autora (2020)

O elevado número de comerciantes que recorrem à ajuda de familiares no mercado João de Almeida, perfaz um total de 65% se somarmos os familiares assalariados aos não assalariados, o que se deve ao facto da maior parte dos comerciantes do mercado exercer uma atividade comercial de baixo investimento, direcionada para a sobrevivência do agregado familiar, daí que todos os indivíduos que pertençam a este agregado e possuam idade suficiente para apoiar os adultos no exercício da atividade comercial devem fazê-lo e fazem-no sempre que são solicitados.

Tabela 55. Relação (parentesco) entre comerciante (ajudante) e proprietário do negócio

Relação de parentesco	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Pai/mãe, esposo/esposa	11	11	10,0	10,0
Filha/o	45	79	41,3	51,3
Irmã/o	9	89	8,3	59,5
Prima/o	13	106	12,0	71,6
Sobrinho/a,	26	137	23,9	95,5
Tia/tio ou cunhada/o	4	141	3,7	99,1
Avô/avó ou netos	1	142	0,9	100
Total	109		100	100
Total%	43,6			

Fonte: Autora (2020)

Dos 218 inquiridos que afirmaram recorrer a ajuda durante o exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida 109, o que perfaz 43,6% do total da amostra, afirmaram recorrer à ajuda de familiares. Destes 41,3% recorre à ajuda dos filhos/as, 23,9% à ajuda de sobrinhos/as, 12% à de primos/as, 10% recorre à ajuda de um cônjuge ou progenitor, e menos de 0,9% à ajuda de avós ou netos.

Os dados obtidos a partir das entrevistas vão de encontro aos resultados do inquérito, afirmando quase todos os entrevistados exercer a sua atividade comercial com apoio de um familiar, um colega ou de trabalhadores contratados. É o caso da entrevistada número três (E.3) “ ... vendo com a minha filha quando não vai a escola, mas nós aqui nos ajudamos, cada uma toma conta do negócio da outra, no hora de ir à casa de banho, na hora de sair para ver alguma coisa que precisa (...) sempre temos ajuda umas das outras (...) mas se a coisa complica é mesmo a minha filha que vem vender ... (...) ela como já está grande e sabe do negócio é que fica no meu lugar (...) as outras crianças ainda são muito novas então tem mesmo de ser ela a (...) vir ficar no meu lugar (...) porque ela é filha é família ... família tem de se ajudar para as coisas ficarem bem (...) todos temos de ajudar um pouco (...) porque o negócio é para ajudar mesmo a família (...) para dar de comer às crianças ... então os filhos quando já ganham um bocado de juízo (...) são eles que vão nos dar apoio com a venda aqui no mercado (...) as vizinhas de barraca ajudam mas (...) só para coisa rápida ...

Para melhor compreensão da questão observar Tabela 56.

Tabela 56. Recurso a ajuda de familiares, amigos ou de outros comerciantes do mercado

Vendedores	Recurso a familiares	Recurso a amigos/outros vendedores
E.1.Vendedor de peças para automóvel	“... tenho ajuda dos meus filhos quando não consigo estar qui, principalmente na hora da doença, os filhos, sobrinhos mais velhos	“(...) pedimos ao vizinho da barraca do lado que olhe pelo nosso negócio por uns minutos ... outras vezes mandamos um desses miúdos que carregam as compras ...”
E.2.Vendedora de peixe	“Vendo com a minha filha mais velha e com a minha sobrinha, ... uma procura cliente a outra ajuda tomar conta das coisas ...”	“... pedimos nos miúdos que ficam aqui a vender sacos, para ir nós comprar comida, tem sempre um que fica, da nossa confiança ...”
E.3.Vendedora de produtos agrícolas	“vendo com a minha filha quando não vai na escola, ... se a coisa complica é mesmo a minha filha que vem vender ...”	“... nós aqui nos ajudamos, cada uma toma conta do negócio da outra, na hora de ir na casa de banho, na hora de sair para ver alguma coisa ...”
E.4.Vendedor de mobília importada	“... raramente eu e o meu filho ... (...) ... ainda podes contar sempre com a ajuda da família ...”	“... quem abre o espaço é o meu ajudante ...”
E.5.Vendedor de mobília nacional	“A minha ajuda é dos meus sobrinhos que vêm, são eles que sempre trabalham comigo ...”	“... tenho dois ajudantes, um fica a trabalhar comigo e o outro é que vai cedo no João tirar as coisas do paga-já ...”
E.6.Vendedor de roupa nova	“... também tenho ajuda de parentes em situações muito difíceis ...”	“os colegas mesmo que vendem roupa como eu é que me ajudam ...”

E.7.Vendedora de fardo/roupa usada	“... para mim a família não ajuda muito, ... aqui na praça não me ajuda ...”	“... peço aos miúdos que comprem comida ...ou falo com a colega do lado para olhar as minhas coisas ...somos como família aqui temos de nos ajudar ...”
E.8.Vendedora de sapatos para senhora do fardo/usados	“... trabalho com a minha filha mais velha ... ela também já tem o seu próprio negócio ...”	“... a minha vizinha de barraca quando saio ela olha o meu negócio ...”
E.9.Vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postiço	“(…) ... o meu marido ajuda, quando o negócio está morre ele sempre arranja dinheiro e me dá para não parar com o negócio ...”	“... sempre peço ajuda nas colegas, nas amigas e nas vizinhas de barraca ...”
E.10.Vendedora de farelo, massango, massambala	“... se a coisa é grave sempre tem uma família para te ajudar ...”	“... ando a vender sozinha com as outras amigas daqui ...”
E.11.Vendedor de sacos fósforos, palitos, folha de louro, caldos culinários	“... aqui não temos família ...”	“... aqui nós nos ajudamos entre nós, quando um tem dinheiro compra comida e divide com os outros, ... quando estás doente nós mesmo nos ajudamos ... “
E.12.Vendedor de bens alimentares industrializados em contentor de 40pés	“..., mas também conto com o meu filho, o resto da minha família ajuda, mas em situações pontuais ...”	“...tenho um ajudante que todo final do mês pago um salário ...”
E.13.Vendedor de material elétrico	“... tenho ajuda da mulher e da filha em caso de necessidade (...) ...”	“trabalho com a ajuda dos meus vizinhos ou companheiros de barraca ...”
E.14.Vendedor de <u>medicamentos industrializados</u>	“... a família também está sempre comigo ...”	“...são as pessoas que estão aqui, os teus vizinhos de barraca e colegas que temos o mesmo negócio, que temos o mesmo problema que ficam contigo ...”
E.15.Vendedora de medicamentos naturais	“... trabalho com a minha filha mais velha ela vai cedo na praça quando temos muito trabalho ...”	“... não nos ajudamos entre vizinhas nesse negócio tem de se ter muito cuidado ...”

Fonte: Autora (2020)

8.3.2 - Recurso a organizações públicas ou privadas de solidariedade

Durante o trabalho de campo pudemos perceber que os comerciantes informais do mercado João de Almeida, para além da taxa de ocupação de espaço para exercício de atividade comercial, não pagam qualquer outro tipo de contribuição ao estado, nem efetuam quaisquer descontos para (o IRT, segurança social) para os cofres do estado, mas em contrapartida não recebem também nenhum apoio social da parte deste. A falta

de proteção social dos comerciantes informais contribui para o aumento da exclusão social e da pobreza de grande parte dos comerciantes, que ao longo da vida tiveram um percurso social e profissional marcado por situações de carência e privação, privando-os de formação académica e profissional, deixando-lhes o mercado informal como alternativa única para a sua sobrevivência.

Em termos de proteção social, o estado angolano tem ainda pela frente um longo percurso, pois este pouco oferece aos seus cidadãos, até mesmo aos trabalhadores do sector formal da economia, que para além da reforma não possuem outros benefícios sociais.

No município do Lubango existem algumas organizações públicas e privadas de apoio social, porém estas são pouco conhecidas pelas populações que mais necessitam do seu auxílio, como se verifica com a grande maioria dos comerciantes do mercado João de Almeida, os quais, pese embora a sua necessidade de apoio para maior integração e inclusão social, raramente conseguem esse auxílio através das instituições competentes. Quando questionados sobre o recurso a instituições públicas ou privadas de apoio social, dos 250 comerciantes inquiridos apenas 2% refere ter recorrido, ainda que raramente, a uma instituição de apoio social, 43,6% declara que nunca recorreu à ajuda de instituições de apoio social, tanto públicas quanto privadas e 54,4 refere recorrer a ajuda de outras instituições de apoio social, conforme discriminado na tabela número 52.

Tabela 57. Recurso a instituições públicas e privadas

Recurso a instituições de apoio social públicas e privadas	Percentagem	Percentagem acumulada	Percentagem Valida	Percentagem V. acumulada
Sempre	0,0	0,0	0,0	0,0
Na maior parte das vezes	0,0	0,0	0,0	0,0
Raramente	5,0	5,0	2,0	2,0
Nunca	109	114	43,6	55,6
Outras	136	250	54,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Os 54,4 inquiridos que referem o recurso a outras instituições de apoio social apontam maioritariamente, as igrejas católicas e protestantes como as instituições de apoio social que mais procuram, em Angola, na província da Huíla, município do Lubango, a igreja tem um papel importante na vida do cidadão, considerada desde a independência e

formação do Estado parceira social para promoção do desenvolvimento do bem-estar das comunidades, instituição esta que tem prestado apoios de natureza variada, em áreas como alimentação, vestuário, apoio psicológico e emocional, educação, procura de emprego e integração social, a um grande número de famílias que a ela recorrem para sobreviver.

Os dados obtidos a partir da observação participante e das entrevistas confirmam esta tendência. A entrevistada número 10 (E.10) refere: “... eu não sei nada dessas instituições ...(...) desses sítios que dão apoio nas pessoas nunca fui lá pedir nada ... aqui mesmo sempre vivi sem ajuda de ninguém (...) o pouco que tenho é mesmo do trabalho de todos os dias (...) muito trabalho sem ajuda de qualquer instituição (...) nem mesmo do governo não temos ajuda (...) só nas eleições é que recebemos umas camisolas do MPLA e da UNITA deram muitas no nosso bairro (...) também recebemos mantas e outras coisas (...) mas nunca procurei, eles é que vieram dar ... (...) quem tem mesmo ajudado de vez em quando é a nossa igreja quando as coisas não estão mesmo boas é na igreja que costumo pedir ajuda (...) o nosso pastor sempre ajuda com o que precisamos (...) lá qualquer um que precisa ajudam (...) principalmente se sempre cumpriste sempre com o pagamento do dízimo (...) nunca falhaste a ajuda sempre chega (...) com comida roupa e vão mesmo na tua casa (...) se estás doente ou tens uma desgraça ...”

O papel da igreja em Angola tem sido importante na luta e combate à pobreza, no município do Lubango ela tem reunido recursos no sentido de prestar auxílio aos seus membros e a todos os que a ela recorram que, conquanto insuficiente, socorre muitas famílias que sem este se encontrariam em situações muito piores do as que se encontram atualmente.

8.3.3 - Recurso às práticas/estratégias tradicionais de solidariedade e ajuda mútua (kixikila, Kilapi, ndjuluka, okupahula e ekuta)

As práticas ou estratégias tradicionais de solidariedade e ajuda mútua fazem parte do quotidiano dos habitantes do município do Lubango, e são adotadas pelos comerciantes do mercado João de Almeida como um recurso para ganhar a confiança da clientela e dos fornecedores de mercadoria, para conquistar uma rede e grupo de apoio que envolve indivíduos cujos laços para além de familiares se estendem à afinidade e à partilha, com o propósito de fazer face às adversidades que surgem durante exercício da sua atividade comercial no mercado, como por exemplo doença, perda da mercadoria, dificuldades em angariar novas mercadorias, auxílio em caso de longas ou curtas ausências.

Quando questionados sobre o recurso a estratégias tradicionais de solidariedade, verificamos que 47,6% dos inquiridos recorrem à okupahula, 30,4% recorrem ao kilapi, 10,8% à kixiquila, 6,8% à okuta e apenas 4,4% recorrem a ondjuluka.

Tabela 58. Recurso a estratégias de solidariedade "tradicionais "

Estratégias de solidariedade	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Kixiquila	27	27	10,8	10,8
Kilapi	76	103	30,4	41,2
OndjuluKa	11	114	4,4	45,6
Okupahula	119	233	47,6	93,2
Okuta	17	250	6,8	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Ao contrário dos resultados obtidos pelo inquérito que apresentam a okupahula como a principal estratégia de solidariedade utilizada pelos comerciantes, os dados obtidos através das entrevistas, apresentam o kilapi como a estratégia de solidariedade mais utilizada pelos comerciantes do mercado João de Almeida. Esta diferença de resultados é explicada pelo facto dos comerciantes não olharem para okupahula como uma estratégia de solidariedade isolada, pois pelas suas características — estratégia de solidariedade que integra ações relativas a situações de desgraça ou calamidade que afete familiares, parentes, ou amigos — é praticada por quase todos os comerciantes do mercado, normalmente em simultâneo com outras estratégias de solidariedade.

A partir da observação verificámos que a okupahula é uma prática utilizada no dia-a-dia de trabalho dos comerciantes, sem exclusão do recurso a outras práticas ou estratégias de solidariedade e ajuda-mútua que normalmente a acompanham, tais como o kilapi, a ekuta, a ndjuluka, utilizadas de forma complementar no sentido de minimizar os prejuízos, maximizar benefícios e agilizar os resultados. Como refere a entrevistada número oito (E.8): “ o que mais faço é o kilapi (...) a ondjuluka faço com a minha filha (...) não aquela ondjuluka que fazíamos no campo, mais aqui também nos ajudamos muito ... a kixikila também faço com a minha filha e com a minha cunhada, terminámos de fazer a semana passada (...) para o mês que vem vamos começar ... outra (...) a minha filha comprou um fogão a gás com forno (...) e eu guardei algum dinheiro para

emergência ... a okupahula é todos dias não tem como ... sempre que alguém necessita tens de estar pronto para ajudar seja com o que for (...) se um colega precisa de ajuda tens de ajudar (...) nas horas da desgraça o importante é ajudar mesmo que a tal ajuda (...) for pouca ... o que tens de fazer é ajudar ... para quando precisares também te estenderem a mão ... tens de ter responsabilidade para com os outros que estão a precisar ... aqui na praça eu sempre ajudo as colegas e elas também me ajudam (...) quando fico doente apoiam a minha filha que vem vender ... quando tenho óbito os mais chegados aparecem em casa sempre com alguma coisa (...) mesmo que seja só um litro de óleo para ajudar a cozinhar ...”

Daí que para muitos dos comerciantes a akupahula, mais do que uma estratégia de sobrevivência, é um modo de vida, uma forma de estar e fazer as coisas, um costume enraizado e presente no quotidiano dos comerciantes do mercado João de Almeida e dos habitantes locais.

8.4 - Mercado informal e feitiçaria

O feitiço é um tema presente no dia a dia das populações angolanas e da província da Huíla, município do Lubango. De uma forma ou de outra, todos acabam por ouvir falar de feitiço nos vários palcos da vida social ou através dos meios locais de comunicação social, que nos últimos anos têm divulgados atos ligados ao tema da feitiçaria, passo a citar: de crianças acusadas de feiticeiras por irmãos tios ou primos e de indivíduos que recorrem a feitiçaria para solucionar problemas do seu quotidiano. O feitiço faz parte da cultura das populações locais que por motivos diversos recorrem ao feiticeiro em busca de soluções, que se esperam rápidas, para resolução dos seus problemas, não sendo os comerciantes do mercado João de Almeida exceção. Assim, tal como a população local em geral, estes procuram o feiticeiro na tentativa de resolver problemas diversos relacionados com a sua situação laboral no mercado — perda de clientes, perda de mercadoria, procuram aumentar o capital e obter maiores rendimentos.

8.4.1 - Crença em feitiçaria

Embora o tema da feitiçaria seja tabu para os comerciantes, que dificilmente sobre ele abordam abertamente, principalmente perante um estranho, foi possível obter algumas informações através do inquérito e das entrevistas, assim como através da observação participante.

No que concerne a crença em práticas de feitiçaria, dos 250 inquiridos 92,8% refere crer em práticas de feitiçaria, 4,4% exibe algum ceticismo, e apenas 2,8% declara não acreditar na feitiçaria e suas práticas.

Tabela 59. Percepção sobre a crença em práticas de feitiçaria

Crença	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Sim	232	232	92,8	92,4
Não	7	238	2,8	95,2
Talvez	11	250	4,4	100
Total	250		100	100

Fonte: Autora (2020)

A partir da observação pudemos constatar que, embora não o manifestem abertamente, quase todos os comerciantes exibem comportamentos relacionados com as suas crenças na prática de feitiçaria. Verificámos ser muito comum os comerciantes praticarem pequenos rituais no início e fim do exercício da atividade comercial, que creem afastar a inveja e o mau olhar e prevenir possíveis ataques de feitiço, como por exemplo uma oração antes do início da atividade comercial, entoar certos cânticos que consideram afastar os demónios e os maus espíritos, colocar sal na banca antes do colocar em cima desta a mercadoria para comercialização, varrerem a banca antes do início da atividade comercial e guardarem a vassoura ao contrário, gesto este que os comerciantes acreditam afastar qualquer feitiço que lhes tenha sido dirigido, principalmente a tala, ou ainda a inveja e o mau olhar, tanto de outros comerciantes como de clientes.

O resultado das entrevistas não difere dos resultados obtidos a partir do inquérito, a tabela número 55 contém trechos retirados das entrevistas efetuadas aos comerciantes do mercado João de Almeida, os quais espelham o conhecimento e a crença dos entrevistados em práticas de feitiçaria.

Dos entrevistados apenas o número oito (E.8) revelou ter alguma dúvida sobre a sua crença ou não crença, na prática de feitiçaria, todos os outros acreditam e revelam que o tema da feitiçaria faz parte das suas vivências quotidianas desde tenra idade.

Tabela 60. Conhecimento/Crença em práticas de feitiçaria

Vendedores	Conhecimento	Crença
E.1.	“Feitiço não sei porque ainda nunca procurei, com a graça de Deus ... (...) ouvi que há pessoas que vão lá procurar o tal feitiço ... para resolver os problemas da vida ...	“Sim acredito ... só não acredito os malucos, já vi cada coisa nessa vida (...) só tenho que acreditar ... (..)
E.2.	“As pessoas sempre falam sobre feitiço, eu e as colegas ... falamos de casos de pessoas que procuram feitiço ... na minha igreja na IEZA ...costuma aparecer umas senhoras ... pedem perdão dizem que querem voltar para o bom caminho ... deixar essas coisas do feitiço ...”	“Temos de acreditar se nesse mundo as coisas boas estão à vista as coisas más andam no escuro, é preciso você saber onde tens de procurar as coisas se não é problema ...onde andas tens de saber ...
E.3.	“Lá na minha terra sempre tem esses problemas as crianças acusadas que são feiticeiras, as tais pessoas que procuram feitiço para ficar com muitos bois ...”	“Acredito muito, por isso evito ... “
E.4.	“... é difícil não ter pelo menos ouvido falar de feitiçaria se não de um familiar pelo menos de amigos e vizinhos esse assunto sempre aparece em alguma fase da nossa vida (...) ...”	“Acreditar não sei mais se as pessoas falam é porque qualquer coisa deve existir, não acredito nem descredo é complicado ... (..).”
E.5.	“... tive de levar a minha mulher no adivinho ele disse que tinham lhe feito feitiço, todos os bebês... nasciam mortos e que se não desfizéssemos o tal feitiço continuaria a matar os filhos na barriga dela (...) nos tratámos e depois encontrámos na nossa casa uma bola cheia de uns paus ossos e cabelos ...”	“Não tem como não acreditar, feitiço existe minha filha, quem te falar que não, assim não te gosta, quer para você ficar sem se proteger ... na inocência para te preparar algo ...”
E.6.	“Nasci no Norte sabe que lá estas coisas são fortes, ...lá é perigoso (...)... feitiço onde nasci é do conhecimento geral não tem ninguém adulto ou criança que não ouviu falar ...” Não uso nada mais, se usasse também não falava ...”	“Acredito! na minha família já tive parentes que sofreram com feitiço, e parentes que procuraram feitiço, essas coisas estão aí mesmo, se você procurar você encontra até mesmo aqui no João...(..).”
E.7.	“... ontem uma senhora da minha igreja foi confessar que fez feitiço para o marido parece que ele andava muito, cada dia com uma mulher...”	“Acredito porque já ouvi muita coisa até mesmo na igreja onde as pessoas fazem oração o pastor costuma a falar das irmãs e dos irmãos que devem deixar de procurar feitiço, ... (..).”
E.8.	“Já ouvi falar mais nunca dei muita importância ... (..).”	“Não sei se acredito ou não mais tenho as minhas dúvidas ... (..)... Também nem acredito ... (..) ...”

E.9.	“...já ouvi falar de muita coisa, da vizinha que voava à noite para ir fazer as suas coisas em Luanda, da moça que põe cobra lá em baixo, da vizinha que vira gato e chora na tua porta a chamar a morte (...)...”	Penso que acredito ... ouvi muitas histórias e já vi muita coisa acontecer tem pessoas que ficam com os clientes das outras, tipo o mel lhes acompanha (...) tem pessoas que fazem o teu dinheiro desaparecer você a ver (...) ...”
E.10.	“Tem muito dessas coisas na nossa terra na Humpata ..., e principalmente as crianças que são acusadas de feitiçeira, (...) ...”	“...se você tá ver o vizinho está a falar que lhe fizeram feitiçaria e te mostra as coisas que o tal feitiço lhe fez você tem que acreditar (...) porque você tá a ver ... (...)...”
E.11.	“Eu sou do município da Chibia lá sempre tem muita gente que vai a adivinhar para saber se alguém lhe fez feitiço (...) sempre, muita gente vão no Soba Grande lá têm muitos feitiçeiros (...) ...”	“Na minha vida toda sempre ouvi falar de feitiço não tem como não acreditar (...) são coisas que existe mesmo quando não estás a ver ...”
E.12.	“Sempre ouvi falar de feitiço (...) é muito comum ... escutar relatos no trabalho com os colegas, com amigos e até mesmo familiares que contam histórias que ouviram ou viram sobre feitiçaria ...”	“Em África as coisas são complicadas quando se trata de feitiço ainda que tenhas dúvidas, ainda que penses que não acreditas (...) ... há coisas que te fazem pôr em causa tudo o que pensas e imaginas (...)”
E.13.	“Todos dias aparece alguém a acusar alguém de feitiçeiro aqui mesmo no João se não acusa diretamente fala com outra pessoa (...) ...”	“É impossível não acreditar lá minha terra essas coisas são levadas muito a sério não é como aqui, lá essas coisas trazem grandes desgraças (...) ...”
E.14.	“Uma pessoa sempre sabe dessas coisas porque os outros te contam falam e você aprende ...”	“Penso que nesse mundo tem feitiço e não podemos fazer nada temos de aceitar e se proteger ...”
E.15.	Sou curandeira, os medicamentos tradicionais sempre têm dois lados um lado que cura e um lado que prejudica... eu curo e não aceito usar as plantas para fazer mal, mais tem aqueles curandeiros que usam as plantas ... para maldade (...) esses são os tais feitiçeiros que trazem a maldade no mundo ... (...).	“Acredito! porque muita gente me procura para fazer feitiço eu respondo sempre que só sei curar e não sei fazer outras coisas ...”

Fonte: Autora (2020)

8.4.2 - Conhecimento sobre prática de feitiçaria

Foi solicitado aos 232 comerciantes que referiram ter conhecimento de práticas de feitiçaria que mencionassem como ou a partir de quem tomaram conhecimento destas práticas. Destes 60% refere ter tomado conhecimento através de familiares, 22,8% através de amigos, 11,2% refere ter tomado conhecimento através de outros meios, e apenas 6% afirma ter tomado conhecimento a partir de conhecidos.

Tabela 61. A partir de quem tomou conhecimento sobre práticas de feitiçaria

Como tomou conhecimento sobre práticas de feitiçaria	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Familiares	139	139	60,0	60,0
Amigos	53	192	22,8	82,8
Conhecidos	14	206	6,0	88,8
Outra	26	232	11,2	100
Total	232		100	

Fonte: Autora (2020)

Os resultados das entrevistas não diferem muito dos resultados obtidos a partir do inquérito, a maior parte dos entrevistados refere ter tomado conhecimento de práticas de feitiçaria no seio familiar, a partir de um familiar próximo ou afastado, familiares em segundo grau ou que residam em regiões distantes com os quais convivem apenas em encontros sazonais

A entrevistada número dois (E.2) refere: “costumo a ouvir falar de feitiço desde muito pequena ... (...) na minha casa meus pais sempre conversavam de um familiar que estava a ser acusado de feiticeiro ... ou de uma vizinha feiticeira, havia sempre (...) essas conversas, principalmente quando chegavam as minhas tias dos municípios (...) elas conversam muito sobre as pessoas que tinham sofrido ou sobre as pessoas que tinham sido acusadas de feiticeiras ... um vizinho que o filho morreu e o irmão é que mandou fazer feitiço (...) outras vezes contavam da vizinha que chorava todos os dias à noite na mesma hora ... sobre o gato que mataram os miúdos afinal era a vizinha que virava gato à noite para ir visitar a casa das outras ... eu sempre escutei muitas histórias de feitiço ... da tia que morreu de tala nas mãos ... na minha família escuta-se muito coisas sobre feitiço ... mesmo na nossa igreja também (...) sempre que o pastor manda as pessoas que fazem feitiço se arrepender aparece sempre algumas que se confessam (...) dizem que estão arrependidas ... o pastor diz que Deus perdoa e que todos os irmãos da igreja ... também podem perdoar ... (...) eu não acredito que elas se arrependem mesmo de verdade ... são fingidas, muitas dizem que largaram o feitiço só para disfarçar e continuar a fazer maldade ... e conseguir as coisas que querem sem esforço ...”

8.4.3 - Conhecimento de locais de prática de feitiçaria

Durante o período em que decorreu a observação participante, constatámos que, pese embora os comerciantes afirmarem não ter nunca tido qualquer ligação à prática de atos de feitiçaria e garantirem nunca a eles terem recorrido para resolução dos seus problemas pessoais, admitem quando questionados ter deles conhecimento. Segundo os dados do inquérito, 78% dos inquiridos afirma ter conhecimento de locais onde são praticados atos de feitiçaria, 12,8% afirma não o ter e 9,8% refere talvez conhecer.

No mercado João de Almeida quase todos os comerciantes conheciam ou sabiam onde se situa pelo menos um local dedicado à prática de feitiçaria. Os mesmos admitem ter conhecimento indireto de tais locais por ouvir dizer, através de familiares, amigos, colegas de trabalho ou mesmo desconhecidos. Um ou outro reconheceu excecionalmente já lhe terem mostrado, ou já ter estado nas suas proximidades, mas nenhum deles concedeu ter já frequentado ou procurado um local para prática de feitiçaria em seu benefício ou de outrem, alegando os que os procuraram ter sido apenas por curiosidade, para saber onde fica, ou para acompanhar um amigo ou familiar.

Tabela 62. Conhecimento de locais de práticas de feitiçaria

Se Conhece locais de prática de feitiçaria	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem válida acumulada
Sim	195	195	78,0	78,0
Não	32	227	12,8	90,8
Talvez	23	250	9,2	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Embora exista no município do Lubango um certo tabu em volta da questão da feitiçaria, assiste-se nos últimos anos uma certa popularização da mesma, que ocorre em simultâneo com a dos adivinhos. Locais que eram antigamente considerados secretos e de difícil acesso são hoje mais facilmente localizados, embora não tenham perdido todo o mistério e misticismo que os envolve, já é comum ver habitantes locais a conversar sobre a sua existência, mencionando inclusive a sua localização, como é o caso do Dombe grande na província de Benguela ou o caso do eumbo do soba grande no município da

Chibia, província da Huila, local este onde é possível encontrar vários adivinhos em plena atividade em simultâneo.

O resultado obtido através das entrevistas aos comerciantes do mercado João de Almeida, reforçam os resultados obtidos através dos inquéritos, pois quase a totalidade dos entrevistados confirmam conhecer locais de prática de feitiçaria, referindo a entrevistada número dez (E.10): “ ... aqui na nossa província tem muitos lugares onde podes pegar feitiço, eu sempre escuto (...) as pessoas falar de um lugar no Quipungo outro na Humpata e ainda existe também um que fica no município de Kaluquembe ... (...) o feiticeiro que vi mesmo o lugar ... é aquele que fica lá, na nossa terra na Humpata. Um pouco mais à frente ... tem um feiticeiro (...) mas esse feiticeiro responde no soba grande da Chibia ... (...)... é o soba grande que tira teima ... quando as coisas não estão a funcionar ... é lá onde você pode queixar para resolverem o teu problema ... “

8.4.4 - Práticas de feitiçaria como recurso, para angariação de clientela

No mercado João de Almeida as acusações de feitiçaria por parte dos comerciantes são constantes, algumas das quais tivemos a ocasião de testemunhar durante a observação participante.

Apesar de existir uma maior abertura sobre o tema, poucos são aqueles que aceitam abordar ou simplesmente tocar no assunto, e muito menos os que reconhecem ter alguma vez recorrido à feitiçaria para fazer face às adversidades da vida e aos problemas que vão surgindo durante o exercício diário da atividade comercial. No entanto todos os dias ocorrem no mercado acusações de prática de feitiçaria entre os comerciantes por roubo de clientes ou dinheiro, ou ainda por situações de infortúnio (perda de mercadoria, doenças) que impedem ou dificultam o exercício da atividade comercial e reduzem os ganhos.

Todavia, quando questionados sobre o conhecimento de comerciantes que tenham sido acusados de praticar feitiçaria 47% respondeu que não tem conhecimento, 32,8% que tem, e 20,2% respondeu que talvez tenha conhecimento. Ora, sendo que as acusações têm um carácter eminentemente público, a percentagem muito baixa (32,8%) de comerciantes que admitem frontalmente ter conhecimento destas comoções reflete o tabu que se faz sentir em todos os estratos sociais em relação ao tema feitiçaria, e mais ainda o medo de falar abertamente sobre esta matéria.

Tabela 63. Conhecimento de Comerciantes acusados de prática de feitiçaria

Se tem conhecimento De comerciantes acusados de praticar feitiço	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem Acumulada
Sim	76	76	32,8	32,8
Não	109	185	47	79
Talvez	47	232	20,2	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Os dados obtidos a partir das entrevistas não vão de encontro aos dados obtidos a partir do inquérito nesta questão, pois todos os entrevistados referiram conhecer alguém que já tinha sido acusado de feitiçaria, mesmo que estas acusações tenham sido infundadas ou não tenham sido confirmadas. No entanto acreditamos que a discrepância entre os dados obtidos através do inquérito e das entrevistas se torna pouco significativa se somarmos os resultados do inquérito referentes aos comerciantes que afirmam conhecer alguém que já foi acusado de praticar feitiçaria àqueles que referem que talvez tenham conhecimento, num total de 53%, uma maioria quando comparado com aqueles que negam ter tal conhecimento. Por último, há que salientar que foram conseguidos bons laços com os entrevistados que poderão estar na origem de uma maior abertura nas respostas, impossível de alcançar através de um simples inquérito.

Também a observação participante nos permitiu analisar com maior sensibilidade os resultados obtidos através do inquérito referente a esta questão, uma vez que durante a mesma presenciámos um elevado número de acusações de feitiçaria entre os comerciantes, todas elas públicas, expondo claramente aos olhos do povo tanto o acusado quanto o acusador, por vezes com tal alvoroço que a intervenção das forças policiais se tornou necessária. Assim, acusado e acusador passavam a ser conhecidos por quase todos os outros comerciantes que trabalhavam na mesma zona de comercialização sendo um e outro por uns defendido e por outros acusado, discriminado e excluído, marginalizado mesmo, terminando toda esta agitação apenas com a confirmação da inocência do acusado, que a não se verificar, força este a, por pressão social, mudar-se para uma nova zona de comercialização.

A entrevistada número quinze (E.15) refere: “ ... não tem como não conhecer, aqui todos podem ser acusados de feiticeiro ... todos os dias tem alguém que quer acusar o outro ... sempre alguém acaba mesmo sendo acusado ... temos tido muitos problemas desse tipo (...) na semana passada ... a minha colega de bancada ... que vende (...) ao meu lado foi

acusada (...) ela não sabe porque que lhe acusaram (...) mas foi acusada (...) teve de ir responder na administração (...) depois lhe obrigaram a ir tirar a teima (...) porque a outra que lhe acusou disse que tinha mesmo a certeza que ela era feiticeira (...) é algo que anda a acontecer sempre (...) qualquer vendedor mesmo vê (...) não precisa ser muito atento ...”.

Quando questionados se já foram vítimas de feitiçaria por parte de outros comerciantes, dos 232 comerciantes que responderam ter conhecimento sobre praticas de feitiçaria 24,6% dos inquiridos responde afirmativamente, 34% negativamente e 41,4% dos inquiridos confessa-se incerto.

Tabela 64. Comerciantes vítimas de feitiçaria

Resposta	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Sim	57	57	24,6	24,6
Não	79	136	34,0	58,6
N/ tenho certeza	96	232	41,4	100
Total	232	100		

Fonte: Autora (2020)

A entrevistada número treze (E.13) a esse respeito refere: “ Eu já sofri feitiço mais de uma vez a primeira vez fiquei muito doente quase morri (...) era muito nova ... era criança ... a família de casa (...) conta que foi um tio irmão do meu pai ele sempre vivia a ... matar os sobrinhos para poder (...) ter dinheiro fácil (...) ele comeu muitos sobrinhos até (...) o filho mais velho ele comeu (...) morreu quando tinha quinze anos ... eu graças a Deus sobrevivi mais fiquei sempre com problemas na perna direita (...) estás a ver ... essa minha perna, não se vê muito bem, (...) só mesmo se olhares com muita atenção, é mais pequena que a perna esquerda (...) aqui mesmo na praça a situação que passei também não foi fácil ... os clientes me fugiam o dinheiro que ganhava ... não comprava nada só desaparecia ...(...) outras vezes nem conseguia encontrar ... guardava no pano quando olhava para tirar (...) dar troco nas clientes, “wabwuila chá” (expressão utilizada para exprimir surpresa por um acontecimento inesperado) o dinheiro foi (...) até hoje não sei quem me colocou feitiço (...) até mesmo o adivinho onde fui para me tratar (...) disse que o feitiço que me puseram era muito forte (...) porque nem mesmo ele conseguia saber quem meteu (...)... ele disse que era alguém que vendia mesmo aqui no mercado (...) alguém que eu conhecia e que eu gostava e confiava ... mas disse que não era a minha

amiga (...) era outra pessoa que não conseguia ver quem era (...) mas que podia me ajudar a se tratar até ficar boa ...”

Quando questionados sobre o uso de amuletos para proteção, dos 250 comerciantes inquiridos 74,4% refere que faz uso de amuletos para proteção, 18,4% que utiliza outro tipo de proteção e apenas 7,2% declara não recorrer a qualquer tipo de objetos para proteção. Os dados obtidos durante a observação participante e as entrevistas sugerem que estes 18,4% dos inquiridos que respondem usar outra proteção diz respeito a comerciantes que acreditam que devem confiar na proteção divina e a comerciantes que acreditam ter o “corpo fechado”³³ ou seja creem estar protegidos por ter realizado rituais da medicina tradicional como que incluem banhos com ervas e sangue de animais entre outros.

Através da observação participante foi-nos possível constatar que os comerciantes utilizam para proteção sua e de seu negócio ossos de animais amarrados à cintura, ou em forma de colar ou pulseira feita com uma corda em pano ou pele de animais, ou ainda uma pequena bolsa em pele de animais ou tecido contendo no interior pequenos objetos com pedras, paus, ossos, folhas de plantas medicinais amarrada à cintura ou ainda, no caso das senhoras, amarrada ao pano que vestem, em qualquer dos casos colocada de forma a ser imperceptível a outrem.

Tabela 65. Uso de objetos de proteção

Usa objetos de proteção	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem V. acumulada
Sim	186	186	74,4	74,4
Não	18	204	7,2	81,6
Outra	46	250	18,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

8.4.5 - Recurso à medicina tradicional

Os angolanos recorrem desde tempos imemoriais à medicina tradicional, a qual é ainda hoje, também para muitos indivíduos da província da Huíla e do município do Lubango, a única forma de fazer face a situações de doença, acreditando ainda muitos cidadãos locais na existência de doenças não tratáveis pela medicina convencional, ao que acresce a falta de conhecimentos ou meios económicos para recurso a medicina convencional.

³³ Comerciante com o “corpo fechado” é o comerciante que acredita estar protegido por um poder sobrenatural que impede que o proteja de todos os males inclusivo da enveja ou feitiços lançados por qualquer pessoa.

Os hospitais locais não são acessíveis à população de todas as localidades, e os que existem não possuem muitas vezes os meios e recursos necessários para o tratamento de diversas doenças, o que obriga os indivíduos a procurar alternativas, sendo a medicina tradicional uma delas.

A diretora provincial da saúde na Huíla no discurso de abertura das celebrações do dia mundial da saúde proferiu que “na província da Huíla a medicina tradicional acaba sendo quer nas cidades quer nas zonas rurais a salvação para um grande número de pessoas que residem tanto na cidade como nas zonas rurais que carecem de recursos económicos para recorrer à medicina convencional, recursos para fazer face à compra de medicamentos e arcar com as despesas hospitalares, ainda que sejam apenas de alimentação ...” ().

Quando questionados sobre o recurso a medicina tradicional, 96,4% dos 250 inquiridos — a sua quase a totalidade — declarou ter já recorrido à medicina tradicional, enquanto apenas 2,4% confirmou o recurso a outras formas de tratamento e 1,2% afirmou não ter ainda recorrido à medicina tradicional para tratamento de doenças.

Tabela 66. Recurso a medicina tradicional

Recorre a medicina tradicional	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Sim	241	241	96,4	96,4
Não	3	244	1,2	97,6
Outra	6	250	2,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Não obstante serem figuras distintas que desempenham papéis diferenciados na sociedade, o feiticeiro e o quimbanda confundem-se muitas vezes no imaginário coletivo dos comerciantes do mercado João de Almeida, tal como a observação nos permitiu constatar. Os comerciantes, como aliás o povo em geral, acreditam que o quimbanda pode exercer igualmente o papel do feiticeiro, pois este é um curandeiro e quem tem o poder de curar a doença tem também, caso o deseje, o de a provocar, pois tem para tal os conhecimentos necessários. Porém, se qualquer um pode ser feiticeiro, apenas alguns são chamados a desempenhar o papel de curandeiro, e enquanto o feiticeiro é temido, excluído e muitas vezes discriminado, o curandeiro é amado e aceite pela comunidade, que o vê como alguém que pratica o bem, alguém necessário ao bem-estar dos indivíduos. Daí que grande parte dos comerciantes do mercado, assim como a comunidade em geral,

encare com naturalidade o recurso a um curandeiro para tratamento dos problemas de saúde que possam ser tratados pela medicina tradicional, como também dos resultantes de situações de feitiço que, segundo os entrevistados, não encontram cura na medicina convencional.

Tabela 67. Uso de objetos para proteção. /Recurso a medicina tradicional

Vendedores	objetos para protecção	Recurso a medicina tradicional
E.1.	“Não posso responder, não vou dizer nem sim nem não fica assim ... “	“Sim no curandeiro já fui, tinham-me colocado tala ... no caminho de casa, a tal ferida não tava curar nem no hospital ... tive que procurar um curandeiro ...”
E.2.	“Tenho algo não posso falar é quê, mas tenho algo uso para me proteger contra o mau olhado no negócio ...”	“Já procurei curandeiro, fui procurar em Caluquembe, por causa da minha filha mais velha que parece que o demónio lhe possuiu, andámos em todas as igrejas, desconseguimos até que um irmão nos mostrou esse curandeiro ...”
E.3.	“... tem que se proteger da inveja e do mau olhado, se alguém falar que não tem protecção não sei, (...) mas a maioria anda com protecção ...(.).”	“Sempre vou primeiro nos curandeiros, no hospital é difícil, só se o curandeiro desconseguir então procuro o hospital ...ele mesmo fala isso é doença trazida pelos brancos ... doença dos brancos você vai no hospital ...”
E.4.	“Nada essas coisas não são boas não tenho mesmo nada, a única coisa é a minha fé e força para trabalhar, essas coisas não acredito que funcionam ...(.).”	“Já procurei o curandeiro tradicional, tinha dor de peito e as pernas também doíam muito, fui no hospital nada ... passaram uns comprimidos mas não melhorei ... fui no curandeiro ... nunca mais tive esses problemas ... (.).”
E.5.	Esse fio ... no pescoço foi feito por um curandeiro para proteger esse velho do mau olhado e das coisas más desse mundo (...) essa é a minha protecção ... quando morrer vão me enterrar junto com ela ...	“No curandeiro sempre tenho de ir, agora na velhice a pessoa têm muitas doenças, mesmo aqui no João as senhoras que vendem os medicamentos tradicionais (...) é como ir no hospital ...”
E.6.	“... (...) tenho corpo fechado por causa da minha mãe que procurou protecção para seu filho (...) ... (.). Não uso nada mais, se usasse também não falava essas coisas se guarda ... não podemos ficar a falar se não perde o efeito ... (...) ... o que uso é algo simples algo que me deram na minha avó quando era pequena, dantes amarrava na cintura agora como estou mais velho fiz um colar (...) também ando sempre com a imagem da nossa senhora ... (...) mãe dos pobres e dos desamparados, levei no nosso pároco para benzer porque assim a protecção (...) fica mais forte ...	No médico tradicional tenho ido, algumas coisas não é preciso procurar no hospital (...) no tal hospital você sempre encontra muito cheio, te atendem mal..., no tratamento tradicional o curandeiro te conhece sabe mesmo esse é o fulano filho da mana fulana ... (.).

E.7.	“Não uso nenhum objeto mas costumo tomar banho com os paus para afastar o mau olhado e a inveja das colegas ... (...) e costumo guardar umas ervas para afastar o mau olhado na trouxa de roupa (...) e debaixo do lugar onde vendo ...”	“Eu própria costumo a comprar algumas coisas tipo o pau de Borututu e Challenne, faço eu própria em casa para tratar as crianças, no curandeiro fui acompanhar uma irmã ... tinham lhe colocado tala mas graças ao senhor conseguimos ir atempo no curandeiro ... (...).”
E.8.	“Não a minha igreja não permite essas coisas sou do sétimo dia, sabe como é, é proibido adorar coisas, objetos estátuas, essas coisas (...).”	“Sim já recorri à medicina tradicional, sabe ... para cuidar das pessoas as coisas do hospital ajudam pouco as nossas ervas ajudam mesmo muito ...”
E.9.	Tenho a minha proteção (...) do jeito que o mundo anda temos de nos proteger (...) aqui no mercado tem muito feitiço (...) muita gente com inveja, se queres vender bem (...) sem problemas tens de procurar alguma forma (...) ... de afastar os feiticeiros, o mau olhado e a inveja ...	“Costumo usar ervas para as senhoras, as nossas ervas tipo o Chenguete, ajudam a segurar o marido em casa ... (...) os banhos funcionam porque tenho feito normalmente, ... ajudam também depois do parto ...”
E.10.	“Tenho a minha proteção contra mau olhado..., mas não posso falar ... isso não é feitiço é algo bom, para proteção ... algo que vais buscar no curandeiro (...) de confiança ... alguém que sabe bem como fazer (...) uma proteção forte ...	“...sempre vou no curandeiro, ainda nunca fiquei doente de ir no hospital ... a pessoa no hospital não sabe como vão te atender ... (...) ... eu, ainda nunca fui no hospital, não tive necessidade ...”
E.11.	“Tenho essa pulseira a minha mãe é que meteu no meu pulso para afastar o mau olhado das pessoas ... (...) ando sempre com ela nunca tirei ... até da morte já escapei fui salvo (...) graças a essa proteção (...) das doenças que sempre passam do feitiço (...) sem essa proteção não sei ...”	“O nosso médico é mesmo o curandeiro tradicional, no hospital é difícil chegar, sempre procuramos curandeiro ...”
E.12.	“Não uso nada por enquanto ando mesmo assim com fé nos homens e acreditando que apesar de tudo ainda sou boa pessoa, não há motivos para alguém ser tão mau assim comigo ... quem não deve não teme.”	“Ao médico tradicional ... nunca fui mas minha mulher compra muitos desses paus e folhas que vendem na rua e ... naquela ervanária ... da N`gola para tratar as crianças, ela, e até eu ... (...).”
E.13.	“Não tenho nada agora, dantes tinha (...) tirei por um tempo porque precisei de retirar ..., mas assim que puder (...) quero arranjar forma de lutar contra o mau olhado ... (...) a inveja, quero voltar a ter proteção ...	“Já fiz tratamento no médico tradicional, tem doença que no hospital não cura, por exemplo a mina tradicional, não adianta procurar médico no hospital vais morrer”
E.14.	“... tenho, estou à espera quando for na minha terra vou ver se consigo alguma proteção, nesse negócio com os fiscais sempre a tua traz é preciso ...”	“No médico tradicional já fui, mesmo aqui no João tenho uma senhora que sempre que estou doente ela é que me trata ...”

E.15.	Isso que estou a te contar é segredo não se fala (...) mais eu uso um saquinho pequeno com paus e ervas contra o mau olhado amarrado na barriga ... (...) ...”	“Eu sou curandeira tenho de ser a primeira a usar os remédios, uso para mim e para as minhas crianças e o meu marido também todos quando estão doentes eu é que lhes trato ...(...)...”

Fonte: Autora (2020)

A Tabela 58. Recurso a estratégias de solidariedade "tradicionais ". reúne um conjunto de trechos retirados das entrevistas dos comerciantes do mercado que espelham a sua opinião sobre o uso de objetos para proteção e o recurso à medicina tradicional para o tratamento de problemas ou doenças cuja origem é atribuída ao feitiço.

8.5 - Perceção dos comerciantes sobre o mercado

Exercer atividade comercial no mercado informal não é uma tarefa fácil, exige muitas horas de trabalho e dedicação absoluta, não permite férias nem licenças de trabalho. Para a grande maioria dos indivíduos que optam por esta atividade no mercado João de Almeida, os ganhos diários é que garantem as necessidades básicas para a sobrevivência diária dos seus agregados familiares, um dia sem exercer atividade comercial pode significar um dia sem uma refeição. E, contudo, muitos são os indivíduos no município do Lubango que optam pelo exercício da atividade comercial no mercado João de Almeida.

Segundo dados recolhidos a partir da observação participante e das entrevistas, existe no mercado João de Almeida um significativo número de comerciantes que nunca exerceram outro tipo de atividade profissional e que nunca realizaram a sua atividade comercial num outro local. A justificação para este fenómeno residirá no facto de muitos dos comerciantes deste mercado serem antigos deslocados de guerra que chegaram ao município do Lubango quando ainda eram crianças, cujas famílias perderam bens materiais e humanos, muitas vezes o membro responsável pelo sustento do agregado. A resultante desestruturação das famílias deixou as crianças desprotegidas, à mercê da sorte ou de parentes cuja situação económica e social na altura também era débil, conjuntura esta que lhes roubou a possibilidade de frequentar a escola e adquirir assim uma formação.

Quando questionados se já exerceram atividade comercial num outro mercado ou espaço comercial, dos 250 inquiridos 46,4% respondeu que sim, 43,2% respondeu negativamente e 10,4% respondeu de outro modo.

De entre os comerciantes que afirmaram nunca ter exercido atividade comercial num outro local ou espaço comercial (43,2%), a sua quase totalidade sempre residiu em

localidades geograficamente muito próximas do mercado João de Almeida, sendo os bairros, Comercial, Bula-Matady, Micha os mais mencionados pelos comerciantes como os da sua residência.

Tabela 68. Se já exerceu atividade num outro mercado

Exercício de atividade num outro mercado ou espaço	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem valida	Percentagem V. acumulada
Sim	116	116	46,4	46,4
Não	108	224	43,2	89,6
Outra	26	250	10,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Relativamente aos anos de exercício de atividade no mercado João de Almeida, dos 250 inquiridos 36,8% afirmou exercer a sua atividade comercial no mercado João de Almeida há sete (7) a nove (9) anos, 24,8% há 10 a 12 anos, 17,6% há quatro (4) a seis (6) anos, 10% há um (1) a três (3), 6% há menos de um (1) ano e apenas 4,8% afirmou exercer atividade comercial no mercado João de Almeida há mais de treze (13) anos.

Através dos dados obtidos a partir das entrevistas, podemos perceber que o tempo de exercício de atividade comercial entre os comerciantes no mercado João de Almeida varia muito, se encontram comerciantes que exercem a sua atividade há mais de 20 anos, outros a praticam-na há menos de um ano ou mesmo há apenas alguns dias. No entanto, os dados obtidos indicam que quase 90% (89,2%) exercem a sua atividade profissional no mercado num período que oscila entre 1 e 12 anos. Assim, apesar alguns comerciantes permanecerem no mercado por um longo período de tempo, o João — como é por vezes carinhosamente denominado — é também um local onde se verifica uma forte tendência para uma renovação constante do seu tecido populacional, chegando todos os dias novos indivíduos para dar início à sua atividade comercial, assim como também todos os dias um número significativo de comerciantes abandona o exercício de atividade comercial no mercado rumo a outros horizontes, a outras oportunidades. Este facto prende-se com a existência de uma grande quantidade de comerciantes esporádicos e sazonais, bem como comerciantes que utilizam o mercado como um espaço de transição profissional enquanto esperam por oportunidades de trabalho em áreas do mercado formal, como se verifica entre os recém-formados, jovens que concluíram o ensino medio técnico profissional, e os recém-licenciados em diversas áreas.

Tabela 69. Anos de exercício de atividade comercial no mercado

Anos	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem V. acumulada
Menos de 1 ano	15	15	6,0	6,0
De 2 a 3 anos	25	40	10,0	16,0
Entre 4 a 6 anos	44	84	17,6	33,6
Entre 7 a 9 anos	92	176	36,8	70,4
Entre 10 a 12 anos	62	238	24,8	95,2
13 ou mais anos	12	250	4,8	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Para muitos indivíduos o mercado João de Almeida começa por ser uma escolha para exercício de atividade a curto prazo, porém acaba por se tornar num local de exercício de atividade a médio ou longo prazo. Os comerciantes do mercado João de Almeida, principalmente aqueles que possuem um lugar de exercício de atividade comercial fixo, possuem quase todos mais de três anos de exercício de atividade. Embora o mercado receba todos os dias um grande número de novos comerciantes, estes começam por exercer atividade comercial ambulante, esporádica ou sazonal, sendo que destes poucos ou apenas alguns acabam por se fixar de forma permanente.

O entrevistado número quatro (E.4) refere:

“ ... quando comecei a trabalhar aqui no mercado não tinha a intenção de permanecer ... comecei por ajudar a minha esposa (...) fui vendo que aqui no João era possível ganhar alguma coisa (...) aos poucos fui vendo que tipo de negócio podia fazer (...) alguma coisa que me permitisse ganhar um pouco mais (...) aos poucos fui ganhando gosto pelo mercado (...) habituei-me às pessoas ao barulho (...) quando reparei (...) os anos já tinham passado as crianças cresceram (...) e eu ainda continuo aqui na luta (...) mas no principio era para ser um trabalho provisório (...) era para ser um biscate e não algo permanente (...) mesmo a minha mulher, sempre lutei para ela procurar trabalho noutra lugar (...) agora já não importa (...) esse é o nosso trabalho ...”

A tabela número setenta contém um conjunto de trechos retirados das entrevistas aos comerciantes do mercado que ilustram a opinião dos mesmos sobre o João de Almeida.

Tabela 70. Percepção dos comerciantes pelo mercado

Vendedores	Gosta de trabalhar no mercado do João	Considera o João um bom lugar para exercício da sua atividade
E.1.Vendedor de peças para automóvel	“Não gosto mas estou cá há muitos anos, criei raízes e a pessoa se acostuma perante as necessidades. Gostar, não gosto! Estou aqui porque ao longo dos últimos anos esse mercado deu de comer às pessoas da minha casa ... respeito ... não tenho vergonha de estar aqui ... mas não posso falar que gosto ...”	“... aqui o mercado não tem condições, tem lixo, fica à beira da estrada, não tem casas de banho em condições, mas o lugar é bom fica perto da cidade tem cliente ... (...) ...”
E.2.Vendedora de peixe	“Estou cá a vender faz tempo, tenho amigas, tenho família aqui, recebo carinho de todas que vendem, mesmo com a luta pelos clientes as confusões o João é muito importante ... quando não venho é porque não sei ... gosto de vender aqui...”	É um sítio que está bom, aqui fica próximo das casas, as pessoas chegam muito rápido, mas o lixo é de mais, as pessoas são muitas tem lugar que não andam a apanhar lixo, agora mesmo na lixeira já tem muitas pessoas a vender ... isso não é bom ...
E.3.Vendedora de produtos agrícolas	“... tem muito lixo, de resto é aqui que vendemos. Gostar ou não, o importante é o trabalho de todos os dias ... aqui estamos firmes ...”	“...aqui é um bom lugar eu aqui estou bem ...”
E.4.Vendedor de mobília importada	“Nesta praça renasci como pessoa, conquistei coisas que não conseguiria só com o meu trabalho no estado, não posso deixar de gostar, ajudo muita gente e também sou ajudado com frequência. O João salvou minha vida ...”	“não é o melhor lugar do mundo para trabalhar, mas é o que temos, não tem jeito ...”
E.5.Vendedor de mobília nacional	“...tenho 51 anos e uma grande parte das pessoas que vendem aqui sabem quem sou. Aqui ganhei o respeito das pessoas e a dignidade da minha família, esta praça com os seus altos e baixo nunca me abandonou de verdade ... gosto, gosto mesmo desse sítio de todas as pessoas ... dá qui ...”	“... Sim considero, com todas as dificuldades trabalhar aqui não é mau, as pessoas andam em cima umas das outras, os carros quase já não conseguem passar na estrada ... ninguém sabe onde o mercado termina ..., mas estou bem aqui ...”
E.6. Vendedor de roupa nova	“...virei homem nessa confusão, aqui aprendi a arranjar maneira de viver sozinho, ganhar o meu próprio dinheiro, sinto muito bem aqui na companhia de todas as pessoas que hoje são uma família grande pra mim ... todos ajudaram, a me dar educação, conselhos ... eu estou feliz aqui a trabalhar ...”	“... aqui se trabalha bem, tem muita confusão, mas devagar o negócio anda ...”
E.7.Vendedora de fardo/ roupa usada	“Não gosto, mais também não viverei sem o João, estou muito habituada é o meu trabalho já faz tempo que ando nessa vida ...”	“...bom lugar não é com certeza, tem muita poeira, não tem casa de banho em condições o lixo está em tudo lado é difícil ... o que vale é que é fácil chegar aqui, mesmo quando vens de outra província ...como Namibe ou Benguela ...”

E.8.Vendedora de sapatos para senhora, do fardo/usados	“Se não gostares de estar aqui não aguentas essa vida. Com o tempo ganhamos raízes iguais ao do embondeiro que se fixam no chão com uma força tão grande que ainda que a pessoa quer sair daqui não consegue, ficas agarrada às pessoas, às coisas e ao próprio lugar. Gosto de estar aqui ... hoje eu sou o João, todos os dias que carrego minha trouxa na cabeça eu sou o João ...”	“É um bom lugar ... o problema é que ficou pequeno, cada dia chega sempre mais um coitado que a vida empurra até chegar aqui ...”
E.9.Vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postiço	“Sou muito feliz por ter esta barraca aqui no João, posso dizer que tenho meu trabalho, ajudo a cuidar dos meus filhos. Esse mercado me deu muita coisa: amigos, inimigos e também família ... gosto muito do mercado do João ... (...) ...”	“...fica na cidade o que ajuda muito com os transportes. Eu passo aqui a maior parte do meu tempo... aqui o lugar é bom para trabalhar, mas o que gostaria era de melhorar as condições, dos próprios vendedor, se não é mesmo bom ...”
E.10.Vendedora de farelo, massango, massambala	“Acostumei com as colegas, as amigas, é um trabalho que dá para aguentar. Aqui é bom porque como a praça é grande os clientes aparecem ...”	“... sim aqui está bom para pessoa trabalhar os clientes não falta ... aqui está bom ...”
E.11.Vendedor de sacos, fósforos, palitos, folha de louro, caldos culinários	“Não gosto muito porque algumas pessoas ficam a pensar que és ladrão. É muita gente, isso me complica um bocado (...) gosto mais da praça lá na minha terra tem poucas pessoas ...”	“Não sei muito bem é difícil porque aqui a pessoa vende, mas na minha terra é mais bom tem poucas pessoas e tem pouco lixo ... lá é que é bom ...”
E.12. Vendedor de bens alimentares industrializados em contentor de 40 pés	“apreendi a gostar do mercado do João, o lixo, as águas sujas, a desorganização, as pessoas amontoadas umas nas outras, ... os cheiros nauseabundos, o cheiro a fruta, a peixe, os sons do movimento dos carros e o gritar dos vendedores a anunciar os seus produtos, hoje fazem parte do meu dia-a-dia, fazem parte da minha existência, (...) o João é a minha casa (...)”	“A localização é muito boa, aqui chegam pessoas de vários lugares, algumas até de outras províncias e fica mesmo quase no centro da cidade ... por outro lado existe o problema do excesso de vendedores o lugar tornou-se pequeno ... é se melhoraremos as condições não deixa de ser ...”
E.13.Vendedor de material elétrico	“(...) sempre que o dinheiro acaba consigo um Kilapi, é como se diz "no João se você procura você encontra", aqui tenho companheiros de luta, todos dias com chuva sol lutamos juntos para cuidar dos filhos eu hoje pertenço a essa praça, tudo que tenho sai daqui (...)”	“Este é sem dúvida o melhor lugar para vender qualquer coisa aqui na cidade, vem gente de muitos lugares, dos municípios e outras províncias ... mas o problema é que o mercado esta cada vez mais pequeno, o lixo, para não falar dos vendedores que parecem formigas, aumentam todos os dias ...”
E.14.Vendedor de medicamentos <u>industrializados</u>	“... (...) estão aqui os teus vizinhos de barraca e colegas de negócio que temos os mesmos problemas que ficam contigo (...) são uma família que você tem por isso o João é um lugar que está no meu coração, o tempo que estou aqui vive muitas coisas e ajudei muito a minha família (...) não quero um dia ter de deixar o João (...)”	“É um bom lugar, mas precisa de organização. Muita gente ... esse mercado esta fora de controlo ... até tem praça dentro da praça ...”

E.15.Vendedora de medicamentos naturais	“No início não gostava muito (...) por causa da forma como as pessoas estão organizadas, parece que cada um não sabe onde está e a pessoa quando chega se perde no meio de tantas coisas. Era complicado, ficava muito atrapalhada (...) mais hoje estou muito habituada, as colegas são como família ... (...)”	“Aqui é bom para vender tem muitas pessoas, sempre tens cliente ...”

Fonte: Autora (2020)

8.5.1 - Percepção dos comerciantes sobre a permanência no exercício de atividade comercial no mercado João de Almeida

Durante a observação participante percebemos que o mercado João de Almeida, apesar das dificuldades que apresenta (acesso, congestionamento das vias de circulação, falta de espaço para circulação de pessoas e veículos, falta de saneamento básico, fraca segurança), é para os comerciantes mais do que apenas um local de compra e venda de produtos, um local de trabalho, e de obtenção de rendimento para sua subsistência e de suas famílias. O mercado passou a fazer parte da vida dos comerciantes que encaram os espaços de diversas formas, como local de trabalho, local de lazer, de encontros e reencontros, de desabafos, ou de desenvolvimento de laços afetivos. O mercado passou a fazer parte da vida quotidiana dos comerciantes que se sentem parte do mesmo, sentem pelo João um apego como se de sua casa se tratasse.

Quando questionados sobre o interesse em permanecer no mercado João de Almeida, dos 250 inquiridos 73,2% respondeu que gostaria de continuar, 20,4% respondeu que talvez gostaria e apenas 6,4% dos inquiridos respondeu que gostaria de deixar o mercado João de Almeida para exercer atividade comercial num outro local.

Para grande maioria dos comerciantes deixar o mercado para exercer atividade comercial num outro local é sinónimo de desenraizamento, de desterro, é perder parte da sua maneira de ser e de estar na vida e com a vida, é deixar para trás grande parte de sua história de vida vivida e sentida.

Tabela 71. Percepção do interesse dos comerciantes pela permanência no mercado

Interesse em permanecer no mercado a exercer atividade	Frequência absoluta	F. Absoluta acumulada	Percentagem válida	Percentagem V. acumulada
Sim	16	16	6,4	6,4
Não	183	199	73,2	79,6
Talvez	51	250	20,4	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

As entrevistas realizadas traduzem o apego que os comerciantes têm pelo local e, assim como os resultados do inquérito, manifestam o desejo dos mesmos de fazer seu o espaço onde exercem a sua atividade comercial.

A entrevistada número dois (E.2) refere: “... estou cá a vender faz tempo (...) muito tempo, ganhei raízes ... tenho amigas, tenho família aqui (...) recebo carinho de todas que vendem, mesmo com a luta pelos clientes, as confusões. O João é muito importante na minha vida (...) é aqui que passo todos os dias, é aqui que costumo comer, só não costumo dormir (...) quando não venho, fico preocupada ... não sei, sinto falta de estar aqui, (...) estou muito acostumada a vender aqui todos os dias ...”

Tabela 72. Razões da escolha do mercado

Razões	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem V. acumulada
Gosto do mercado	31	31	12,4	12,4
É o mais conhecido	19	50	7,6	20,0
É o maior mercado	22	72	8,8	28,8
Tem muitos clientes	45	117	18,0	46,8
Vivo próximo	99	216	39,6	86,4
Influência de conhecidos	34	250	13,6	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Quando questionados sobre a razão da escolha do mercado João de Almeida para a prática da atividade comercial, 40%, dos inquiridos citou a proximidade do mesmo à sua residência, 18% afirmou que a sua escolha se prende com o elevado número de clientes que o visitam, 14% declarou que a sua opção se deve à influência de conhecidos, 12% referiu gostar do mercado, 9% indicou ter escolhido este mercado por ser o maior da região, e finalmente 8% declarou que escolheu o mercado João de Almeida por este ser o mais conhecido da cidade.

Os resultados obtidos com as entrevistas aos comerciantes, confirmam os resultados do inquérito, pois a maioria respondeu que escolheu exercer atividade comercial no mercado João de Almeida por este se situar na cidade, ser de fácil acesso, ter muitos clientes e por ser próximo do local da sua residência. A opção dos comerciantes pelo mercado João de Almeida tenta conjugar um conjunto de fatores de forma a minimizar os custos com transporte de pessoas e mercadorias e potencializar assim a maximização dos rendimentos obtidos com o exercício da atividade comercial.

8.5.2 - Gosto pelo exercício de atividade

Apesar do exercício de atividade comercial no mercado informal João de Almeida ter para grande maioria dos comerciantes, surgido como uma imposição ditada pelas necessidades da vida e pela falta de alternativas de empregabilidade em áreas do mercado formal, aqueles aos poucos aceitam o trabalho como vendedores do mercado informal e ganham gosto pelo exercício desta atividade. Para uns é a primeira e única atividade profissional que desempenharam ao longo da vida.

Quando questionados sobre a possibilidade de exercer outro tipo de atividade, dos 250 comerciantes inquiridos 64,4%, quase dois terços, respondeu que gostaria de exercer outro tipo de atividade, 18,8% manifestou incerteza e 16,8% afirmou que não gostaria de exercer outro tipo de atividade.

Tabela 73. Possibilidade de exercer outro tipo de atividade

Exercício de outro tipo de atividade	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem V. acumulada
Sim	161	161	64,4	64,4
Não	42	293	16,8	81,2
Talvez	47	250	18,8	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Relativamente à possibilidade de um dia vir a exercer outro tipo de atividade, a resposta dos comerciantes entrevistados é bastante heterogénea, varia de acordo com a situação em que cada um dos comerciantes se encontrava no momento em que foi realizado o trabalho de campo, de recolha de dados, nomeadamente se já possuía outra atividade para além da de comerciante, se já havia trabalhado em outra atividade, se era alfabetizado, se ainda frequentava a escola, se possuía habilitações académicas ou profissionais, se era proprietário dos bens comercializados, se o capital investido era elevado ou baixo, se era proprietário de armazéns, lojas ou paga-jás. Entre os entrevistados que desempenhavam uma atividade no mercado formal em simultâneo com a atividade de comerciante no mercado informal João de Almeida, prevalece a vontade de desempenhar apenas a atividade exercida no mercado formal, caso essa oferecesse condições que garantissem um rendimento capaz de assegurar a sustentabilidade do seu agregado familiar. Já para aqueles que experimentaram sem sucesso uma atividade no mercado formal e exerciam no momento das entrevistas apenas uma atividade comercial informal no mercado João de Almeida, dedicar-se a uma atividade no mercado formal estava fora de questão, posto que, segundo os mesmos, esta oferecia um rendimento insuficiente para fazer face às necessidades básicas dos seus agregados familiares. Também entre aqueles comerciantes que não possuem habilitações académicas e profissionais, prevalece a ideia de continuar a exercer atividade comercial no mercado informal, alegando que o tipo de emprego disponível no mercado formal para indivíduos com poucas ou nenhuma habilitações profissionais ou académicas e falta de experiência profissional, os salários são insatisfatórios e as horas de trabalho excessivas. Finalmente, entre aqueles comerciantes que nunca exerceram qualquer atividade laboral no mercado formal de emprego, prevalece a vontade de um dia poder desenvolver uma atividade laboral no mercado formal, sendo que para muitos destes comerciantes — frequentemente com poucas habilitações que frequentam o ensino para adultos em horário noturno, ou recém-formados do ensino médio ou do primeiro ciclo do ensino superior que nunca tiveram acesso a um trabalho no mercado formal — ser funcionário público, exercer atividade no mercado formal é um sonho a ser perseguido. Relativamente à questão do interesse dos comerciantes em permanecer no exercício de atividade comercial no mercado informal, 35,6% respondeu afirmativamente, 28,8% negativamente e 23,6% manifestou incerteza quanto ao interesse em permanecer ou não no exercício de atividade comercial informal.

Tabela 74. Interesse pela permanência no exercício de atividade comercial

Interesse em permanecer no exercício de atividade comercial	Frequência	Frequência acumulada	Percentagem válida	Percentagem V. acumulada
Sim	89	89	35,6	35,6
Não	72	161	28,8	64,4
Não tem certeza	59	220	23,6	88,0
Não responderam	30	250	12,0	100
Total	250		100	

Fonte: Autora (2020)

Os dados obtidos através da observação e das entrevistas vão de encontro aos resultados obtidos com o inquérito, uma vez que foi possível constatar que um grande número de comerciantes pretende continuar a apostar no exercício de atividade comercial no mercado informal João de Almeida como forma de obtenção do rendimento necessário ao sustento de suas famílias. A este respeito a entrevistada, número três (E.3) refere:

“... eu não aprendi a fazer muita coisa ... não sei fazer esses trabalhos nas empresas (...) nunca trabalhei (...) para o MPLA (...) eu não sei outra coisa, só vender aqui na praça (...) mesmo que o tal emprego viesse me encontrar (...) eu não podia ir porque não sei fazer mais nada (...) fico sempre a vender aqui as minhas coisas da lavra (...) batata-doce, cenoura como são coisas para comer as pessoas comprem sempre (...) nem que for só um pouco (...) eu tenho mesmo de continuar com este trabalho (...) para poder dar de comer às crianças (...) vou vender sempre até o dia que Deus permitir ...”

Tabela 75. Percepções sobre o gosto dos comerciantes pela atividade comercial

Gosto pela atividade	Frequência	Percentagem	Percentagem acumuladas
Gosto	106	42,4	42,4
Gosto muito	52	20,8	63,2
Gosto pouco	49	19,6	82,8
Não gosto	37	14,8	97,6
Outra	6	2,4	100
Total	250	100	

Fonte: Autora (2020)

Quando questionados sobre o gosto pela atividade comercial 42,4% refere que gosta de exercer atividade comercial informal, 20,8% refere que gosta muito, 19,6% refere que gosta pouco e 14,8% refere que não gosta de exercer a atividade de comerciante informal.

Particularmente digno de nota é que 82,8% dos inquiridos declarou gostar, em maior ou menor grau, da sua actividade comercial no Mercado João de Almeida.

Considerações finais

Não obstante a economia informal sempre ter existido em paralelo com a economia formal, é digno de nota que, segundo a bibliografia existente, se verifique em África um crescimento daquela a partir dos meados do século XX, com especial realce para África subsaariana, onde a economia informal tem vindo, desde os anos 70 do século passado para cá, a ganhar relevo e perenidade devido a um conjunto de fatores amplamente conhecidos, como sucessivas guerras, catástrofes naturais, crises económicas, sendo este setor económico responsável pelo emprego de mais de 50% da população ativa que não trabalha no o sector agrícola.

Angola não é entre os países do continente negro uma exceção, o país apresenta uma grande parte da sua população ativa no setor informal da economia, desempenhando uma grande parcela da população a sua atividade em mercados informais, vulgo praças, como são denominados pelos habitantes locais.

Após uma pesquisa inicial, apercebemo-nos que existem alguns estudos sobre a economia informal em várias regiões do mundo, com especial realce para os países da América latina e os Estados Unidos da América. Encontram-se também alguns estudos sobre os países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP) embora ainda em quantidade reduzida. Em Angola estudos existentes sobre a economia informal têm na sua quase totalidade por objeto Luanda, a capital do país. Carlos Manuel Lopes é o autor que mais se evidencia com várias publicações, sendo as suas obras livros *Roque Santeiro — Entre a Ficção e a Realidade* e *Candongueiros e Kupapatas* as mais conhecidas. Sobre a província da Huíla, a segunda mais populosa de Angola, e o município do Lubango, palco da nossa investigação, não existem ainda pesquisas ou estudos publicados sobre a economia informal.

Contudo assim como um pouco por todo o país e a sua capital, a Huíla e o município do Lubango foram afetados por um conjunto de fatores entre os quais queremos citar i) guerras sucessivas, pela independência e posteriormente civil, que levaram a um intenso movimento migratório de pessoas das zonas mais atingidas para as cidades, contribuindo assim para o aumento da população residente em áreas citadinas e suas periferias; ii) catástrofes naturais, como secas prolongadas e inundações que conduziram igualmente a fluxo migratório de indivíduos que se deslocaram das zonas rurais para as cidades em demanda de melhores condições de vida; iii) crises económicas acompanhadas de uma desvalorização vertiginosa da moeda resultantes da aposta do país num único recurso — o petróleo — política esta que criou entraves ao investimento

em áreas chave para o desenvolvimento social e económico como a agricultura, a indústria e o turismo, criando sérios atrasos ao processo de diversificação da economia e contribuindo de forma cíclica para o aumento vertiginoso do número de desempregados; iv) uma gestão fortemente centralizada que contribuiu para o aumento das assimetrias regionais. O mercado informal surge assim como recurso, como uma alternativa para a massa populacional em idade ativa que se encontra em situação de desemprego, emprego precário, subemprego ou ainda em empregos cujos rendimentos são incapazes de satisfazer as necessidades básicas dos agregados familiares, contribuindo o mercado informal especialmente para mitigar a pobreza, a exclusão social e suas consequências. A teoria dos campos de Pierre Bourdieu dá-nos as bases para olhar para o mercado João de Almeida como um campo cuja autonomia depende da estrutura do capital económico. É um espaço onde se desenrolam lutas pelo poder entre dominados e dominantes, campo onde existem lutas de interesses, mas também onde se estabelecem acordos e parcerias, relações de solidariedade e interajuda, com uma dinâmica interna própria, com fronteiras simbólicas e com regras próprias que limitam o seu território e os seus agentes. Observou-se que o mercado é um espaço estruturado de posições estabelecidas pelos agentes que o integram, cuja estrutura é atribuída pelas relações de força daqueles que lutam pela hegemonia no seu interior.

À luz das teorias de Marx, Weber e Bourdieu foi possível perceber o mercado como um espaço socialmente estratificado, permeado por diferenciações entre os seus agentes, baseadas em critérios ligados ao *habitus* e ao seu contexto (critérios sociais de diferenciação) bem como em critérios materiais económicos. Contrariamente à ideia que se tem comumente de que o mercado é constituído por indivíduos que têm como uma característica comum a pobreza, percebemos que o mercado informal João de Almeida é um espaço heterogéneo e extremamente estratificado, permeado por agentes das diferentes classes sociais — ricos, classe média e pobres — que interagem no seu interior. Não podemos, todavia, deixar de mencionar que estes agentes pertencem maioritariamente às classes mais desfavorecidas e enfrentam uma série de dificuldades quotidianas para se manter como comerciantes ativos com alguma estabilidade em termos de obtenção de rendimento, de forma a fazer face às necessidades básicas de subsistência.

Os resultados deste trabalho permitem fazer a ponte entre o quadro teórico e a experiência empírica. Neste contexto, e de acordo com o que se depreende deste estudo, em face de situações adversas de vulnerabilidade relacionadas com a falta de rendimentos para satisfação das suas necessidades, os indivíduos não se acomodam, empreendem esforços no sentido de enfrentar os problemas. O mercado informal, pelas suas características de fácil integração, não exigência de habilitações profissionais ou

acadêmicas e muito menos de experiência profissional, e por último de poucas necessidades de investimento, apresenta-se como uma estratégia para a obtenção ou aumento de rendimentos conforme a situação socioprofissional de cada um. O contributo da economia informal não se cinge à dimensão económica, contribui também para a manutenção da coesão e estabilidade social. A partir do trabalho de campo podemos constatar ainda, que em muitos dos casos de indivíduos entrevistados ela contribui para a construção de laços de solidariedade e pertença “... bem como revela a sua capacidade de manter uma integração familiar e comunitária que em caso de necessidade suporta uma efetiva capacidade de mobilização das redes de sociabilidade” (Afonso, Gonçalves e Ferreira, 2015: p. 40).

A partir das entrevistas foi possível compreender que os comerciantes que exercem atividade no mercado João de Almeida, por conta própria ou de outrem, estão cientes da precariedade que o exercício de atividade na economia informal envolve, das situações de vulnerabilidade laboral a que estão expostos, sem acesso à proteção social, situação inconciliável com um estado de providência, e reconhecem que estão excluídos do mercado formal de trabalho, fato este que dificulta o seu processo de inclusão social. “...Para um trabalhador da economia informal, a ausência de proteção face ao desemprego, à doença, mas também face a situações como a parentalidade ou o envelhecimento, constitui frequentemente uma fonte significativa de adversidade verificando-se, neste sentido, uma incapacidade de exercício de direitos de cidadania fortemente correlacionados com o emprego ...”(Afonso, Gonçalves e Ferreira, 2015: p. 40). Daí que, conquanto para grande parte dos comerciantes fixos o exercício de atividade comercial diária, forneça os meios necessários para a satisfação das necessidades básicas diárias e tenha contributos positivos para estabilidade socioeconómica dos seus agregados familiares, estes consideram o exercício de atividade profissional no mercado formal uma situação laboral desejável com a qual sonham, e almejam para si e principalmente para os seus filhos quando expressam as suas expectativas profissionais futuras.

Percebemos a partir da análise dos dados que as mulheres constituem a maior parte dos comerciantes que exercem atividade no mercado informal João de Almeida, sendo, contudo, as atividades por estas exercidas as que menor investimento de capital requerem. Estas diferenças fazem-se sentir na escolha e exposição dos produtos comercializados, sendo que, principalmente entre as classes mais altas de comerciantes do mercado, os homens — por deterem mais capital investido — são também os que mais ocupam posições de proprietários de estabelecimentos comerciais, enquanto que nas classes mais baixas a diferença se verifica na escolha dos produtos comercializados, tendendo as mulheres a dedicar-se maioritariamente à comercialização de produtos

provenientes da agricultura ou à venda a retalho de peixe fresco e seco. Já entre a classe média, as diferenças não se fazem tanto sentir, possuindo normalmente homens e mulheres um capital idêntico, tendendo assim a comercializar o mesmo tipo de mercadorias.

A partir análise dos dados percebemos que, para a maior parte dos comerciantes, o mercado permite satisfazer apenas as necessidades básicas quotidianas, mas para um grupo menor este permite a realização de projetos a curto médio e longo prazo, principalmente para aqueles que possuem elevado capital ou estabelecimentos comerciais.

Em Angola, assim como no município do Lubango, o governo tem tratado a economia informal como um problema a ser resolvido, mas mais do que um problema, a economia informal é um espaço onde os atores locais desenvolvem e canalizam a sua criatividade e sua capacidade empreendedora que a nosso ver poderia ser dirigida no sentido de beneficiar a comunidade. É necessário que o governo local desenvolva uma estratégia no sentido de mitigar as dificuldades dos trabalhadores do setor da economia informal que assente não só na luta por um mercado de trabalho mais inclusivo, de políticas mais flexíveis capazes de integrar e absorver os trabalhadores da economia informal, mas também em apoios adequados aos rendimentos das famílias mais carenciadas e à oferta de mais serviços de qualidade visando a eficiência e eficácia da sua atuação, de modo a beneficiar as populações em todas as localidades.

Obviamente demasiados percursos poderiam ser seguidos, conquanto este tenha sido aquele que mais despertou a nossa curiosidade, vontade e necessidade de escrutinar os fenómenos relacionados com a rendibilidade das famílias.

Em investigações futuras será necessário abordar mais profundamente algumas questões como a do género, e incluir outras como o caso da comunidade nhaneka-nkhumbi e as suas especificidades como comerciantes do mercado informal, tema que, pela sua importância, abrangência e especificidade merece ser tratado separadamente.

Bibliografia

ACNUR. (2008). *Avaliação do Programa de Reintegração de Refugiados do ACNU Rem Angola*, Geneva: ACNUR.

Abreu (2007). "Sector informal, microfinanças e empresariado nacional em Moçambique", *Caderno de Estudos Africanos*, nº 9, PP. 39-54.

Africa progress Painel (2013). Equity in Extratives: Stewarding Africa's natural resources for all, consultado a 22/05/2018 em <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources>.

Afonso, Ó., Gonçalves, N., & Ferreira, H. (2015). "Economia informal e exclusão social", PDF, consultado a 17/05/2019, em <https://www.fep.up.pt/RePEc/por/obegef/files/wp038.pdf>

Albuquerque, J. A. Guilhaon (1995). "Michel Foucault e a teoria do poder", *Tempo Social*. São: USP.

Alexandro Portes, M. C. (1989). *A economia Informal: Estudos em Países Avançados e menos Desenvolvidos*. (Jonh Hapkins ed). USA: University press Baltmor.

Almeida, I. M. (2003). "Familia e Proteção Social", *Perspectiva*, pp. 109-122.

Almeida, J. F. (1994). *Exclusão social fatores e tipos de pobreza em Portugal*, Oeiras: Celta.

Altuna, R. R. (1985). *Cultura Tradicional Bantu*, Luanda: Secretariado Arquidiocesano de Pastoral.

Alves P. C. e Rabelo, M. C. (1995). "Significação e Metáforas: Aspectos Situacionais no Discurso da Enfermidade", *Saúde e Comunicação*, São Paulo: Hucitet/Abraso, nº21, PP. 7-16.

Amaral, I. (1968). *Luanda estudo geográfico urbano*, Junta de Investigação do ultramar, nº 53, Lisboa: Biblioteca Nacional.

Amaral, I. (2005). *Importância da Economia Urbana em países da África Subsaariana*, Lisboa: Finisterra, pp.53-72.

AML (2010). *Relatório Económico e Social*, Angola: Lubango: Administração Municipal do Lubango

AML (2013). *Relatório de Atividades da administração Municipal do Lubango 2012*, Angola: Lubango: Administração Municipal do Lubango.

AML, (2015). *Relatório Económico e Social*, Angola: Lubango: Administração Municipal do Lubango.

AML, (2017). *Relatório Económico e Social - RES*, Angola: Lubango: Administração Municipal do Lubango.

AML, (2018). *Relatório Económico e Social do Municipio do Lubango*, Angola: Lubango: Administração Municipal do Lubango.

PREI, (2011). *Programa de Reconversão da Economia Informal*, Angola: Luanda: Ministério da Economia.

António, N. S. (2003). *Estrategias e Organização*, Lisboa: Silabo.

Antunes, R. (2010). " Os modos de ser da informalidade rumo a nova era da precarização", *In Configurações - Revista de Sociologia*, Braga: HUMUS/CICS_UM, nº7, pp. 47-59.

- Arendt H. (1979) *O que é a política*, (3ª ed.), Brazil: Bertrand.
- Barbosa, A. d. (2009). *De "sector" para "economia informal": Aventuras e desventuras de um conceito*, Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP.
- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*, Lisboa: Edições 70.
- Barreto, R. d. (1999). *Perspectiva Africana do Papel de Portugal em África in África século XXI. Os Desafios da Globalização e as Respostas do Desenvolvimento*, Lisboa: Sociedade de Geografia.
- Barth, F. (1996). *Construire le "macro" par le "micro", Fredrik Barth et la microstoria, in Jacques, jeux d'échelles*, Paris: Gallimond Seul.
- Basch, L. (1994). *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial predicaments, and Deterritorialized Nation States*, (2ª ed.), Gordon e Breach Lanhme.
- B. Covas, & Kazinets, R. S. (2007). *Tribes. Inc: The new world of tribalismo. In B. Cova, R. Kozinets & A. S. Shankar, Costumer Tribes*, Oxford: Elsiwier
- Bernardi, B. A. (1974). *Introdução aos Estudos Etno-Antropologicos*, Lisboa: Edições 70.
- Best, A. (2010). *Metodologia de Investigação em Ciencias Sociais*, São Paulo: Atlas.
- Best, J. W. (1972). *Como investigar en educacion*, (2. ed.), Madrid: Morata.
- BM. (2001). *Inquérito de Despesas e Receitas - IDR*, Banco Mundial .
- BM. (2006). *Inquérito Sobre Despesas e Receitas - IDR*, Banco Mundial.
- Boaventura, E. M. (2004). *Metodologia da Pesquisa: monografia, dissertação e tese*, São Paulo: Atlas.
- Bobbio, N. (1981). *Direito e Poder*, Brazil: Unesp.
- Bogdan, B. K. (1991). *Investigação em Educação*, Porto: editora.
- Bogdan, R. C. (2007). *Qualitative research for education: An introduction to theories and methods* (5th ed.), Boston: Pearson Education.
- Bonnewitz, P. (2005). *Primeiras lições sobre a sociologia de Pierre Bourdieu*, Petrópolis: vozes.
- Bornholdt E. A., H. S., & A., W. (1999). "Configuração e estrutura familiar: Um estudo comparativo entre famílias originais e reconstituídas", *PSICO*, nº 30, pp. 62-74.
- Bourdieu, P. (2011). *O Poder Simbolico*, Lisboa : Edições 70.
- Bourdieu, P. (1972). *Ésquisse d'une théorie de la pratique*, Paris: Librairie Droz.
- Bourgeois, L. V. (1902). *Ensaio de uma Filosofia da Solidariedade*, Paris: Librairie Droz.
- Borges W. (2003) *A família em Africa: estudos Antropologicos*, Paris: Karthala.
- Bowen, N. (2000). *Trader and Livelihood Strategies in post – conflict Zambézia province Mozambique*, London: London School of Economies and Political Science.
- Brito, I. d. (2008). " A Economia dos Conflitos Violentos em África". *Africanologia - Revista Lusófona de Estudos Africanos*, consultado a 12/08/2019, em <http://revistas.ulusofona.pt/index.php/africanologia/article/view/953>.

- Bromley, R. (1979). *The urban informal sector*, Oxford: Pergamon.
- Brown, R., & Forde, D. (1950). "*Parentesco e comunidade local entre os Nuer*", *Sistemas Políticos Africanos de Parentesco e Casamento*. Londres: Fundacao Calouste Gulbenkian.
- Bruschini, C., & Ardaillon, D. (1998). *Tesouro para estudos de gênero e sobre mulheres*, São Paulo: Fundação Carlos Chagas.
- Buguière, A. E. (1986). *História da Família: o Choque das modernidades: Asia, África, América, Europa*. (Vol. 3º Volume). Lisboa: Terramar.
- Burns, H.e Flam. (2000). *Sistemas de Regras Sociais*. Lisboa: Celta.
- Cacciamali, M. C. (2000). Globalização e processos de informalidade, *Economia e Sociedade*, (nº 14), pp. 153-174.
- Cacciamali, M. C. (2001). "Padrão de acumulação e processo de informalidade na América Latina Contemporânea: Brasil e México", *Economia e Sociedade*, (vol. 12, nº 1), pp. 9-18.
- Cacciamali, M. C. (1982). *Um estudo sobre o sector informal e formas de participação na produção*, São Paulo: Faculdade de Economia e Administração Universidade de São Paulo: Filipe.
- Cacciamali M. C. (2003) Sector Informal e urbano e Formas de Participação na Produção, São Paulo. IPE.
- Cacciamali, M. C. & T., C. B. (2002). *políticas públicas voltadas para o sector informal*, São Paulo: Filipe.
- Capecchi, V. (1999). "*The Informal Economy and the Development of Flexible Spacialization in Emilia-Romagna*", in Portes, A., Castells, M., Benton, L. (Eds), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, London: The Jonh Hoppkins Univesity Press.
- Carrara, S. (1994). *Entre Cientistas e Bruxos: ensaios sobre os dilemas e perspetivas da análise antropológica da doença*, São Paulo: Atlas.
- CEIC. (2015). *Relatório Económico de Angola*, Angola: Universidade Catolica.
- Centeno, L. (2006). *O trabalho não declarado em Portugal - Metodologias de abordagem e tentativa de definição*, Lisboa: DGEOP/MTSS.
- Charmaz, H. (2014). *Constructing grounded theory (2nd ed.)*, London: Sage.
- Charmes, J. (2000). *The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future, Paper presented at the Fourth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics*, Geneva: Delhi Group .
- CIDIC (2016). Centro de Investigação e Desenvolvimento Internacional do Canada: Canada: CIDIC
- Chichava, J. A. (1998). "O Sector Informal e as Economias Locais: Programa de Reforma dos Órgãos Locais", *Textos de Discussão*, Moçambique: Maputo, nº8, pp. 40-45.
- Chickering A., S. (1991). *The Informal Sector in the Philippines, The Silent Revolution*. San Francisco: Eds. International Center for Economic Growth.
- Chingala, A. (2011). *As experiencias do empreendedorismo feminino em Angola - Divisão do Fomento do emprego – INEFOP*, Angola: Luanda: Divisão do fomentode emprego .
- Cleps, G. D. (2009). "Informal Trade and Urban Space Production in Uberlândia", *Sociedade e Natureza*, nº 22, pp.327-339.

Comaroff, J., & Comaroff. (1993). *Modernity and its Malcontents: Ritual and Power in postcolonial Africa*, Chicago: University of Chicago Press.

Comaroff, J., & Comaroff (1999). *Occult economies and the violence of abstraction: notes from the South african*, Chicago: University of Chicago Press.

Corbion, J., & Strauss, A. (1998). *Noções básicas de pesquisa qualitativa: técnicas e procedimentos para desenvolver a teoria fundamentada*, EUA: Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

Costa, A. d. (1992). *Rearticulando gênero e classe social*, Rio de Janeiro: Rosa dos tempos.

Dahl, R. A., & Lindblom, C. E. (1976). *Politics, Econornics and Welfare*, Chicago: University of Chicago Press.

Dalton, M. (1967). "Preconceptions and methods in Men who manage", *In P. Hammond (ed.) Sociologists at work*, New York: Anchor, pp. 13-19.

Denninger, E. (1997). *Pessoa jurídica e solidariedade. Uma contribuição para a fenomenologia do Estado de Direito, com especial consideração pela teoria social de Max Scheler*. Berlin: Humboldt University of Berlin.

Dessen, M. A., & Polonia, A. C. (2007). "A Família e a Escola como contextos de desenvolvimento humano", PDF, consultado a 20/07/2020, em www.scielo.br/paideia.

Dessen-a, M. A., & Pereira-Silva, N. L. (2004). *A família e os programas de intervenção: Tendências atuais*, Porto Alegre: Artmed S.A.

Dewar, D., & Watson, V. (1990). *Urban Markets: Developing Informal Retailing*. Londres: Routledge.

De Boeck, F. D. (2000). " Le Deuxième Monde et les Enfants-sorciers", *Politique Africaine, Le Dossier Enfants, jeunes et politique*, nº. 80, pp.32-57.

De Boeck, F.D. (2005). *The divine seed: Children, gift and witchcraft i Democratic Republic of Congo*, Oxford: James Currey.

De Boeck, F. D. (2007). *At risk, as risk. Abandonment and care in word of spiritual insecurity*, Oxford: James Currey.

De Soto, H. D. (1994). *L'autr Sentier: La Revolution Informalle dans Tiers-monde*, Paris: La Découverte.

Dias, M. O. (2011). "Um olhar sobre a familia na perspetiva sistémica: o processo de comunicação no sistema familiar", *Gestão e Desenvolvimento*, nº 19, pp. 139-156.

Dinis, F. (2006). *Crescimento e Desenvolvimento Economico, Modelos e Agentes do Processo*. (2.ª ed), Silabo.

Direção Provincial da Cultura - *Arquivo Historico do Lubango*, Angola: Lubango.

DNCl. (2006). *Diagnostico do Comércio Interno e Medidas a Adoptar*, Angola: Luanda: Direção Nacional do Comercio Interno.

Dollar, D. (2001). "Globalization, Inequality and poverty since 1980", *Devolopment Research Group. World Bank*. Consultado a 16/9/2019 em <http://www.worldbank.org>. p. 142.

- Ducados, H. L., & Ferreira, M. E. (1998). *"O financiamento informal e as estratégias de sobrevivência económica das mulheres em Angola: a kixikila no município do Sambizanga (Luanda)"*. Lisboa: ISEG
- Douglas, M. (1982). *Risk and Culture*, Berkeley: University of California press.
- Drumontt, M. P. (1980). *Elementos Para Uma Análise do Machismo*, vol. 3, São Paulo: Perspectivas.
- Durham, D. (2000). "Youth and the social imagination in Africa: Introduction to parts 1 and 2", *Anthropological quarterly*, nº 7, pp.113-120.
- Enste, D. H., & Scheneider, F. (2005). "Shadow Economies: Size, Causes and Consequences", *Journal of economic Literature*, nº. 38, pp. 77-114.
- Edgar, D. (2009). *Globalization and Western bias in family sociology*, Oxford: Blackwell.
- Enste, D. H. (2010). "Regulation and Shadow Economy: Empirical Evidence for 25 OECD-Countries". *Constitutional Political Economy*, nº. 21, pp. 231-248.
- Esterman, C. (1960). *Etnografia do Sudoeste de Angola - Os povos não bantos e o grupo Étnico Nyaneca-Humbi*, Vol. II, Lisboa: Junta de Investigação do Ultramar.
- Evans-Pritchard, E. E. (1951). *Parentesco e Casamento entre os Nuer*, Oxford: Clarendon Press.
- Evans-Pritchard, E. E. (2005). *Bruxaria, Oráculos e Magia entre os Azande*, Rio de Janeiro: Zahar.
- Fatima, M.(2007). *Famílias e Resiliência no município da Humpata*. Lisboa: ISCTE.
- Fatima, M. (2012). *Populações Rurais na Huíla e Resiliência Social em Contexto de Guerra: o Caso do Município da Humpata (Sudoeste Angolano)*, Lisboa: ISCTE.
- Feliciano, J. F. (2002). Empresários e memória social: percursos em Moçambique", *Economia Global e Gestão*, nº 21 (Julho), pp. 29-41.
- Ferreia, N. F. (2002). *Dicionário de Casamento/ Divorcio e Temas Adjacentes*, Porto: Campo das Letras.
- Floresta, N. (2010). *Direitos das mulheres e injustiça dos homens*, Recife:Massangana.
- Fonseca, C. (2004). *Família Fofoca e Honra*, Porto Alegre: UFRCS.
- Fonseca, C. (2007). Família Reprodução e Parentesco: Algumas Considerações. *Cadernos Pagu*, nº. 29 (dezembro), pp. 9-35.
- Fortes, M. (1971). *Introducion in Gody (edicion) The devolopmental cycle in domestic group*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Foucault, M. (1994). *Dits e Ecris IVI-1954-1998*, Paris: Gallimard.
- Foucault, M. (1987). *Vigiar e Punir: Historias de Violência na Prisão*, Editora Vozes.
- Freire, A. (1998). *Estratégia*, Lisboa: Verbo.
- Frias, P. (1977). *Estratégias de Sobrevivência*, Temuco: Universidade Católica de la Santissima Concepción.
- Garcia L. e Quek F. (1997). *Qualitative Reserarch in information systems (time to be subjective)*, United Kingdon: Hughton street.
- Geschiere, P. (1997). *The Modernity of Witchcraft: politics and the occult in postcolonial Africa*, Virginia: University of Virginia Press.

- George, A., & Bennet, A. L. (2004). *Case studies and theory development. in the social sciences*, Cambridge: MIT Press.
- Ghassarian, C. (1999). *Introdução ao Estudo do Parentesco*, Lisboa: Terramar.
- Giddens, A. (2011). *Sociologia*, Lisboa : Fundação calouste Gulbenkian .
- Giddens, A. (2002). *O Mundo na Era da Globalização*, Lisboa: Presença.
- Giddens, A. (2004). *Sociologia*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Gikovate, F. (1989). *Homem: O Sexo Frágil*, MG: Editores Associados.
- Gil A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*, São Paulo: Atlas.
- GIL, A. C. (2010). *Como elaborar projetos de pesquisa*, (5ª.ed), São Paulo: Atlas.
- Gimeno, A. (2003). *A Família, o desafio da diversidade*, Lisboa: Instituto Piaget.
- Gorete, C., & Alexandre, E. (2013). *A Economia Informal em Angola:Caracterização do Trabalhador Informal*, Angola: Luanda: Osisa.
- Glaser, B. G. (2005). *"The grounded theory perspective III: Theoretical coding*, New York: Aldine Publisher Company.
- Godoy, A. S. (Mar/Abril de 1995). "Introdução a pesquisa qualitativa e as suas possibilidades", *Revista de administração de empresas*, nº. 35, pp. 57-63.
- Goldani, A. M. (1993). "As famílias no Brasil contemporâneo e o mito da desestruturação", *Cadernos Pagu*, nº. 1, pp. 9-19.
- Goldini, A. M. (1993). "As familias no Brasil contemporanêo e o mito da desestruturação", *Cadernos Pagu*, nº. 1, pp. 23-39.
- Gomes, M. M. (2004). *Ovisungo Vyo Umbanda: Num genero Performativo em Mudança do Sudoeste Angolano*. Dissertação de Mestrado em Ciências Musicais, Lisboa : Faculdade de Ciências Sociais e humanas - universidade Nova de Lisboa.
- Gomes, C. (2002). *Procesos sociales, población y familia: alternativas teoricas e empiricas en las investigaciones sobre la vida doméstica*, Mexico: Miguel Angelo Porrúa.
- Grassi, G. M. (2001). "Género, Desigualdades Sociais e Desenvolvimento na África subsaariana: o caso de Angola". *Africa oriente*. PDF, consultado a 26/06/2020, em, Humanportal:file:///C:/Users/Lenova/Desktop/Artigos%20para%20ler/genero/2001artigoAfric aeOrienti.pdf.
- Grassi, M. (2007). Economia informal em rede: Trocas económicas e complexidade social", *Cadernos de Estudos Africanos*, nº. 13, pp.129-142.
- Guzzo, M. (2004). *Corpo em Risco*. Anthena: Digital 6.
- Hannah, A. (1979). " As Origens do totalitarismo", consultado a 18/06/2020, em, http://www.dhnet.org.br/direitos/anthist/marcos/hdh_arendt_origens_totalitarismo.pdf
- HART, K. (1973). "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana". *The journal of modern African studies*, nº. 11, pp. 61-89.
- Heilborn, M. L., & Sorj, B. (1999). "Estudos de Gênero no Brasil. Em: O que é a Ciência Social Brasileira (1970-1995)". *Sociologia*, Vol. II, nº17, p. 57

- Henning, P. H. (1978). *The Urban Popular Economy an informal Sector Production*, USA: Universidade do Michigan.
- Hilgemberg, C. M. (2003). *Efeitos da abertura comercial e das mudanças estruturais sobre o emprego na economia brasileira: uma análise para a década de 1990*, Piracicaba: Universidade de São Paulo.
- Hobbes, T. (2003). *Leviatã ou Matéria Formas e poder de uma República Eclesiástica e Civil*, São Paulo: Martins Fontes.
- Hobbes, T. (1996). *“O poder e o Estado de direito”*, Brasília: Biblioteca de Brasília.
- Hollingshead, A. B. (1975). *Four factor index of social status*, São Paulo: martis Fontes.
- Hollingshead, A. B. (2011). *Four factor, index of Social Status*, Yale: Journal of Sociology, PDF, consultado a 05/06/2017, em https://sociology.yale.edu/sites/default/files/files/yjs_fall_2011.pdf#page=21
- Hope, K. Ronald, (1996). *Development in the third word: From policy failure to policicy reform*, New York: Routledge.
- Hugan, P. H. (1999). *A Economia de África*, Lisboa: Vulgata.
- Holtein, J., & Gubriun, J. (1987) " the private image: Exprimental location and method in family studies", In *Journal of Marriage and Family*, nº. 49, pp. 772-786.
- Inaiá, M. M. de C., & Almeida, A. P. (2003). *Família e Proteção Social*, São Paulo: Telhas
- INE. (2001) *Inquerito de Despesas e receitas*, Angola: Luanda: Instituto Nacional de Estatística.
- INE, (2002). *Inquerito de Despesas e Receitas 2001-2002*, Angola: Luanda: Institutonacional nacional de Estatística.
- INE. (2011). *Inquerito Integrado sobre o Bem-Estar da População - IBEP (2008-2009)*, Angola: Luanda: Instituto Nacional de Estatísticas .
- INE, (2014). *Resultados Preliminares do receseamento Geral da População e da Habitação de Angola*, Luanda: Angola: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2018). *Objectivos de Desenvolvimento Sustentável Relatório de Indicadores de Linha de Base. Agenda 2030*, Angola: Luanda: Instituto Nacional de Estatística.
- INE, (2018-2019). *Inquerito de Despesas, Receitas e Emprego - 2018-2019*, Angola: Luanda: Instituto Nacional de Estatística.
- Inglês, P. (2017). *Angola é a nossa casa. Reintegração de retornados angolanos no Uíge vindos da República Democrática do Congo*, Brasília: Brasília: CSEM – Centro Scalabriniano de Estudos Migratórios.
- JES Howard. (1991). *A filosofia oficial da terceira república francesa: Leon Bourgeois e Solidarism*", Paris: Renouard.
- Kaun, Alexandra, (2008). When the Displaced Return: challenges to " Reitegration", in Angola. New Issues in Refugee reserarch. research Paper, nº 152, Washington: Office of Refugee and asylum, PDF, consultado a 12/07/2018, em <https://www.refworld.org/pdfid/4c2325610>.
- Kelley, H. H., & Thibault, J. W. (1959). *The Social Psicologia of Groups*, Franklin Classics Trade Press.

- Kianpuku, Miguel (1996) *Os efeitos socioeconómicos da ajuda alimentar em meio urbano e no contexto da guerra o caso de Luanda*, Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão
- King, K. (1996). *Jua Kali Kenya: Change and development in an informal economy, 1970-95*, London: Villiers Publications.
- Ki-Zerbo, J. (2006). *Para Quando África? de René Holenstein e Joseph Ki - Zerbo*, Lisboa: Campo das Letras.
- Kozinets, R. V. (2010). *Netnography: Doing ethnographic research online. Exceptionally well-detailed guide to online ethnographic research; includes excellent considerations for entrée, data collection, and ethical/legal matters*, London: Sage.
- Kurtz, D. V. (1973) " The Rotating Credit Association: Adaptation to poverty" *Human organization*, vol. 23, nº 1, pp. 25-31.
- Krepner, K. (2000). "The Child and family: interdependence in developmental pathways". (nº 16). *Psicologia: teoria e pesquisa*, PDF, consultado em 28/06/2017, em <https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/23077/1/PEC%20maio%2018>.
- Kymlicka, W. B. (2006). *Filosofia política contemporânea: uma introdução*, São Paulo: Martins Fontes.
- La Fontaine, J., & de La Fontaine, J. (1998). *Speak of the devil: Tales of satanic abuse in contemporary England*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lakatos E. M., & Andrade, M. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*, (5ª ed.), São Paulo: Atlas.
- Lautier, B. (1995). "Cinq questions à Hernando de Soto sur son ouvrage: L'autre sentier: la révolution informelle dans le Tiers Monde". *Revue Tiers Monde*, nº17, pp.452-461.
- Lautier, B. (1994). *L'économe informelle dans le tiers monde*, Paris: Karthala.
- Lévi-Strauss, C. (1986). *As Estruturas Elementares do Parentesco*, Petrópolis: Vozes.
- Leandro, M. (2001). *Sociologia da família: necessidades contemporâneas*, Lisboa: Universidade Aberta.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry. Detailed argument on the naturalistic paradigm as a valid framework for analysis; includes methods for establishing trustworthiness and audits*, Beverley Hills: Sage.
- Locoh, Thérèse (1990). "Evolution de la famille et transition démographique en Afrique". *RISS*, n.º 126, pp. 88-97.
- Lopes, C. (1999). "Elementos para a compreensão do Sector Informal Urbano nos Países em Desenvolvimento: anotações sobre o retalho informal em Luanda". *Comunicação apresentada ao coloquio África – Populações e Ambiente*. Lisboa: ISCSP, n.34, pp. 23-30.
- Lopes, C. M. (2001). "O sector informal de Luanda e Maputo: Contraste e semelhanças", *Comunicação Apresentada no III Congresso de Estudos Africanos no Mundo Iberico*, Lisboa: ISCT.
- Lopes, C. M. (2003). "Elementos para a compreensão do sector Informal urbano nos países em desenvolvimento: anotações sobre o retalho informal em Luanda e Maputo". *Revista Internacional Interuniversitária de Estudos Africanos*, nº 2, pp. 34-42.
- Lopes, C. M. (2007). *Roque Santeiro: Entre a Ficção e a Realidade* (1ª ed.), Estoril: Príncipeia.

- Lopes, C. M. (2008). *Proteção Social e Economia Informal e Exclusão Social nos PALOP*, Cascais: Princípiá.
- Lopes, C. M. (2009). *The Evolution of Passenger Transport in Luanda and Huambo - Angola 1975-2000*, USA: Leiden Brill.
- Lopes, C. M. (2011). *Candongueiros e Kupapatas: Acumulação, risco e sobrevivência na economia informal em Angola*, Cascais : Princípiá .
- Ludger, p. (2001). *Sociology of internationale Migration Introduction to Classical*. Bielefeld: Sigrid Luchtenberg.
- Ludger, P. (2003). "Transnationalism, Migration and Incorporation. Challenges to spatial and social sciences". *geographische revue*, nº 2, pp. 23-39.
- Lourence, W., & Paulais, T. (2000). *Marchés d'Afrique*, Paris : Karthala .
- Maine, H. S. (1986). *Societa primitiva e diritto antico*, Italy: Faenza.
- Malaguti, M. L. (2000). *Crítica à Razão Informal: A imaterialidade do salariado*, São Paulo: Boitempo, Vitória, EDUFES.
- Malinowski, B. (1948). *Magia, Ciencia y Religión*, Italy: Planeta-Agostini.
- Maposse, A. H. (2011). *O Papel do comércio informal na ocupação da força de trabalho em Moçambique*, Moçambique: Maputo: Universidade Eduardo Mondlane.
- March, J. G., & Olsen, J. P. (1976). *Ambiguity and Choice in Organizations*, Bergen: Universitetsforlaget.
- M'bokolo, E. (2011). *Africa Negra História e Civilizações - Tomo II (do Sec XIX aos nossos dias)*, Bahia: Universidade Federal da Bahia.
- Marie, Alain. (1998). *Introduction: l'individualisation africaine en question, L'Afrique des individus: itineraries citadins dans l'Afrique contemporaine (Abidjan, Bamako, Dakar, Niamey)*, Paris: Karthala.
- Martins, D. A. (2005). *Machismo na Sociedade Contemporânea*, Recife: Massangana.
- Martins, Sérgio R. Oliveira (2002). "Desenvolvimento Local: Questões conceptuais e metodológicas". *Interações*, vol. 3, nº5, pp. 51-59.
- Marx, K (1867). *O capital: Crítica da economia politica*, Brazil: Porto Alegre.
- Marx, K., & Engels, F. (2007). *Manifesto do partido comunista*, Brazil: Brazilia.
- MASFAMU. (2018). *Atualização do indicador: MASFAMU, MAT, Assembleia Nacional, dados administrativos*, Angola: Luanda: INE.
- Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality* (2ª ed.). New York: Harper & Row.
- Massey, D. S. (1987). *Return to Aztla the social process of international migration from western Mexico* L.A: University of California Press.
- Massey, D. S. (1990). " *Social structures, housend, and the comulative causetion of migration*", L.A: University of California press.

- Matthew B. Miles, A. M. (2014). *Qualitative data analysis: a methods sourcebook*, Arizona: State University: Sage.
- Mazur, J. (2000). "Labor's New Internationalism", *Foreign Affairs* (vol.79, nº1, Janeiro/fevereiro), pp. 12-33.
- Mbiti, S. J. (1973). *Love and Marriage in África*, Longman: Publishing Group.
- Mbiti, J. (1970). *Religião e Filosofia Africana*, Hernemann Educacional Books.
- McLennan, J. F. (1970). *Primitive Marriage. An Inquiry into the Origin of the Form of Capture in Marriage Ceremonies*, Chicago: University of Chicago
- Meillassoux, C. (1977). *Mujeres graneros y capital*, Mexico: Siglo XXI.
- Melo, A. (2013). *Regresso a uma vida melhor: A integração dos ex-refugiados angolanos após o seu regresso a Angola*, Bruxelas: Observatório ACP das Migrações.
- Milagres, S., & Santos. (2018). *Fluxos migratórios em Angola - novos contextos e desafios*, Luanda: Mayamba Editora.
- Millán, T. A. (1996). "Aportes para um estudio de la pobreza". consultado a 01/02/2017, em <http://www.geocities.com/tomaustin.cl/soc/pobreza.htm>.
- Minayo, M. C. S. (1992). *O Desafio do Conhecimento*, São Paulo: HUCITEC/BRASCO.
- Minayo, M. C. (2011). *(Org) Pesquisa social: Teoria, método e criatividade*, Rio de Janeiro: Petrópolis: Vozes.
- MINFAMU. (2007). *Relatório Analítico de Género de Angola, Atualização do indicador: MAT e Assembleia Nacional, dados administrativos*, Angola: Luanda: Ministerio da Admintrição do Território .
- MINPLAN. (2003). *Plano Nacional de Desenvolvimento - PND: Estratégias de Combate à Pobreza: Reinserção social e reconstrução e estabilização económica*, Angola: Luanda: Ministério da Económia e Planeamento.
- MINPLAN, (2004). *Estratégia de Combate à Pobreza: Reinserção Social, Reabilitação e Reconstrução e Estabilização Económica*, Angola: Luanda: MINPLAN.
- MINPLAN, (2005). *Estratégia de Combate à Pobreza: Exposição Síntese de Alguns Itens Seleccionados da Vertente Social*, Angola: Luanda: MINPLAN. Cadernos da População e Desenvolvimento, vol. 9, ano V.
- MINPLAN, (2010). *Relatório Sobre os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio*, Angola: Luanda: Ministerio do Planeamento.
- MINPLAN, (2011). *Relatório Integrado do Bem-estar da População - IBEP - Relatório Analítico*. Angola: Luanda: Ministerio da Economia e Planeamento.
- MINPLAN, (2013). *Relatório Integrado do Bem-estar da População atualizado para o ano de 2013*, Angola: Luanda: Ministerio da Economia e Planeamento, consutado a 15/06/2015, em www.minplan.gov.ao.
- MINPLAN, (2015). *Estratégia de Combate à Pobreza: Reinserção Social, Reabilitação e Reconstrução e Estabilização Económica*, Angola: Luanda: MINPLAN.
- MINPLAN, (2018). *Plano Nacional de Desenvolvimento - PND (2018-2019): Sumário Executivo*, Angola: Luanda: Ministerio da Economia e Planeamento.

MINSA, (2015-2016). *Relatório final do Inquérito de indicadores múltiplos e de saúde*, Angola: Luanda: MINSA.

Misoczky, M. C. A., & Vieira, M. M. F. (2001). "Desempenho e qualidade no campo das organizações públicas: uma reflexão sobre significados", *Revista De Administração Pública*, nº62, pp. 163-177

Merriam, Sharam B. (1998). *Pesquisa qualitativa e aplicações de estudo de caso em educação revisado e expandido de Pesquisa de estudo de caso em educação*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Mosca, J. (2010). "Pobreza, economia "informal", informalidades e desenvolvimento". *Revista Pobreza e Desigualdades*, nº9, pp. 15-23.

Mosca, J. (2005). *A Economia de Moçambique XX*, Lisboa: Piaget.

Montali, L. (2000). "Família e trabalho na reestruturação produtiva: ausência de políticas de emprego e deterioração das condições de vida". *Revista Brasileira de ciencias sociais*, nº10, pp. 55-71.

Moore, H. L., & Sanders, T. (2001) *Magical interpretations and material realities: an intruduction*, California: University of California.

Moser, C. N. (1978). "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Independence in Urban Development". *In Word Development*, nº 6, pp. 1041-1064.

Muller, P. (2016). "Situation and context: migratory policies and interactions with refugees in northern Angola". *Revista Interdisciplinar de Mobilidade Humana*, Brasília: REMHU, vol. 24, nº 47, pp.34-52.

Murdock, G. P. (1949). *Social Struture*, New York: The fre Press.

Mwaura, P. N. (2012). "Cristianismo e Cultura Africana: O Papel das Mulheres na Igreja". *Internacional Journal of African Catholicism*, consultado a 19/06/2018, em [www. saintleo/IJAC](http://www.saintleo/IJAC).

Nazaré, D. (2006). *Mercados Informais em Angola*. Angola: Associação Acadêmica Àfrica Debate.

Nazaré, D. (1999). " Sector informal em Angola", *in África Debate*, nº 1. p.52

Netos, S. (2004). "A kixikila não é uma lotaria". *Economia e Mercado*. PP. 40-42.

Nordhaus, P. A. (2011). *Economics* (19th ed), USA: The McGraw Series.

Noronha, E. G. (2003). "Informal", ilegal, injusto: Percepções do mercado de trabalho no Brazil". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, consultado a 23/08/2016, em <http://www.scielo.php>. Acesso

Noronha, M. M. (2012). "A evolução do Conceito de Família", *Revista Pitágoras*, pp.1-21.

OCDE. (1990). *Séminaire du centre de Développement de L'OCDE (1990) " Le poids do secteur informal Afrique Subsaharienne"* Marchés Tropicaux, OCDE.

OCDE (2004). *Relatório sobre o emprego na África subsaariana*, Organização de cooperação e Desenvolvimento Economico

OIT. (2006). *A OIT e a Economia Informal*, Lisboa: Organização Internacional do trabalho.

OIT. (2005). *A OIT e a Economia Informal*, Lisboa: Organização Internacional do trabalho.

- Oliveira, S. D. (2012). "Modos de vida da pobreza em Angola", *Revista Angolana de Sociologia* (9 | 2012), pp. 125-134.
- OMS, (2016) Organização Mundial da Saúde. Luanda: Organização das Nações Unidas.
- ONU. (2013). *Africa Progress Report*, Luanda: Organização das Nações Unidas .
- Osmont, Le Brie., & A. Marie (1981). "Stratégie Familiales, Stratégies Résidentielles en Milieu Urbaine", *Cahiers d'Etudes africaines*, nº 57, pp. 81-83.
- Osório, L. C. (1996). *Família Hoje*, Porto Alegre: Artmed.
- PAANE. (2018). *Registo e contabilização das organizações não governamentais*, Angola: Luanda: Programa de Apoio aos actores não Estatais .
- PAANE. (2015). *Directório das Organizações não Governamentais Angolanas*, Angola: Luanda: Programa de Apoio aos Actores Não Estatais.
- Parsons, T. (1965-1996). *Family Socialization and Interaction Process*, Porto Alegre: Artmed
- Paulais, T., & Whilhelm, L. (2000). *Marchés d'Afrique*, Paris: Éditions Karthala.
- Payne, G. (2000). *Social divisions*, New York: Santin's Martin Press .
- Pereira, L. (2008). Crianças Feiticeiras: Reconfigurando Família, Igrejas e Estado no Pós-Guerra Angolano, *Religião e Sociedade*, nº 22, pp. 45-62
- Peres, T.B. (2015). " Informalidade: Um conceito em busca de uma teoria". *Revista ABET*, nº 17, pp. 270-289.
- Petzold, M. (1996) " The psychological Definition of the Family". In cusinato M. (org) Research on Family: resources and need across the word. Milão: Edicioni universitarie, PDF, consultado a 07/11/2017, em https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4857413/mod_resource/content.
- Pinto, José Madureira, S. A. (2009). *Metodologias das ciências sociais*, Lisboa: edições Afrontamento.
- PIRES, V. L. (2003). *A identidade do sujeito feminino: Uma leitura das desigualdades*, São Paulo: Cortez.
- PIEPOLI, S. (2006). *Mulheres na Esteira, Homens na Cadeira*, Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.
- PND. (2013-2017). Plano Nacional de Desenvolvimento, Angola: Luanda: Governo
- PDN. (2018-2022). Plano de Desenvolvimento Nacional, Angola: Luanda: Governo
- DNCI (2006). Direção Nacional do Comércio Interno, Angola: Luanda: Governo
- PNUD. (2013). *Relatório do Desenvolvimento Humano - IDH (2013)*, Angola: Luanda: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.
- PNUD. (- 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 -). *Relatório de Desenvolvimento Humano*, Angola: Luanda: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.
- PNUD. (2016). *Relatório Africano de Desenvolvimento: Acelerar a Igualdade de Género e Empoderamento das Mulheres em Africa*, Nova York: Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento - Escritório Regional de África.

- PNUD. (2019). *Relatório de Desenvolvimento Humano: Além do rendimento, além das médias e além do hoje: Desigualdades do Desenvolvimento Humano no Século XXI*, EUA: Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento.
- PNUD. (1999). *Angola: Economic Developments in 1998*, Angola: Luanda : Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.
- Polônia, A. C., & Dessen, M. A. (2005). "Em busca de uma compreensão das relações entre família e escola". *Psicologia Escolar e Educacional*, nº 11, pp. 303-312.
- Polonia, A. C., & Dessen, M. A. (2007). "A Família e a Escola como Contexto de Desenvolvimento", *Paideia*, consultado a 27/09/2017, em www.scielo.br/paideia.
- Portes A. M. Castells, A. L. (1989). *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore: Johns Hopkins.
- Pries, L. (2001). "The disruption of social and geographic space. Mexican-US migration and the emergence of transnational social spaces", *International Sociology*, nº 15, pp. 55-74.
- Prodanov, C. C., & Freitas, E. C. (2013). *Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico*, (2. ed.), Novo Hamburgo: Feevale.
- Queiros, A. F. (1999). "A importância da Economia Informal no Alívio da Pobreza em Angola,". *3ªs jornadas Técnico-científicas da FESA*, Luanda: FESA .
- Queiroz, A. F. (2009). Economia Informal e Sistema Produtivo Capitalista – Blogue de economia, consultado a 08/07/2014, em: [http:// professorfranciscoqueroiz.blonspot.com](http://professorfranciscoqueroiz.blonspot.com).
- Radcliffe-Brown. (1978). *Sistemas africanos de parentesco e casamento*, São Paulo: Ática.
- Radcliffe-Brown A. R., & Fordes D. (1951). "*Parentesco e comunidade local entre os Nuer*" em *Sistemas Africanos de Parentesco e Casamento*, Londres: Oxford University Press.
- Revière, C. (1995). *Introdução á Antropologia*, Lisboa : Edições 70.
- Elena Franklin (2014). Jounal da TV Record, emitido a 11/06/2014.
- Robin, F. (1983). *Parentesco e casamento: uma perspectiva antropológica*, Cambridge: Cambridge University.
- Rocha, M. A. (2009). *Economia e Sociedade em Angola*, Angola: Luanda: N`zila..
- Roque, A. C. (2012). *Persistências e mudança: Contribuição para o estudo da costa sul-oriental de África nos séculos XVI-XVIII*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, Fundação para a Ciência e Tecnologia.
- Roque, S., & Paul, R. (2001). *Aqui na cidade nada sobra para ajudar: Buscando a solidariedade e a acção colectiva em bairros peri-urbanos de Luanda*, Luanda: ADRA.
- SADC. (2003). *Plano Indicativo de Desenvolvimento Regional - PIRD*, Angola: Luanda: Comunidade para o Desenvolvimento dos Países da África Austral.
- Saffioti, H. (2005). *Marcadas a ferro: Violência contra a mulher, uma visão multidisciplinar*. Brasília: SEPM.
- Salahdine, A. C. (1991). *The Informal Sector in the Philippines: The Silent Revolution*, San Francisco: International Center for Economic Growth, PDF, consultado a 12/06/2017 em <https://edirc.repec.org/data/icegrus.html>.

- Saldaña, J. (2013). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. (2ª ed.) London: Sage
- Samuelson, P. A., & D., N. W. (2011). *Economics*, The McGraw-Hill series, 19th ed.
- Santos, J. A. (1976). *A mulher na sociedade de classes: Mito e realidade*, Petrópolis: Vozes.
- Santos, J. A. (2005). "Gênero na Contemporaneidade: Classe social e desigualdade de gênero no Brasil", Trabalho apresentado no XXIX Encontro Anual da ANPOCS, PDF, consultado a 20/03/2018 em <https://www.anpocs.com/index.php/encontros/papers/29-encontro-anual-da-anpocs/gt-25/gt09-15/3700-jsantos-classe/file>.
- Santos, B. de S. (2005). *A universidade do século XXI*, São Paulo: Cortez.
- Saraceno, C. (1997). *Sociologia da Família*, Lisboa: Estampa.
- Sardan, J. P. O. (1994). *Siénorité et Citoyenneté en Afrique Précoloniale*, Paris: Karthala
- Sales, F. (2017). *Mercados Informais e pobreza das Famílias em Angola*, Angola: Sampa
- Scott, W. R. (1981). "Organizations: Rational, natural and open systems". *Schlüsselwerke der organisationsforschung*, consultado a 08/02/2018, em <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/318963>
- Scott, J. T. & Richards, M. (2003). *The Blackwell Companion to the Social of Families*, Oxford: Blackwell.
- Schneider, David. (1984). *A critique of the study of kinship*, Michigan: University of Michigan Press.
- Schneider, E.L., & Mitsuri, Y. (1976). *The relationship between in vitro cellular aging and in vivo human age*, Michigan: University of Michigan Press.
- Segalen, F. D. (1999). *Sociologia da família*, Lisboa: Terramar.
- Sen, A. (2001). *Desigualdades Reexaminadas*, Rio de Janeiro: Record.
- Sethuraman, S. (1976). "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy". *International Labour Review*, nº 114, pp. 69-81.
- Sethuraman, S. V. (1997). "Urban Poverty, and the Informal Sector: A Critical Assessment of Current strategies". *International Labour Review*, consultado a 15/03/2017, em <http://www.cielo.org/public/english/employment/1998/urbpover.htm>.
- Silva, António J. (1966). *Dicionário Português-Nhaneca*, Lisboa: Instituto de Investigação Científica de Angola.
- Silva, G. C. (2005). "A mulher e a sua posição na sociedade: da antiguidade aos dias atuais". *SBPH*, vol.8, nº2, pp. 65-76.
- Silva, T. C. (2005). *A organização dos trabalhadores do sector informal dos mercados de Maputo e sua Acção na promoção de melhores condições de vida e trabalho. O papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do sector informal*. Genebra: Bureau Internacional do Trabalho.
- Silveira, H. (2012). *Mercado informal em Angola e seus desafios*, Lisboa: Sociedade de Geografia.
- Soros, G. (1999). *Solidariedade a crise dos valores na Europa*, Brazil: Estampa.

- Shanmungam, (1989). "Development strategy and mobilising savings through, ROSCAS: The case of Malaysia". Center for Financial Assistance to Africa Countries, *Fondazione FINAFRICA*, nº 4, pp. 19-32.
- Smith, M. G. (1998). *Transnationalism From Below, Comparative Urban and Community research*, New Brunswick: Transation Publishers, pp. 87-114
- Stake, R. E. (1995). *The art of case study research*, Thousand Oaks: Sage.
- Stark, O. (1991). *The Migration of Labour*, Oxford: Blackwell.
- Stratton, P. (2003). "Families as Contexts for Development", *Handbook of devolopment psychology*, London: Sage, pp. 333-358.
- Strauss, A., & Glaser, B. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for qualitative research*, Chicago: Aldine.
- Thiboult J. e Kelly H. (1959). "Social psychology of Groups", *Social Force*, Vol. 38, Nova York: Jonh Will and Sans, p.79.
- Thousand, P. (1979). *Poverty in the United kingdom*, Harmondsworth: Peguin.
- Tokman, V. (1985). " An Exploration into the Nature of the Infomal-formal Sector Relationship", *Word Development*, pp. 1065-75.
- Torres (2002). *Famílias pobreza e desenvolvimento sustentavel em Angola*. Lubango: Chela.
- Ferrari, A. T. (1974). *Metodologia da ciência*, (3ª. ed.), Rio de Janeiro, Kennedy .
- UCA, U. C. (2013). *Relatório Económico de Angola*. Angola, Luanda, Centro de Estudos e Investigação -CEIC/UCAN.
- Ulyssea, G. (2005). *Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: Uma resenha da literatura*, Rio de Janeiro: Zahar.
- UTCH. (2014). *Relatório Anual da Unidade Tecnica de Coordenação da Ajuda Humanitaria*, Luanda: UTCH.
- Venâncio, J. C. (1996). *A Economia de Luanda e Hinterland no Século XVIII: Um estudo de Sociologia Histórica*, Lisboa : Estampa.
- Venâncio, M. (2018). *A Economia Não-oficial urbana em Luanda (1960-1996)*, Lisboa: Guerra e Paz.
- Venâncio, M. (1997). "Reflexões sobre a economia não oficial urbana em Luanda (1960-1996)". Lisboa, ISCTE-IUL, PDF, consultado a 30/07/2018, em [www:<http://hdl.handle.net/10071/8298>](http://hdl.handle.net/10071/8298).
- Vinyals, L. 2. (2002). *O financiamento público dos sectores sociais em Angola*, Cascais: Principia.
- Watch, H. R. (2005). "Coming Home: Return and Reintegration in Angola", *Human Rights Watch*, vol.7, nº. 2, pp. 17-25.
- Watson, V. e Dewar, D. (1990). *Urban Markets: Developing Inforaml Retailing*, Londres: Routlege.
- Wagner, A., Halpern, S.C. e Bornholdt, E.A. (1999). "Configuração e estrutura familiar: Um estudo comparativo entre famílias originais e reconstituídas", *PSICO*, nº 30, PP. 63-74.
- Weber M. (1974). *Economia e sociedade*, Brazil: Fundação Universidade de Brasilia.

- Weber, M. (2007). *Três Tipos de Poderes de Max Weber*, (14^º ed.), Brazil: Tribuna da História.
- Weber, M. (2011). *Ensaio de Sociologia*, Rio de Janeiro: LTC.
- Weber, M. e Morão, A. (2012). *Três tipos de poder e outros escritos*, São Paulo: Cortez.
- Yin, R. K. (2001). *Estudo de caso: planejamento e métodos*, (2^a ed.), Porto Alegre: Bookman.
- Yin, R. K. (2006). *Case study methods*. In J. Green, G. Camilli e P. Elmore (Eds.), *Handbook of complementary methods in education research*, (3^a ed.), Washington DC: American Educational Research Association.
- Yin, R. K. (2011) *Qualitative research from start to finish*, New York: Guilford.

Apêndices/Anexos

GLOSSÁRIO DE TERMOS LOCAIS

Macau - Bebida caseira fermentada confeccionada com massango ou massambala.

Fronteira - Bebida caseira que resultada do Macau

Quiçângua - Bebida caseira sem álcool feita a base de rolão ou farinha de milho

Kanhume - Aguardente feito de forma artesanal (caseiro) com cana de assuca

Éficó - rito de passagem feminino da puberdade para idade adulta realizado em varias regiões de Angola

Kupapatas - Motoqueiros que prestam serviço de táxi

Candongueiros - Táxis coletivos pintados de azul e branco

Nunkakus - sandálias artesanais confeccionadas com material diverso (cabedal, burracha de pneus de carro ou peles de animais)

Nonpeque - óleo vegetal extraído de arvores ou plantas

Omatapalo - Nome tradicional atribuído a uma empresa de construção civil

**Anexo 1 Guião de entrevista aplicada aos funcionários da
administração do mercado**

Guião de entrevista aplicado aos funcionários da administração do mercado

Esta entrevista está a ser aplicada, com fins meramente académicos no âmbito do Doutoramento em Sociologia, da Universidade da Beira Interior (UBI). Garantimos o consentimento informado e a total confidencialidade dos participantes.

Identificação da função

1. Que função desempenha na administração do mercado?
2. Há quanto tempo trabalha nesta instituição?

Exercício da função

1. Gosta do seu trabalho?
2. Como é a sua rotina de trabalho?
3. Tem encontrado algum constrangimento durante o exercício das suas funções?
4. Poder-me-ia falar sobre a relação dos vendedores com a administração do mercado?
5. Como se processa a relação entre a administração do mercado e administração municipal do Lubango (AML)?
6. Considera que o mercado do João é um bom local para os vendedores exercerem a sua atividade?

Relação entre funcionários e vendedores do mercado

1. Gosta de trabalhar com os vendedores?
2. Considera que tem uma boa relação de trabalho com os vendedores?
3. Na sua opinião essa relação poderia ser melhor?
4. Quais são as maiores dificuldades que os vendedores enfrentam?

Vendedores e rendibilidade

1. Considera que o mercado do João oferece uma oportunidade de emprego para as famílias?
2. Na sua opinião o rendimento resultante do trabalho dos vendedores é suficiente para sustentar as suas famílias a médio e longo prazo ou é apenas uma forma de suprir as necessidades imediatas?

Vendedores e feitiçaria

1. Já assistiu ou já viu vendedores a acusarem-se de práticas feitiçaria?
2. Alguma vez teve de intervir numa situação em que um vendedor acusa o outro de praticar feitiçaria?

3. alguma vez encontrou algum objeto ou viu alguma situação relacionada com questões de feitiço aqui no mercado?

Os nyanekas e o mercado informal

Poder-me-ia falar um pouco da situação dos nyaneka no mercado.

De que forma se processa a relação entre a administração do mercado e a comunidade nyaneka que resiste ao processo de aculturação?

Anexo 2 Guião de entrevista aplicada aos comerciantes do mercado

Guião de entrevista aplicado aos comerciantes do mercado do João

Esta entrevista está a ser aplicada, com fins meramente académicos no âmbito do Doutoramento em Sociologia, da Universidade da Beira Interior (UBI). Garantimos o consentimento informado e a total confidencialidade dos participantes.

Dados sociodemográficos

- Idade
- Sexo
- Nível de escolaridade
- Província de origem
- Município/bairro

Situação profissional Pré - mercado

- Atividade profissional anterior (sector, publico, privado, informal)
- Tempo de trabalho
- Função exercida
- Motivos que o levaram a deixar a atividade anterior (caso tenha deixado)

Relação mercado formal mercado informal

- Como concilia o seu trabalho de vendedor com o seu outro trabalho (se for o caso)
- Razões que o levam a exercer as duas atividades (se esse for o caso)
- Se nunca trabalhou no mercado formal:
- Já procurou emprego no mercado formal
- Razões que o levaram a procurar emprego no mercado formal
- Se Sim (razões que o levaram a não trabalhar no mercado formal sector publico/privado)
- Se não (razões que o levaram a não procurar trabalho no mercado formal)

Atividade exercida no mercado

- Início de atividade exercida no mercado
- Tipo de produto vendido
- Proprietário ou trabalhador por conta de outrem
- Origem dos produtos vendidos
- Razões que o levaram a optar pelo mercado
- Horário do início e fim da atividade

Ganhos do exercício da atividade no mercado do João

- perceção dos indivíduos quanto aos ganhos
- Satisfação das necessidades diárias a partir dos ganhos do mercado (necessidades básicas: Sustentabilidade familiar a partir dos ganhos do mercado a longo prazo (casa, educação, saúde, lazer...))
- Realização de projetos a curto medio e longo prazo

Estratégias de solidariedade e ajuda mutua

- Recurso a organizações publicas ou privadas
- Recurso a ajuda de familiares, amigos ou de outros vendedores do mercado
- Recurso as práticas tradicionais de solidariedade e ajuda mutua (kixikila, Kilapi, Ondjuluka e Okuta)

Mercado informal e feitiçaria

- Conhecimento sobre pratica de feitiçaria
- Crença em feitiçaria
- Conhecimento sobre locais de prática de feitiçaria
- Recurso a prática de feitiçaria como estratégias de marketing
- Uso de objetos para proteção
- Pratica rituais para melhorar os negócios
- Recurso a medicina tradicional

Percepção dos indivíduos sobre o mercado

- Dia-a-dia dos vendedores do mercado
- Gosto de trabalhar no mercado do João
- Considera o Mercado do João um bom local para o exercício da sua atividade
- Oportunidade de trabalhar noutro local e em melhores condições
- pensa algum dia vier a exercer outro tipo de atividade

**Anexo 3 Guião de entrevista aplicada aos comerciantes do mercado
pertencentes a comunidade nyaneka-nkhumbi**

Guião de entrevista aplicada aos comerciantes da comunidade nyaneca-nkhumbi no mercado do João

Esta entrevista está a ser aplicada, com fins meramente académicos no âmbito do Doutoramento em Sociologia, da Universidade da Beira Interior (UBI). Garantimos o consentimento informado e a total confidencialidade dos participantes

Dados socio demográficos

- Idade
- Sexo
- Nível de escolaridade
- Província/Município

Os Nyaneca-nkhumbi e o mercado

- Início da atividade no mercado
- Com que frequência se dirige ao mercado para vender
- Que tipo de transporte utiliza para se deslocar
- Como é o seu dia a dia no mercado
- Que tipo de produtos vende
- Qual é a origem dos produtos que vende
- Razões que o levam a optar pela venda ambulante
- Como escolhe o local para vender os seus produtos
- Já pensou ter um lugar fixo para vender/comercializar os seus produtos
- Sabe o que fazer para conseguir um lugar fixo (bancada, barraca)
- Razões para escolha do exercício atividade comercial no mercado do João
- Gosta de vender no mercado
-

Relação com a administração do mercado

- Sabe onde fica o edifício da administração do mercado
- Alguma vez já lá foi (se sim o que foi fazer, se não porquê)
- Os funcionários da administração já lhe explicaram como funciona o mercado
- Paga o lugar onde expõe os seus produtos para vender (se sim paga a onde e a quem, se não porquê que não paga)
- Como é a sua relação com os fiscais (se sim por que motivo)
- Conhece o administrador do mercado
- Tem algum contacto ou já teve algum contacto com administração do mercado desde começou a vender
- Que tipo de trabalho faz a administração do mercado

- Gostaria de saber que tipo de trabalho a administração do mercado faz

Os Nhyaneca-nkhumbi e a Relação com outros comerciantes do mercado

- Como é a sua relação com os outros vendedores
- com outros vendedores do mercado que não são do seu grupo étnico
- Tem amigos no mercado que não pertencem ao seu grupo étnico
- Alguma vez já teve algum problema com os vendedores que não são do seu grupo (se sim por que motivo)
- Já sentiu que está a ser maltratado por ser nyaneca
- Alguma vez escutou comentários desagradáveis sobre o seu grupo
- Na sua opinião os outros vendedores poderiam tratá-lo melhor

Aida Neusa Gomes Nelson

Anexo 4 Inquérito aplicado aos comerciantes do Mercado João de Almeida

I. caracterização sociodemográfica

Qual é a sua/seu?

Idade	
Sexo	
Naturalidade: Província	
Município	
Local de residência	
Estado civil	

Das questões que se seguem assinale apenas aquela que caracteriza a sua situação ou a situação da sua família.

Diga até que classe frequentou.

1ª e 4ª Classe	☐
5ª e 6ª Classe	☐
7ª e 8ª Classe	☐
9ª e 10ª Classe	☐
11ª e 12ª Classe	☐
Licenciatura	☐
Mestrado	☐
Outra	

Como é formada a sua família?

Pai, mãe, filhos	☐
Pai, mãe, filhos, irmão	☐
Pai, mãe, filhos, sobrinhos	☐
Pai, mãe, filhos, avós e outros membros da família	☐
Pai, filhos	☐
Mãe, filhos	☐
Outra situação	

3. Quantos filhos têm?

Um ou dois	☐
Três a quatro	☐
Cinco a seis	☐
Sete a oito	☐
9 a dez	☐
Outra situação	☐

II. Significado atribuído à atividade exercida no mercado?

Sempre foi comerciante?

Sim ☐

Não ☐

Se não, que tipo de atividade exercia antes?

Agricultor (a) ☐

Pedreiro ☐

Carpinteiro ☐

Eletricista ☐

Doméstica/o ☐

Professor /a ☐

Padeiro ☐

Costureira ☐

Funcionário público ☐

Outra ☐

Classifique o gosto pelo seu trabalho (a)?

Não Gosto ☐

Gosto pouco ☐

Gosto ☐

Gosto muito ☐

Outra ☐

Se tivesse a oportunidade de trabalhar noutra coisa deixava de ser vendedor(a)?

Sim ☐

Não ☐

Fazia as duas coisas ☐

Identifique a razão que o levou a escolher o mercado do João de Almeida para exercer atividade comercial.

Por ser o maior mercado da cidade ☐

É o mais conhecido ☐

Está dentro da cidade ☐

Têm muitos clientes ☐

Vivo próximo do mercado ☐

Tinha pessoas conhecidas no mercado ☐

Indique o tempo em que exerce atividade no mercado

Menos de um ano	
Um ano	
Mais de dois anos	
Entre 5 a 6 anos	
Entre 7 a 9 anos	
Mais de 10	
Outra	

Se pudesse vender num outro local o faria?

Sim		Não		Talvez	

III Relação mercado formal e informal

11. Alguma vez procurou outro tipo de emprego?

Sim		Não	

12. Se sim, onde procurou?

Empresas públicas (no estado)		
Empresas privadas (no privado)		
Na administração pública (polícia, hospitais, escolas, bombeiros)		
Outro ramo de atividade		

13. Se não por que motivo/razões?

Prefiro trabalhar por conta própria	
Baixos salários	
Tentei, não consegui	
Pouca formação	
Outra	

IV. Renda

14. Classifique a forma como se sente em relação ao que ganha com o exercício de atividade comercial no mercado:

Muito mal	
Mal	
Não muito mal	
Bem	
Muito bem	

15. Identifique a forma como se sente em relação à satisfação das necessidades básicas com os ganhos do exercício de atividade no mercado:

Insatisfeita	☐
Pouco insatisfeita	☐
Muito insatisfeita	☐
Satisfeita	☐
Muito satisfeita	☐
Outra	☐

V Relações de solidariedade

16. É dona/o proprietária/o do negócio em que trabalha?

Sim	☐	Não	☐	Outra situação	☐

17. Se não qual é a sua relação com a dona/o proprietária/o do negócio?

Irmã(o), prima(o)	☐
Sobrinho(a), tia, tio	☐
Avô, avo, cunhado(a)	☐
Sogro(a), nora, genro	☐
Filho(a), esposa(o)	☐
Amiga, amigo, vizinha/o de barraca	☐
Trabalhador, ajudante	☐
Outra	☐

18. Exerce atividade comercial sozinha ou acompanhada?

Não acompanhada	☐
Umas vezes acompanhadas outras não	☐
Acompanhada	☐
Outra	☐

19. Se sim, quem tem ajudado?

Familiares	☐
Amigos	☐
Vizinhas(o) de barraca	☐
Trabalhador ajudante	☐

20. Já alguma vez recorreu a?

Kixiquila	☐
Kilapi	☐
Ndjuluka	☐
Ekuta	☐
Outra	☐

VI Feitiçaria e mercado informal

21. Acredita em feitiço?

Sim	☐	Não	☐

22. Já ouviu falar de feitiço?

Sim	☐	Não	☐

23. Se sim, de quem escutou?

Familiares	☐	
Amigos	☐	
Conhecidos	☐	
Pessoas desconhecidas a conversar		☐
Familiares e amigos		☐
Conhecidos e pessoas desconhecidas		☐

24. Conhece alguém que já procurou feitiço para melhorar o negócio?

Sim	☐	Não	☐

25. Se sim, diga quem?

Familiares	☐
Amigos	☐
Familiares e amigos	☐
Conhecidos	☐
Vendedores do mercado	☐

26. Alguma vez já foi vítima de feitiço?

Sim	☐	Não	☐

Anexo 5 Guião da entrevista b) aplicada ao primeiro e ao atual vendedor do mercado João de Almeida

**Guião de entrevista aplicada ao primeiro e ao atual administrador do mercado do
João de Almeida**

Entrevista administrada, no âmbito do doutoramento em sociologia da Universidade da Beira Interior - UBI, enquadrado na área de “desenvolvimento e poder local” do curso de sociologia. De realçar que os seus fins são meramente académicos.

1. Quem o nomeou como administrador do mercado do João de Almeida? Ou enquanto administrador responde perante quem?
2. Quais são as suas funções e obrigações enquanto administrador do mercado?
3. Que obrigações têm os vendedores perante a administração do mercado?
4. Que procedimentos devem ser cumpridos para se ser vendedor do mercado?
5. Que alteração o mercado sofreu desde a altura em que foi criado até a data?
6. Que regras foram criadas pela administração para o funcionamento do mercado?
7. Desde a sua criação até a data atual as regras do mercado mudaram? Se sim porquê mudaram?
8. Quando os vendedores não cumprem com as regras estipuladas pela administração do mercado o que acontece?
9. Qual é o número de pessoas que trabalha por conta própria e o número de pessoas que trabalha por conta de outrem?
10. Ao longo dos anos o número de pessoas que trabalha por conta própria aumentou ou diminuiu? Se aumentou ou diminuiu quais são as razões e quais são as consequências?
11. Existe alguma relação entre os vendedores fixos do mercado informal e os vendedores ambulantes (Zungueiras)?
12. Que tipo de relação laboral existe entre os vendedores por conta própria e os vendedores por conta de outrem?

Aida Neusa Gomes Nelson

**Anexo 6 Guião de entrevista b) aplicada aos comerciantes do mercado
João de Almeida**

Guião de entrevista b) aplicado aos comerciantes do mercado João de Almeida

Entrevista administrada, no âmbito do doutoramento em sociologia da Universidade Da Beira Interior - UBI, enquadrado na área de “desenvolvimento e poder local” do curso de sociologia. De realçar que os seus fins são meramente académicos.

1. Quando chegou ao município do Lubango? E porquê que veio residir no município do Lubango?
2. Se residia longe da cidade do Lubango por que motivo se deslocou para a cidade? (não percebi muito bem a ideia)?
3. Quanto a atividade que exerce no mercado, antes de exercê-la que obrigações teve de cumprir? / Para ser vendedor do mercado teve de cumprir com algumas obrigações ou formalidades? Teve de tratar algum tipo de documentação?
4. Durante o exercício da sua atividade de vendedor/a tem de cumprir com algum tipo de obrigação? Enquanto vendedor/a do mercado tem de cumprir com algum tipo de obrigação? Se sim porquê? quais são essas obrigações e que consequências o não cumprimento das mesmas podem acarretar ou acarretam?
5. É dono do negócio/dos produtos que vende ou trabalha por conta de outra pessoa? Quais são as vantagens de vender os seus próprios produtos/a sua própria mercadoria e quais são as vantagens de vender os produtos de outra pessoa?
6. Que tipo de relação de trabalho existe entre si é o dono do negócio? Que tipo de relação laboral existe entre patrão e colaborador?
7. Realização de projetos a curto medio e longo prazo tem rendibilidade na atividade que exerce? Se não porquê que não procura outro tipo de emprego? / Consegue sustentar a sua família com o que ganha com atividade de vendedora do mercado? Se não porquê que não procura outro tipo de atividade?
8. Como compara a sua vida de trabalho e a vida de trabalho dos seus pais? / Como compara a sua vida de trabalho e a vida de trabalho que os seus pais tinham? (sustentabilidade familiar, esforço ou energia gasta/aplicada, sobrevivência e dificuldades)
9. Se pudesse escolher outro tipo de atividade que atividade escolheria? Se pudesse escolher outro tipo de trabalho para fazer que trabalho escolheria?

Aida Neusa Gomes Nelson

Anexo 7 Tabela de recolha de dados sociodemográficos dos comerciantes do mercado João de Almeida com base nos processos dos comerciantes existentes na administração do mercado.

**Caracterização e identificação dos vendedores do mercado do João de Almeida
quanto a idade, naturalidade, nacionalidade e local de residência, através do
cadastro efetuado pela administração municipal do Lubango**

	Nome	Data de nascimento	Idade	Naturalidade	Nacionalidade	Local de residência	sexo
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							

25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							

Aida Neusa Gomes Nelson

Anexo 8 Guião de Observação

GUIÃO DE OBSERVAÇÃO DO/PARA O MERCADO INFORMAL

Este guião de observação integra-se no estudo designado: *Os mercados informais e a rendibilidade das Famílias: Um estudo de caso do mercado informal João de Almeida na província da Huíla, Município do Lubango.*

O referido guião tem por propósito recolher dados que, em conjunto com outros instrumentos e técnicas de recolha de dados, permitam compreender o nosso objeto de estudo. De referir que o mesmo tem fins meramente académicos.

Guião de observação

	Itens observados	Registo de observações
1	Condições básicas de higiene e saneamento	
2	Infraestruturas de/para exercício de atividade comercial	
3	Ofícios e prestação de serviços	
4	Tipos de produtos comercializados	
5	Dados relacionados com o exercício de atividade comercial	
6	Identificação das práticas dos comerciantes	
7	Elementos da situação/contextualização	
8	Relaç entre os comerciantes	
9	Relação entre os comerciantes e os funcionários da administração do mercado	
10	Relações de solidariedade	
11	Relação entre géneros	

Aida Neusa Gomes Nelson

Anexo 9 transcrição das entrevistas aplicadas aos funcionários do mercado

Transcrição das entrevistas aplicadas aos funcionários do mercado João	
Entrevistados	Transcrições
II - Exercício da função	
E1	Gosto muito é um trabalho importante, mesmo quando era vendedor sempre ajudava a resolver alguns problemas dos meus colegas de venda, foi assim que as pessoas começaram a confiar na minha pessoa, quando alguém tinha um problema diziam vai ter com o mais velho, vai ter com o mano ele vai ajudar, e era o que eu fazia ia ter com o administrador do mercado falava com ele explicava o que se passava, muitas vezes consegui resolver os problemas dos vendedores, eles confiam na minha pessoa (...) mais tarde passei a fazer parte da comissão de vendedores do mercado do João até ser nomeado como administrador do mercado primeiro pelos vendedores e só depois pela administração municipal (...) gosto mesmo deste trabalho porque vendo neste mercado a muito tempo e sei o que os vendedores passam por isso faço o que for preciso para ajudar a resolver problemas e melhorar o trabalho dos vendedores. Tenho de ser sempre o primeiro a chegar antes de vir para o mercado passo na administração municipal onde encontro-me com os fiscais que irão fazer o trabalho no mercado, aí são distribuídas tarefas, e apresentamos qualquer problema que tenha surgido a nossa chefe ou representante na administração, por volta das oito, oito e meia estamos todos no mercado fazemos uma primeira ronda, depois deixo os fiscais fazer o seu trabalho, enquanto faço o meu que é falar com os vendedores, escutar os seus problemas para poderem ser resolvidos ... tenho um horário muito flexível, tirando a hora de entrada, até a hora de encerramento vou gerindo o meu tempo tendo em conta o número de pessoa que tenho de atender se são muitas ou poucas depende ... Considero ser uma boa relação de trabalho e de colaboração, dentro das nossas possibilidades tentamos sempre velar pelos interesses dos vendedores, ainda que o meu principal trabalho é fazer a ponte entre o mercado e administração municipal do Lubango, é para isso que serve o administrador para mediar a relação entre o mercado e administração, e isso tem sido feito, por isso continuou a considerar que existe uma relação boa entre os vendedores e administração do mercado ...

	Como já referi anteriormente enquanto administrador faço apenas um trabalho de mediação dessa relação, transmito as informações da administração para os vendedores e dos vendedores para administração, cadastramos vendedores mais estes dados são mais tarde entregues a administração ... quanto ao valor recolhido esse vai das mãos dos fiscais diretamente para as mãos dos responsáveis pela área económica da administração municipal do Lubango ... Tendo em conta que o mercado deve estar junto do cidadão, onde há clientes para comprar, sim considero que este mercado encontra-se muito próximo da cidade e praticamente no centro de um dos maiores bairros da cidade, e faz fronteira com os bairros com mais população também: Micha, Comercial, Bula-Matady, Nambambe, Lalula, porém devido ao grande número de vendedor e ao espaço que se tornou pequeno para tamanha procura, o melhor é que seja transferido para outro local onde haja espaço para melhorar as condições de trabalho dos vendedores. ... Temos tido os nossos quesitos, mas não têm sido nada grave (...) temos conseguido ultrapassar, não é fácil mas andamos na luta (...) para fazer o melhor, alguns comerciantes não ajudam, não gostam de cumprir ...Somos trabalhadores fazemos o que nos mandam infelizmente nem sempre conseguimos cumprir com o trabalho como desejamos, dependemos dos serviços da administração municipal do Lubango, e (...) a AML nunca tem possibilidades de recolher o lixo como deve ser ou reformar o mercado existe sempre a desculpa de que o mais importante seria ir minimizando os problemas até termos (...) condições melhores (...) trabalhamos mesmo, mas nem sempre conseguimos ir de encontro das necessidades dos vendedores (...) algumas das suas reclamações fazem mesmo sentido mais outras ... não estou a defender nem a acusar ninguém é uma realidade com a qual temos de trabalhar todos os dias qualquer um sabe como as coisas funcionam até os próprios vendedores também sabem ...
E2	Este trabalho não é como outro qualquer, não gosto muito deste trabalho. Desde que comecei que não tenho sossego e as inimizades que criamos não são poucas ... e há daquelas situações que são complicadas, amigos parentes, temos que tomar medidas mesmo reconhecendo os seus problemas e dificuldades, sou fiscal e trabalho é trabalho certo, temos de cumprir com as nossas obrigações ... depois desde que foi nomeado chefe dos fiscais a relação com os colegas mudou para eles parece que sou outra pessoa não sei o que dizer ... este trabalho tem um lado muito pesado, sei que é um trabalho que

	tem de ser feito e se o chefe confiou em me para fazer tenho de fazer, mais honestamente se tivesse possibilidades faria outra coisa da vida ... As seis estamos no trabalho onde são distribuídos os fiscais para cada mercado ai é explicado o plano de trabalho para o dia depois disso vamos no mercado, onde tudo pode acontecer, procuramos fiscalizar se esta tudo em ordem desde a cobrança da taxa, ate as condições do próprio mercado, ... os vendedores incumpridores e o resto ... antes de terminar o dia vamos até administração do mercado entregar o relatório ao administrador ... Sim trabalhar com pessoas não é fácil e neste momento somos poucos fiscais para muitos mercados ... tirando outras tarefas como trabalhar com as vendedoras ambulantes dentro da cidade, temos tido falta de meios de trabalho precisamos de mais transportes para nos deslocarmos com mais facilidade e de armas adequadas para nossa proteção as vezes chega a ser necessário nos defendermos ... os comerciantes muitas vezes não querem cumprir e alguns chegam a ser agressivos (...) já tive colegas que quase apanharam uma surra de uns vendedores as coisas as vezes se tornam muito complicadas (...) chega a ser necessário a intervenção das forças policiais (...) é um trabalho de risco e infelizmente não temos muitas condições para trabalhar o que torna tudo muito difícil e faz com que muitos vendedores não cumpram com os ordens da administração ... Apesar de algumas dificuldades acredito que tem sido uma boa relação porque até a data temos conseguido resolver minimamente os problemas que vão surgindo ... não tem sido fácil porque este mercado não possui condições nenhuma era preciso tirar toda gente e fazer algo novo, mais o melhor seria mesmo colocar todos num espaço maior já com todas as condições mínimas é algo muito difícil e complicado, quando não existe condições as pessoas acabam sempre com algum problema, mais no geral a relação (...) tem sido boa ... Informamos tudo ao administrador ele é que responde perante o administrador municipal, ele é o mediador entre a administração municipal e o mercado, acho que leva os problemas que encontra e administração resolve da melhor forma possível. Nos apenas tentamos ver uma situação ou outra coisas mínimas mais temos sempre de falar com o administrador do mercado tem sido sempre assim, nos só cumprimos ordens, entregamos novos espaços de venda, ajudamos os vendedores a mudar para um espaço diferente mais sempre com o conhecimento do administrador ... De maneira nenhuma, não há espaço, aqui as pessoas perecem estar dentro de latas de sardinha ... o mercado principal, pelo menos a parte controlada pela

	Administração sem contar com os sob mercados que surgiram a volta esta mais ou menos organizado por tipo de produto vendido, mais o outro lado do mercado o que está fora do controle da AML, os ditos quintalões, parques de autocarro que circundam o mercado e são pertença de privados que alugam a vendedores, são desorganizados e difíceis de gerir e controlar devido a dificuldade de acesso, acho que merecem um lugar melhor ...
E3	Sim é um bom trabalho, no princípio era muito complicado mais com o tempo a pessoa ganha jeito e se acostuma, trabalho é trabalho, alguma coisa se deve fazer para ganhar a vida, é um bom trabalho, dá trabalho ah ah ah ah, você sabe como é tem piada como tudo na vida e tem outras coisas mais, estou bem com o que faço ... é um bom trabalho ... (...). paga as contas de casa é claro que não da para luxos é mesmo só as coisas do dia a dia a escola das crianças e o resto mais de resto (...) é um bom trabalho há quem nem trabalho tem ... Levanto-me cedo por volta das 6H00 vamos até administração municipal onde nos encontramos com o chefe, ele explica o plano de trabalho distribui os fiscais cada um para o mercado que deve trabalhar ... depois disso saímos e vamos até ao mercado verificamos se está tudo em ordem se existe alguma situação de irregularidade por parte dos vendedores se existir, se der para resolver resolvemos, se não pedimos para falar com o administrador do mercado, caso seja um caso grave que necessite da intervenção das autoridades policiais comunicamos ao posto da policia que fica mesmo aqui no mercado junto da administração... Temos falta de material adequado para trabalhar o que causa constrangimentos, os transportes não são suficientes e as pessoas são complicadas ... os infratores estão sempre a arranjar novos métodos e técnicas para os seus atos e nós temos de acompanhar o processo ... aqui é uma luta diária e com essa falta de meias as coisas só complicam ainda mais, os responsáveis exigem de nos trabalho e resultados, dizem tem que cobrar as taxas a todos, é preciso que todos estejam registados ninguém pode vender sem registo (...) mas na hora de melhorar as nossas condições de trabalho inclusive o nosso salário já ninguém se preocupa ... temos de nos adaptar e fazer o nosso melhor mais sem meios de trabalho é muito complicado ... É uma relação que tem os seus pontos altos e baixos principalmente quando se trata de fazer cumprir algumas ordens para que as coisas funcionem, grande parte das pessoas não compreende que o estado quer melhorar as coisas, vejamos a questão da mudança do mercado muitos ainda estão a resistir o que torna as coisas complicadas ... quando se trabalha neste tipo de atividade é

	complicado existe sempre vendedores que são incumpridores e fazem tudo para arranjar situações conflituosas temos de ser firmes se não (...) simplesmente abusam ou ignoram a nossa existência ... O administrador do mercado é que responde por nós diante da administração normalmente tratamos os problemas com a responsável pela repartição económica da administração que fala com o secretário ou se for o caso com o próprio administrador ... para depois este orientar o que fazer (...) depois o administrador do mercado nos informa e orienta e só assim é que realizamos o nosso trabalho (...) apenas cumprimos ordens ... Não considero um bom lugar para os vendedores exercerem as suas atividades, é um lugar demasiado pequeno para tanta gente, embora o mercado parece grande na verdade é pequeno, os vendedores estão muito apertados, os compradores tem dificuldades de acesso, neste mercado não existem vias de acesso no interior do mercado, o que dificulta o nosso trabalho... principalmente a recolha de resíduos sólidos urbanos ...
E4	É um trabalho razoável há dias que gosto a outros que não depende de como as coisas correm se correm bem, gosto, dia bom, trabalho bom, bom trabalho, nos dias maus é difícil gostar, neste mercado temos de gerir conflitos entre vendedores, cobrar impostos, coisas desagradáveis, mas necessárias ... temos de lidar com isso, por isso é como tudo é um trabalho como outro qualquer não gosto nem desgosto simplesmente faço o que devo fazer, o que mandam fazer, é tudo, é um trabalho importante e sério ... as nossas gentes são analfabetas muitos não compreendem porque devem pagar impostos e o estado precisa dos impostos para sobreviver ... Os dias não são iguais variam muito e fica complicado dizer exatamente como são dependem muito do plano de trabalho do mercado que nos é distribuído e da atividade que tens de fazer, tem dias que não encontras problemas as coisas funcionam normalmente sem problemas todos os vendedores colaboram mas tem outros que são quase impossíveis de sobreviver já tivemos aqui situações que foi preciso quatro carros com policias armados para resolver, parecia uma autentica guerra tudo porque um grupo de vendedores entrou em conflito com outros e as coisas saíram do controlo ... Falta de meios, transporte, defesa, comunicação, a falta destes meios acabam sendo um constrangimento ... ninguém faz um bom trabalho sem meios como podemos controlar tantos comerciantes mais de sete mil pessoas sem meios, isso é algo que reclamamos sempre mais os chefes dizem sempre que de momento não existe condições para comprar os meios que temos de aguardar

	(...) por isso muitos comerciantes não cumprem porque nos começamos a fiscalizar a praça a partir de uma zona quando chegarmos no final da praça ou mesmo no meio os infratores já estão no princípio onde a fiscalização começou (...) é difícil lhes apanhar (...) é como o jogo do gato e do rato só que aqui no mercado (...) o rato ganha sempre ... Agora estamos calmos as pessoas dificilmente gostam de coisas novas que não conhecem por isso quando temos de informar algo a que não estão habituados as primeiras reações não são muito boas ... com o tempo vão aceitando e as coisas voltam ao normal, a relação é essa vai de encontro a situação, mais como temos sempre conseguido acalmar os ânimos podemos chamar de uma boa relação ... é uma relação razoável (...) acredito que muitos vendedores têm queixas de nós assim como nós também temos queixas deles é a vida ... Cabe ao nosso administrador do mercado realizar este trabalho nós apenas lidamos com ele ... (...) cumprimos as ordens que ele manda, (...) o nosso trabalho é informar ao administrador tudo o que acontece no mercado, fiscalizar as infrações como vende de produtos caducados, venda de armas, venda de medicamentos, material escolar do governo (...) quando encontramos alguém a vender estes produtos ilegais proibidos então chamamos a polícia e informamos no administrador (...) a polícia é que depois resolve com o vendedor se lhe põe na cadeia ou obriga ao pagamento de multa dependendo do caso ... Repara neste pessoal que se encontra a beira da estrada, no engarrafamento da única estrada que dá acesso a entrada e saída do mercado, é um lugar propício a acidentes, além disso o espaço tornou-se demasiado pequeno para o número de pessoas que recebe diariamente ... tanto vendedores como compradores ... mais eles continuam aí (...) já tentamos lhes afastar de todas as maneiras mais não adianta fazem confusão o fazem de conta que estão a sair meia hora de pois já está tudo cheio outra vez ...
E5	Muito bom trabalho, gosto do meu trabalho, os colegas são bons, sempre cuidadosos, é um trabalho calmo, embora tenha dias mais agitados no geral é um trabalho calmo ... também gosto muito de ajudar as pessoas do mercado com os problemas que possam aparecer, ajudar é uma coisa boa e aqui podemos ajudar quando esta no nosso alcance ... (...) eu faço sempre tudo para ajudar ... nem sempre é possível porque temos muitas dificuldades o espaço é pequeno e os vendedores são muito por isso já não há como dar mais barracas a não ser que alguém desista de vender ou alguém morra e não deixe ninguém no seu lugar o que é muito difícil (...) eu acho o meu trabalho bom ...

	- Entro as 8H00 e saíu as 15 horas e trinta durante o período de trabalho atendo todos os que aparecerem a busca de informações ou do administrador, ajudo a esclarecer a questão se for o caso e as vezes ajudo com alguma orientação que ajude a resolver o problema ... não há muito para fazer (...) o trabalho é sempre o mesmo com alguma novidade uma vez ou outra (...) mais no geral as coisas são sempre as mesmas (...) temos de fazer sempre o melhor para ajudar os vendedores e cumprir com as ordens da administração, eles já tem dificuldades para cumprir se ainda lhes dificultaremos então fazem mesmo de conta que a administração não existe e nos precisamos que eles paguem as taxas é daí que sai o nosso salário ... O maior constrangimento aparece quando temos de lidar com pessoas que não entendem o não querem entender uma situação, muitas vezes tentam agredir com palavras e é complicado ... (...) temos as vezes de chamar a polícia, é um trabalho complicado que temos de saber lidar com ele, temos muitas dificuldades, somos poucos e os meios também são poucos (...) é uma luta de todos os dias, gostaria de fazer melhor mais sem condições fica um pouco complicado ... Têm sido uma boa relação nós fazemos tudo para que os vendedores possam ter os seus problemas resolvidos ... tentamos ajudar (...) mais fica difícil porque também não temos condições e no final não somos nós que decidimos o que fazer ou não fazer apenas cumprimos ordens e dependemos de orientações, os chefes é que mandam e se eles dizem que não há meios é porque realmente não há meios, temos de esperar (...) e tentar compreender os vendedores ... eles pagam alguma coisa então temos de fazer também alguma coisa por eles ... Através do nosso administrador do mercado ele serve de intermediário entre a admiração e os problemas que o mercado apresenta. É ele que informa o pessoal da administração municipal sobre tudo que acontece aqui no mercado, eles recebe orientações e depois nos orienta, o nosso trabalho é cumprir com os orientações que ele nos dá (...) ... mesmo as informações que passamos ele é que nos dá ... aqui no mercado fazemos o que podemos mais sempre dependemos (...) o administrador do mercado é ele que manda ... Este mercado fica muito próximo da cidade o que o torna apelativo para compradores de quase todos os bairros da cidade, mais tem muitos problemas de acesso vejamos o caso da recolha do lixo é impossível. é impossível recolher o lixo de forma integral porque a zonas do mercado que são quase impenetráveis, daí esses amontoados de lixo que parecem não ter fim a vista,

	as pessoas merecem um lugar limpo com um grau de higiene aceitável ... não este mundo que não sei como classificar ...
E6	Acho que está profissão este trabalho não é para gostar, trabalhamos porque precisamos e alguém tem de fazer este trabalho, tem coisas boas como sentires que tens alguma importância, chegar e ver alguns com medo outros a fugir, da uma sensação de sermos bastante importantes ... quando na verdade não somos nada, é difícil gostar mas aprendemos a apreciar os benefícios que ganhamos com ele, porque temos alguns benefícios. Que ajudam a sustentar a família e cuidar da saúde, não é muito mais é melhor que ficar sem trabalhar, depois é um trabalho que não pedem formação e experiência ... Os dias são cansativos e desgastantes dependendo da tarefa do dia, acontecem coisas que preferíamos que não acontecessem, é muito difícil trabalhar com pessoas que não cumprem por necessidade principalmente quando as conheces e fazem parte da tua família ou são vizinhos amigos e até pessoas que com os encontros contantes acabas por pensar que conheces. Gosto ... apesar de tudo. Mais é difícil pedir a alguém que só quer ganhar a vida para deixar de vender porque não tem dinheiro para pagar uma taxa de ocupação de espaço é complicado ... A falta de meios materiais e humanos, precisamos de muito mais gente a trabalhar, para que as coisas funcionem melhor, somos muito poucos ... (...) e com a falta de material não conseguimos fazer as coisas como deve ser, muitos vendedores não pagam taxa e muitos não cumprem com as ordens da administração do mercado, mais é difícil chegar a todos vendedores (...) pensa só que são mais de 6000 vendedores registados e um número igual ou superior de vendedores não registados e só somos neste mercado sete fiscais mais normalmente só seis é que estão a trabalhar ... é assim Penso que é de amor e odio dependendo da situação mais amor do que odio porque graças ao bom trabalho que esta equipa faz, conseguimos resolver quase todos os problemas de forma pacifica. Mas é como tudo os vendedores não são iguais e os fiscais também não, mais eles precisam de nos e nos precisamos deles (...) temos uma relação que varia as vezes é boa e outras é má é conforme os acontecimentos diários aqui na praça (...) se tudo corre bem estamos bem uns com os outros mais se tudo corre mal estamos mal ... Quem faz essa relação é o nosso administrador, ele é que responde por nós na administração municipal. Nos nunca vamos na administração municipal falar

	com o administrador a não ser que ele te manda chamar ou assim (...) mais que esta em contacto com administração é o nosso chefe Penso que sim o mercado deve estar próximo das pessoas, este local fica próximo da cidade, no entanto é preciso organizar os vendedores dos sub--mercados e criar condições para que estes trabalhem de forma condigna

Transcrição das entrevistas aplicadas aos funcionários do mercado

Entrevistados	Transcrição
II- Relação funcionários/vendedores do mercado	
E1	Sim, até agora não tenho tido problemas, gosto muito de estar com pessoas lidar com elas ouvir o que dizem, acho que isso faz com que goste destes vendedores do mercado ... Com certeza um dos requisitos para estar nesta função é ter uma boa relação com os vendedores do mercado ... eles através da associação dos vendedores possuem um peso bastante grande na escolha daquele que administra o mercado, uma boa relação com eles é fundamental que exista Sim, sempre é possível melhorar, principalmente quando se consegue resolver parte dos problemas apresentados pelos vendedores ... A falta d'água, saneamento básicos espaços de venda muito pequenos e com pouca sombra, acessos inexistentes para transportes de médio e grande porte, são apenas alguns dos problemas que são visíveis a primeira vista ... Antes de ser coordenador do mercado do João foi fiscal, nessa altura fiscalizava o mercado do Chioco quando o governo resolveu acabar com o mercado tivemos de partir bancadas, barracas dos vendedores qual não foi a nossa surpresa encontramos objetos enterrados ou guardados nas barracas que não sei como explicar ... mas o que mais nos assustou foi a quantidade de ossos enterrados que encontramos em algumas barracas e alguns eram humanos ... desde esqueletos de bebés, crânios humanos, braços, pernas partes de corpo, chamamos a policia que ficou com o caso, foram situações que não da para explicar, pequenos embrulhos com cabelos, cuecas ... coisas estranhas, isso nós

	fez pensar o que realmente aconteceu para aqueles ossos e coisas estranhas irem parar naquelas bancadas ...
E2	Não sou uma pessoa muito simpática ... mais consigo gostar de trabalhar com os vendedores Temos uma boa relação de trabalho desde que comprem com as regras não temos problemas ... É possível se conseguirmos diminuir o número de vendedores que não comprem com as regras ou são simplesmente delinquentes, o caso dos que vendem produtos contrabandeados ou cuja venda é proibida no mercado, o caso dos que se negam a pagar a taxa mensal ou diária é complicado... O saneamento básico, os espaços são muito apertados os vendedores não conseguem estar minimamente confortáveis no seu espaço de venda, os acessos, a estrada principal que dá acesso ao João precisa ser asfaltada, com a grande quantidade de veículos a circular os vendedores estão sempre por baixo de uma grande quantidade de poeira o que pode provocar doenças respiratória principalmente as crianças e bebês que passam o dia aqui no mercado com a mãe ... Não sei se isso conta a algum tempo atrás haviam dois ratos na barraca de uma senhora vendedora ... digam o que quiserem mais aqueles ratos eram enormes pareciam gatos a senhora tentava tira-los da barraca e não conseguia tentou mata-los batendo com paus, pedra chamou ajuda de outros vendedores mais os ratos não morriam, pegaram nos ratos amarraram num saco e bateram, jogaram pedras os ratos continuavam vivos até que depois de duas horas, alguém teve a ideia de queima-los só assim os ratos acabaram mortos ... isso foi filmado por alguns vendedores com telefones e acho que um dos colegas tem essa gravação depois vais poder confirmar, isso foi algo que presencie ninguém me contou ...
E3	Sem ofensa não estou aqui para gostar de trabalhar com eles faço o meu trabalho o melhor que posso e é tudo ... Com os que não comprem com as regras do mercado não, esses estão sempre em alerta a fugir quando aparecemos, como é o caso dos vendedores que não pagam taxa ... já com os outros temos uma boa relação ... Se conseguíssemos atender alguns problemas dos vendedores e se diminui o número de vendedores ilegais essa relação seria muito melhor ...

	A falta de água, e de casa de banho e acessos são com certeza os problemas mais graves ... Pessoalmente nunca vi, mas escutei de colegas que encontram coisas no mercado do Chioco na altura em que o governo mandou encerrar e colocar as pessoas no mercado do mutundo ... foi nessa altura que escutei essas histórias ...
E4	Não gosto nem deixo de gostar faço o meu trabalho, se gostarmos deles ficamos moles e deixamos de resolver as coisas não podemos nos envolver emocionalmente ... Acho que sim, mais é difícil saber ao certo para os vendedores muitas vezes nós somos o inimigo, alguns fogem não querem ter pessoas como nós por perto é difícil porque nunca sabes o que dizem quando viras as costas ... Os acessos, para os vendedores é uma ginástica carregar e descarregar mercadoria neste mercado, cria engarrafamento, de pessoas e todo o tipo de viaturas, não existe saneamento básico ... Olha tenho medo de falar destas coisas porque nunca sabes o que acontece na cabeça das pessoas, estive a trabalhar no Chioco e vi com meus próprios olhos objetos estranhos a ser desenterrados de algumas barracas: ossos de pessoas, cabeças inteiras, chegamos de encontrar, bebês embrulhados em trapos estranhos, alguns com cabelos, na altura tivemos muito medo muitos de nós no dia seguinte não queria voltar para terminar o trabalho tivemos de chamar a polícia e as autoridades tradicionais foi algo mesmo muito estranho ...
E5	Gosto muito a maioria são boas pessoas muito simpáticas só estão á procura da vida como qualquer um de nós ... Sim muito boa, porque os vendedores que atendo procuram organizar a sua situação no mercado, ou passar alguma informação por isso não há como não ter uma boa relação ... Sim se conseguíssemos atender os seus problemas de forma mais rápida ... talvez melhorasse ainda mais porque até aqui não tem sido má ... A falta de higiene e saneamento básico, quase não existem casas de banho, existe um número bastante reduzido e sem condições nenhuma de higiene, a falta d` água potável acessível para todos nas proximidades e as dificuldades de acesso ao próprio mercado ... dificultam o transporte e descarga de mercadorias ...

	Nunca pelo menos aqui no mercado ... ouvi uma vez uma história que encontram uma senhora com objetos de feitiçaria ... mais não sei se é verdade até porque essas coisas ficam escondidas ou enterradas debaixo das barracas enquanto cada um ocupar a sua barraca e não haver nenhuma demolição cada coisa fica guarda no seu lugar um segredo que dificilmente será revelado ...
E6	Sim são pessoas boas que trabalham como nós, com o tempo passamos a conhecer os mais antigos alguns chegam a ser nossos amigos e até ajudam quando temos dificuldades ... Com os que comprem o estabelecido pela administração ... pagam impostos, sim tenho uma boa relação, já com os infratores é complicado estes olham para o fiscal como o inimigo que deve ser abatido, ou que vale apenas fugir o mais depressa que poder ... Se os vendedores cumprissem mais e deixássemos de ter um número tão grande de vendedores de produtos ilegais, talvez nos pudessem ver como possíveis amigos que só querem o melhor para eles ... É complicado para alguns, seremos sempre o inimigo ... principalmente os incumpridores, para outros seremos algo que devem suportar porque não há escolha, mais sim é possível melhorar essa relação ... com esforço ... e trabalho ... Acredito que uma das maiores dificuldades esta ligada com o espaço onde vendem ... é muito pequeno e com pouco conforto são mais de seis mil vendedores registados e quase o mesmo número de vendedores não registados apesar do mercado ocupar uma vasta área não é suficiente ... O feitiço é algo secreto não fica a vista aqui no João nunca vi nenhum objeto e ainda que visse nunca teria a certeza que realmente é algo relacionado com feitiço ouvi histórias mas são só histórias, estamos prestes a demolir o mercado nessa altura talvez encontremos alguma coisa ... o que é pouco provável porque estão a ser avisados com muita antecedência e muitos já estão a construir no novo mercado para onde serão colocados, com certeza que se tiverem algum objeto que acreditam que protege ou aumenta o número de vendas já estão a enterrar no novo mercado ...

Entrevistados	Transcrição
III - Vendedores e rendibilidade	
E1	Este é um mercado informal que pela cobrança de uma taxa por parte da administração passou a mercado semiformal, a maior parte dos vendedores não faz outra coisa se não estar aqui, há vendedores que estão mais de 20 anos, para estes é com certeza uma oportunidade real de trabalho, mais existem outros vendedores que infelizmente por motivos variados como falta de recursos para investir, estão cá todos os dias mas não conseguem viver deste trabalho apenas sobrevivem para estes com certeza é apenas uma oportunidade para não morrer a fome ... Para quem olha de fora provavelmente vê este mercado e outros como um mundo sem regras onde as coisas acontecem sem uma ordem pelo menos visível, que seja compreensível, assistimos todos os dias casos de pobreza extrema, dificuldades pelas quais um ser humano não deveria passar, mas também assistimos casos de vendedores bem sucedidos que fazem valer os seu sacrifício de estar aqui a vender todos os dias, temos casos de superação pessoas que vendiam coisas que quase não dão lucro e hoje são autênticos donos do mercado. Quero contar a historia de um rapaz que conheci aqui nesse mercado a carregar os sacos das senhoras que vinham fazer compras, um ano depois esse mesmo rapaz estava a vender gasosas num desses carrinhos de mão seis meses depois juntou bebidas alcoólicas era menor de idade devia ter na altura dezasseis a dezassete anos de idade hoje passado oito anos é dono de quatro candongueiros que circulam pela cidade, abriu uma lojinha onde vende de tudo um pouco em sua casa, e continua aqui no mercado têm mais de uma barraca é um grande miúdo, conseguiu tudo isso fazer trabalho aqui no mercado do João e aproveitou tudo que o mercado oferece, é um caso como muitos outros que vi acontecer, este mercado ajuda muitas família a muitos anos ...
E2	É uma oportunidade, ainda que esta oportunidade seja comparada a um trabalho precário não deixa de ser uma forma muito verdadeira de sustento ou de sobrevivência, acredito que até para as senhoras do Kadespacho ou da lixeira que sabem que o seu lucro é quase nulo é uma oportunidade de emprego com a qual sustentam os seus filhos ... as famílias ... Quando olho para as pessoas aqui todos os dias e vejo o que fazem para estar aqui o meu primeiro impulso é dizer não mercado não ajuda a cuidar das família a médio e longo prazo, no entanto a pessoas que vivem anos deste mercado ... aqui há pessoas com histórias incríveis pessoas que acontece o que acontecer ...

	chuvas que destroem bancas, proibição da venda de seus produtos, perda de tudo o que investiram, no dia seguinte estão aqui a dar forma a este mercado isso faz-me acreditar que conseguem cuidar das família a longo e médio prazo, ainda que nunca saibam o que comer no dia seguinte ...
E3	- Depende muito do capital investido, dos objetivos de cada vendedor, da esperteza inteligência, capacidade de organização e de aproveitar as oportunidades que o mercado oferece, para uns é um emprego real para outros um biscate passageiro ou permanente - Temos vendedores que estão cá a mais de vinte anos com filhos em universidades particulares e com uma vida bem organizada, assim como temos aqueles que depois de um mês dois um ano desaparecem procuram outras alternativas, é como qualquer outro emprego os que não se adaptam não se sentem bem a fazer isto desistem, os que conseguem adaptar-se sobrevivem todos os dias, logo penso que sim com pode ser apenas uma forma de suprir as necessidades diárias também pode ser um negocio bem sucedido capaz de sustentar famílias a longo prazo
E4	Varia de vendedor para vendedor de acordo com a vida de cada um, a maioria faz deste mercado o seu emprego o seu trabalho e se orgulha de estar aqui para estes é um emprego é seu ganha pão no final das contas é o que conta ... Existem pessoas que melhoraram a sua qualidade de vida por causa de estar aqui, têm uma vida economicamente estável e com rendimentos que noutro lado não conseguiriam ... aqui há vendedores com muito dinheiro quase ricos, como há aqueles que ganham pouco, no final das contas todos vivem de acordo com o que ganham e muitos estão por cá a muito muitos anos mesmo ...
E5	Sim é um emprego muito real é daqui do mercado que sai o sustento da família ainda que seja apenas cinquenta kuanzas por dia é daqui que essas pessoas vivem não importa o que vendem, sem esta atividade estariam não sei onde porque o governo não consegue dar trabalho para estas pessoas ... Para muitas famílias esta é uma forma de sustento a longo e médio prazo tem vendedores que estão cá a mais de vinte anos para os africanos e para nós angolanos o mercado a praça é uma fonte viva de rendimento é trabalho ... não é passa tempo ...
E6	Tenho de reconhecer que para maioria é um trabalho real, o seu ganha pão, estão anos a fazer isto, os filhos estão a estudar, até na faculdade alguns têm filhos a estudar é definitivamente um trabalho, mesmo para os que ganham

	pouco é trabalho, reconheço que existem casos de biscates temporários mais para maioria é trabalho, pelo menos os que estão registados ... Para a grande parte deles é apenas uma forma de suprir as necessidades diárias ainda que a longo prazo, o que fazem serve apenas para comer todos os dias sobreviver, ou seja não é suficiente, não chega ... mais é uma situação que se prolonga a curto, médio e longo prazo por falta de alternativa ... para outros é sem duvidas suficiente principalmente os donos de contentores, paga-já, vendedoras de carne e peixe, conheço muitos que estão a anos no mercado e conseguem suprir as necessidades da família melhor que um funcionário público ...

Entrevistados	Transcrição
IV - percepção dos funcionários da administração sobre os comerciantes e a feitiçaria	
E1	acontecer acusações de feitiçaria é muito comum (...) principalmente por causa do ciúme, da inveja, há muitos comerciantes a vender a mesma coisa (...) mas existe sempre aquele que entre todos é o que vende mais (...) tem mais clientes, aqui no mercado esse vendedor assim é o feiticeiro (...) foi buscar feitiço para vender mais do os outros (...) eu já vi muitos vendedores a se acusarem de feiticeiro mais muitos (...) não eram feiticeiros (...) vendiam mais que os outros porque eram mais espertos (...) tinham uma boa conversa com os clientes (...) e por isso vendiam mais porque os clientes (...) gostavam deles ... aqui no mercado temos de saber controlar esse tipo de situação o nosso administrador é uma pessoa com muita paciência faz de tudo para que os clientes não fiquem prejudicados (...) mesmo naquelas situações mais graves ele sempre dá um jeito de todos ficar bem por causa desse tipo de acusação mutos vendedores param na comarca .. Normalmente como mediador ... tentando acalmar as coisas, acontece muito, mais no ano passado tivemos de cavar o chão da barraca de uma vendedora porque a outra acusava-lhe de ficar com os seus clientes, tivemos de chamar quatro homens para cavar a barraca porque a senhora insistia que o adivinho garantiu que a vizinha de barraca procurou o feiticeiro, no final não encontramos nada ... tivemos que separa-las colocar em lugares afastados, a verdade é que até hoje com tanta falta de barracas neste mercado ninguém aceita ocupar aquele lugar ...

E2	Muitas vezes, se acusação não é direta é indireta, a verdade é que muita gente a acredita nessas coisas e faz de tudo a para conseguir vender mais ter mais clientes, gente capaz de qualquer coisa até mesmo de procurar um feiticeiro ... aqui no mercado muitos procuram esses tais feiticeiros para ter dinheiro eu mesmo que duvido de muitas coisas não posso duvidar do feitiço ... Eu estou a trabalhar aqui neste mercado aqui a muito tempo e sei que ... havia a dona de um contentor de 20 pés que vendia bens alimentares e produtos de higiene, toda gente no mercado dizia que ela (...) era feiticeira essas acusações cresceram todos os dia um bocado (...) dia a pós dia aparecia sempre uma história sobre a senhora (...) até que alguém teve coragem de lhe acusar diretamente (...) foi a maior confusão no mercado (...) passado três dias a senhora morreu (...) até hoje passado tanto tempo o que se escuta é que (...) a sua morte aconteceu porque o feiticeiro pediu (...) tributo para (...) pediu o pagamento pelo seu serviço e ainda (...) lhe recomendou matar a filha mais novo (...) para que o pacto com os demónios ficasse selado (...) ela andou muito Deu muitas votas mais não conseguiu (...) não conseguiu matar a filha mais nova (...) parece que já tinha matado sobrinhos, até o irmão dela dizem que foi morte encomendada (...) mais a filha mais novo não conseguiu, como não conseguiu matar a filha mais nova depois de três dias (...) depois de passarem três dias da acusação (...) todos no mercado ouviram que ela era feiticeira ela morreu (...) dizem que foi mesmo como o feiticeiro lhe recomendou (...) o feiticeiro lhe disse que se ela não cumprisse morreria e foi o que acontece ... é o que se conta ...
E3	Muitas vezes, esses problemas são muitos, aqui no mercado muitos mesmo, a sempre um vender a dizer que o outro está a acusar-lhe de ser feiticeiro ou mesmo vendedores a acusarem-se na primeira pessoa principalmente se estiver a venderem o mesmo tipo de produtos ... (...) nos temos que intervir porque muitas vezes gritam uns com os outros e as vezes lutam é uma confusão (...) tens vezes que é preciso afastar os vendedores (...) colocar em bancadas distantes porque se não nunca mais deixamos de ter confusão tem sido sempre assim (...) mesmo com trabalho de sensibilização ... não que vamos chegar e falar que não existe feitiço mais tentamos conversar explicar que o feitiço é coisa seria e não deve ser procurado porque o preço é muito alto (...) nada tem sempre esse tipo de problema aqui no mercado Trabalho como fiscal a nove anos e nesses nove anos infelizmente tive muitas vezes de servir de mediador em casos de vendedores que acusam este ou aquele colega de feiticeiro, as vezes em casos de acusações recíprocas motivadas por sentimentos negativos suspeitas infundadas mais excecionalmente algumas parecem ter alguma lógica algum fundo de verdade ... aqui já vi coisas que não

	é possível explicar (...) algumas vendedoras acusam as outras de lhes fazer o dinheiro desaparecer eu sempre dizia (...) desaparecer como então estas a acusar a outro de roubo? (...) ela roubo o dinheiro não, não roubo mais ela faz o dinheiro que os clientes me entregam desaparecer ..., ... parece brincadeira porque isso é algo impossível (...) mais as vendedoras continuavam a dizer a mesma coisa até que um dia eu mesmo comprovei (...) uma vendedora recebeu o dinheiro contou o dinheiro três mil kuanzas meteu o dinheiro na carteira que estava a marrada na cintura (...) eu foi fazer o meu trabalho quando regressei ela estava a gritar que o dinheiro dela desapareceu (...) ela não tirou a carteira da cintura (...) ainda próxima em cima da carteira tinha o pano dela amarrado (...) procuramos o dinheiro e nada (...) o problema agora era saber qual das colegas é que estava a fazer aquilo (...) fomos chamar o administrador para resolver o caso porque não havia como fazer A confusão era muito grande ...
E4	Nós africanos somos assim quando não compreendemos é feitiço não pode ser outra coisa ... com os vendedores também, se o meu colega vende o mesmo que eu do meu lado e os clientes vão todos comprar nele então com certeza ele procurou feitiço, ouço muitas acusações principalmente a pessoas que supostamente ganham muito dinheiro com o mercado ... esses são os que procuraram feitiço ... São problemas muito frequentes principalmente esse tipo de acusações e não param de acontecer, os vendedores desconfiam sempre uns dos outros faz parte da atividade, se não é porque o outro vende mais é porque simplesmente desconfia ... com o sem provas muitos acusam-se diretamente o que causa problemas, temos de intervir já houve casos em que tivemos de chamar a policia ...
E5	Nunca assiste acusações diretas mais ouço meus colegas de trabalho a comentar e as vezes o nosso administrador é chamado para servir de mediador e concelheiro dos vendedores no sentido de evitar situações de conflito físico, acredito que muitos recorrem a práticas de feitiçaria (...) eu não gosto muito de me meter nesses assuntos procuro sempre ficar longe (...) com essas coisas não se brinca, nesse nosso trabalho é fácil encontrar inimizades existe sempre vendedores a espera de uma oportunidade para se livrar do fiscal ... - Não esse tipo de trabalho é feito pelos colegas de trabalho eu simplesmente escuto o que dizem, e uma vez ou outra por curiosidade assiste a uma luta que teve como ponto de partida acusações de feitiçaria, mais eu nunca lido diretamente com essas coisas, os colegas é que ajudam a resolver (...) procuro

	me distanciar ... mais sempre existem problemas desse tipo aqui no mercado (...) principalmente entre os comerciantes das bancadas ... esses não descansam ...
E6	Quem trabalha no mercado não consegue deixar de ouvir faz parte da nossa cultura quer queira quer não o feitiço esta nas nossas cabeças e quando estamos aflitos de verdade, somos capazes de não controlar os nossos instintos ... muitos vendedores são acusados de prática de feitiçaria muitas vezes a acusações pode coincidir com a realidade mais a maior parte são acusações sem fundamento ... mas mesmo sem fundamento temos de resolver porque todos acreditam no feitiço (...) eu também não posso duvidar porque é algo muito antigo (...) e até já vi coisas fora do mercado que mostram mesmo que essas coisas estão aí (...) não é a tua que até os nossos grandes chefes da politica também tem mesmo os seus feiticeiros (...) até mesmo a chuva eu já vi eles parar a chuva (...) então quando essas coisas do feitiço acontecem aqui no mercado temos de ouvir e ajudar a resolver ... Acontece muito, mais as que chegam a ser diretas e levam a problemas sérios são poucas normalmente este tipo de acusações resolvem-se com uma conversa quando são indiretas, as diretas em que a pessoa sabe que estás a ser acusada aconteceram algumas em que foi necessária intervenção policial ... depois foi necessário chamar um soba e um curandeiro, não podemos dizer não vou chamar (...) porque se os comerciantes, as pessoas acreditam e só assim são capazes de ficar em paz tens de chamar (...) não podes fazer de conta que elas vão te ouvir e ficar feliz (...) é necessário o soba e o adivinho (...) quando eles acabam o seu trabalho então mandam chamar o curandeiro (...) que vai resolver o assunto com o cliente em particular ... acontecer acusações de feitiçaria é muito comum (...) principalmente por causa do ciúme, da inveja, há muitos comerciantes a vender a mesma coisa (...) mas existe sempre aquele que entre todos é o que vende mais (...) tem mais clientes, aqui no mercado esse vendedor assim é o feiticeiro (...) foi buscar feitiço para vender mais do que os outros (...) eu já vi muitos vendedores a se acusarem de feiticeiros mais muitos (...) não eram feiticeiros (...) vendiam mais que os outros porque eram mais espertos (...) tinham uma boa conversa com os clientes (...) e por isso vendiam mais e porque os clientes (...) gostavam deles ...”

Entrevistados	Transcrição

V - Os nhanecas e o mercado informal	
E1	Normalmente é complicada a situação da comunidade Nhaneca aqui no mercado: Primeiro porque nunca estão presentes durante o ano todo segundo porque não comprem com as regras do mercado estabelecidas pela administração, é difícil trabalhar com eles a maior parte das vezes fazem como se não estivessem a entender o que falamos mais temos pessoas que falam a mesma língua conversam explicam como as coisas devem ser mais preferem não cumprir ... Chegam no mercado procuram um lugar normalmente esse lugar fica a volta do mercado ... assim como fazem outros vendedores que vendem pequenas coisas e colocam seus produtos para vender não respeitam os limites do mercado, não querem pagar impostos à administração e normalmente não pagam, por esse motivo fogem da fiscalização nessa fuga alguns acabam por perder o pouco que trazem para vender, é uma situação complicada ... Normalmente não se misturam muito com outros grupos, muito embora a vida do mercado obrigue a interação com os demais, vendem normalmente produtos saídos da agricultura na época de chuva, cogumelos lombi ou folhas diversas, alguns principalmente os rapazes fazem a venda de animais domésticos de pequeno porte, de um tempo para cá reparei que muitos quando estão no mercado procuram mudar a forma de vestir as mulheres já usam blusa com pano ... Se processa da mesma forma que se processa com os restantes vendedora aplicação das ordens são gerais e o cumprimento também ... não há diferenciação, eles é que não aparecem ... não pedem um lugar fixo, não procuram legalizar-se com razão muitos não têm documentos é difícil ...
E2	Nem sempre aparecem no mercado, aparecem mais quando têm alguma coisa para vender, também não consegue encontra-los todos os dias porque não aparecem todos os dias e quando aparecem estão sempre a mudar de lugar, nunca estão no mesmo local o que dificulta o trabalho da nossa parte, nunca conseguimos cobrar impostos ou pedir que paguem a diária e quando conseguimos somos ignorados pegam nas coisas e preferem ir embora, quando saímos do mercado voltam a vender ..não são os únicos a fazer isso a maior parte dos vendedores temporários sem grande capital o fazem, mesmo as senhoras que vendem nas bancadas no final do dia saem do mercado e procuram vender fora do mercado pois acreditam que fora do mercado existem mais clientes do que dentro.

	Normalmente não se misturam com as outras pessoas não sei se eles é que se separam ou os outros é que os afastam, vendem produtos da agricultura de subsistência e alguns silvestres que só aparecem na época da chuva frutos do mato como, tabaibo maboque múkua, loengo e outros são pessoas boas que querem ganhar algum dinheiro ... De forma normal ... trabalhamos com eles como trabalhamos com outros, mais eles não são vendedores permanentes só aparecem uma vez ou outra existe pouco contacto entre eles e admiração o que existe é um contacto com os fiscais que fiscalizam a praça controlam o pagamento de impostos com a administração do mercado propriamente dita não há ligação ... também nunca pensamos arranjar um lugar específico para eles ...
E3	Estão no mercado mas vivem aparte no seu próprio mundo .. as vezes penso que olham para os outros ... mas não fazem questão nenhuma de ser igual a eles, quando estão a vender conversam falam algumas palavras em português sorriem com o cliente, como qualquer outro vendedor mas nunca estão realmente misturados com os outros grupos, acho que é normal porque se repararmos bem, veremos que aqui a maioria se aproxima de quem conhece e eles fazem o mesmo, normalmente não constroem barracas ou procuram lugares fixos aparecem e onde encontrarem um lugar vago bem posicionado vendem as suas coisas estão sempre a fugir os fiscais porque não querem pagar, mais também não são vendedores ambulantes registados aparecem mais na época da chuva vendem produtos da agricultura de subsistência e produtos da selva ou da mata, cogumelos e frutas diversas ... Se processa de forma normal trabalhamos com eles da mesma forma que trabalhamos com os outros, se bem que as vez com eles fazemos de conta que não estamos a ver, deixamos que eles vendam sem problemas, não adianta estar sempre atrás deles para que paguem, tratem documentos porque já sabemos que não é do seu interesse por isso deixamos estar, eles nunca procuram saber mais sobre a administração do mercado, querem apenas vender as suas coisas quando a parecem ...
E4	Não sei bem por onde começar, mais são poucas as vezes que os vi aqui no mercado, quando os vejo estão sempre em lugares diferentes ou a andar, normalmente não ficam num único lugar, e quando vendem não querem pagar a diária nos cobramos 100Kz a 150K por dia para aqueles vendedores que vendem em lugares no chão fora ou a volta do mercado e no caso deles isso não é possível ... são vendedores sazonais, ultimamente Têm aparecido com mais frequência durante o ano mais principalmente em épocas de chuva, vendem produtos da

	agricultura de subsistência e produtos tirados das matas frutas e outros trabalhamos com eles da mesma forma que trabalhamos com os outros não fazemos separação se não pagam são expulsos principalmente se ficaram num lugar fixo mais isso raramente acontece pelo menos na nossa presença talvez no final do dia quando acabamos o nosso trabalho eles fixam-se mais não vemos, de resto acredito que é uma relação de trabalho normal ... eles são vendedores e nos fiscalizamos caso tenham algum problema resolvemos se vierem pedir um lugar para se fixar com certeza lhes será cedido ... é uma relação profissional como com qualquer outro que venda ou se dirija ao mercado ... Da mesma forma que se processa com os restantes vendedores do mercado, nós fazemos o nosso trabalho, fiscalizamos recebemos a documentação daqueles que procuram um lugar para vender, normalmente a maioria Têm o seu próprio lugar agente faz o cadastramento dos antigos vendedores e dos novos, passamos informações sobre higiene, controlamos a limpeza dos lugares, fiscalizamos o pagamento do imposto mínimo de ocupação de espaço para atividade comercial é uma relação de trabalho, tratamos todos da mesma maneira ... todos os vendedores ...
E5	As vezes vejo um ou outro grupo no mercado a andar de um lado para o outro não se fixam, não têm um lugar próprio ... nunca encontrei um que tivesse uma barraca e que ficasse a vender todos os dias, normalmente vendem Lombis, couves, batata-doce, tomate, cebola produtos da agricultura também vendem coisas apanhadas no mato tortulho, frutos muitos tipos de frutos dependendo da época, normalmente vejo mais raparigas do que rapazes ... Nunca vieram até aqui à administração do mercado mais se viessem seriam bem atendidos assim como são atendidos todos os vendedores do mercado ... na verdade não sei se existe alguma relação ... talvez ao vender com os fiscais mais aqui diretamente com a administração não temos contacto ...
E6	Aparecem uma vez ou outro no mercado é difícil dizer se são o mesmo grupo ou grupos diferentes porque nunca presto muita atenção e também porque não aparecem sempre, é mais na época chuvosa que o número aumenta embora ultimamente tenho os visto com mais frequência, não se registam como vendedores ambulantes, mais também quando se fixam em algum sitio da praça não querem pagar a taxa diária são pessoas complicadas não querem saber das regras do mercado, aparecem e colocam as coisas onde haver lugar de preferência abeira da estrada fora do mercado para aproveitar a chegada das pessoas no mercado, corremos com eles mais voltam sempre, vendem produtos da agricultura e algumas galinhas ...

	A verdade é que tentamos lidar com eles como lidamos com qualquer vendedor do mercado, não descriminamos ninguém, quando os encontramos se estiverem com as coisas estendidas pedimos para pagar o dia, se estiverem a andar procuramos não incomodar deixamos livremente, mesmo sabendo que os vendedores ambulantes devem pagar uma taxa ... no meu caso particular quando os encontro não vou ter com eles faço de conta que não os vejo, sei as dificuldades que passam para chegar no mercado não vejo razão para lhes cobrar seja ou que for até porque a muita gente que vende neste mercado e não paga nada ... não devia dizer isto mais é a realidade ...

Anexo 10 Transcrição da entrevista aplicada ao 1º administrador do mercado

Transcrição da entrevista administrada ao 1º administrador do mercado do João de Almeida

Dados sociodemográficos
Nome: António Salomão Idade: 57 - 1959 Estado civil: Casado Local de Origem: Quilengues descendente da Caluquembe Província: Huíla Bairro: Bula-Matady Nível de escolaridade: 9ª classe
Situação profissional pré - mercado
Era tropa das FPLA, cheguei a ser oficial, antes do processo de desmobilização em 1992, já tinha sido desvinculado e colocado a trabalhar no aparelho do governo concretamente na Administração municipal de Quilengues onde exercia o cargo de Técnico do gabinete do administrador municipal adjunto pela defesa, e exercia também o cargo de chefe do recrutamento municipal acumulava os dois cargos ao mesmo tempo. Desde os meus 13 anos que foi tropa, lutei na guerra pela independência, naquela altura não sabia o que estava a fazer mais ajudava os tropas que passavam no quimbo da minha mãe, no nosso quimbo, depois em 1975 veio a independência, em 1976, foi recrutado lá mesmo no município de Quilengues pelo MPLA, e foi tropa até a desmobilização, em 1992. Em 1992, quando se fez a desmobilização das FPLA, cria-se as FAA e o ramo de defesa das administrações municipais foi extinto, depois disso fiquei desempregado.
Situação profissional atual
Bom, em 92, por causa das atividades que fazia antes como tropa foi perseguido pelas tropas da UNITA, tive de fugir do município de Quilengues com a minha família e a família do meu sogro, saímos a pé do município de Quilengues até a bibala na altura tinha duas filhas menor, eram pequenas mas andaram, levamos nas costas e teve dias que ficaram sem comer, andamos vários dias, no caminho meu sogro morreu. Fiquei com muita responsabilidade na altura, tinha de cuidar da minha família e da família do meu sogro que é muito numerosa.

Na bibala nos fixamos junto de uns parentes do meu sogro, que nos receberam, vivíamos da agricultura, mais as dificuldades eram muitas foi assim que foi obrigado a distribuir os familiares do meu sogro, tive de lhes entregar nos parentes cada um ou dois numa família, sem emprego não estava a conseguir, foi assim que vim para o Lubango com a minha mulher e as minhas duas mais velhas

Nos fixamos no bairro do Bula-Matady, não conhecia ninguém, mais foi ai onde encontrei um terreno onde construi no inicio uma pequena casota onde ficava com a minha mulher e filhas, as dificuldades eram muitas

Comecei a trabalhar no João em 1994, como vendedor, por intermedio de um meu cunhado já falecido, que viu as dificuldades que estávamos a passar e se preocupou em saber qual é a atividade que podíamos fazer na altura para comer, ele já morava aqui no Lubango era professor na escola número 60, sabes onde fica nê, bom nessa data ele vendia sabão a retalho porque o que ganhava na educação não dava, comprava as caixas nos armazéns Nunes e Nunes, depois dividia as barras de sabão em metades com vários tamanhos, assim também podia vender com preços diferentes de acordo com o tamanho, tinha de 100, de 250 e até de 300kz. Ele nos explicou o negócio e desde ai começamos também com esse trabalho de vendedor.

Esse meu falecido cunhado, começou a vender no João em 1991, nessa altura a praça era ainda formada por uma fila única, que segundo mi apercebi em 1989, o mercado ficava um pouco mais em baixo, era onde as pessoas se juntavam para vender.

Comecei por vender sabão, como meu cunhado, a retalho, comprava também nos armazéns de Nunes e Nunes, hoje vendo produtos alimentares diversos a grosso e a retalho também vendo produtos de Higiene, e tenho os meus próprios contentores são três no total.

Continuo a comprar a mercadoria nos armazéns da cidade da zona industrial, mais já cheguei de ir a Luanda, mais não muitas vezes. atualmente compro mesmo cá nos armazéns da cidade são os nossos fornecedores.

No João, Chego as seis, logo muito cedo e saíu as 17, mais há quem sai mais cedo. 16h30 já aromou.

Relação mercado formal mercado informal

Como disse antes trabalhei para os aparelhos do estado na administração municipal, como técnico do gabinete do administrador adjunto para a defesa e também como chefe do recrutamento municipal, desde final de 92 inicio de 93 que fiquei desempregado que nunca mais trabalhei para o estado nem para qualquer outra empresa, no inicio quando cheguei no Lubango ainda procurei emprego em algumas empresas como a Omatapalo, também procurei na UMTA e na ENE, também coloquei documento para ser motorista no governo, mais com a idade que tinha não consegui, já não era minha sorte Deus tinha outro caminho para mi.

Assim que comecei no João nunca mais sai, nem nunca mais procurei emprego noutro lugar, porque pelos salários que pagam também não vale apenas aqui no João estamos melhor, depois a escolaridade também é muito pouca, hoje se você não estudou, não adianta. Talvez as senhoras porque o dinheiro delas é só para ajudar em casa, mais se é você o homem, não dá tã que fazer negócio.

Depois também quando comecei vendia sabão a retalho, percebi que aqui no João podia mi sair bem se tivesse um pouco de sorte e se soubesse mi organizar ia conseguir fazer alguma coisa.

Por isso comecei a trabalhar como sozinho o que ganhava era muito pouco então a minha mulher e a minha filha mais velha começaram a ajudar, e parte do dinheiro sempre guardava ainda que pouco sempre procurava ter um pouco guardada, foi assim que juntei um dinheiro e foi para Lunda Norte com o propósito de adquirir maior capital para aumentar o negocio, como lá tudo era mais caro, então pensei que valia a pena, levei de tudo um pouco inclusive uma boa quantidade de peixe seco.

Posto lá visto que era necessário regressar e depois voltar a retornar, encontrei os outros que estavam no negócio do diamante, e também entrei, comecei a fazer garimpo no início foi difícil mais depois mi habituei.

Tive sorte porque depois de um tempo no negócio dos diamantes encontrei a minha primeira pedra e foi vender em Luanda. foi assim que regressei ao Lubango com o objetivo de ampliar o negócio.

O dinheiro dos diamantes foi como se não tivesse ganho, cai nas mãos de um vigarista aldrabão, que até hoje ficou com grande parte desse dinheiro e não mi devolveu, já nem conto com ele é como se não existisse.

Em fim com o que sobrou voltei a colocar o meu negócio no mercado, já num outro lugar porque o meu lugar, anterior que era lá mais próximo da entrada não consegui recuperar.

Além disso, fiquei também a controlar o negocio do meu primo, que tinha cinco contentores aqui no João, como eu era uma pessoa honesta, ele acabou por mi confiar a gerência do seu negocio durante cinco anos, acho que sabe quem é esse meu primo, é o senhor Handa, o ex administrador do município do Lubango, nessa altura o mercado ainda não era o que é hoje, ele cresceu com migo aqui a trabalhar, aos poucos se tornou neste mundo que as vistas não conseguem ver o fim.

Administração do mercado

Em 1996, o mercado atingiu um tamanho tão grande que começaram a surgir outros mercados dentro e nos arredores do mercado do João, na altura era menor do que é hoje mais já era muito grande, todos queriam ter um lugar no Mercado do João para vender e isso se tornou um problema, as pessoas discutiam, o número de ladrões e bandidos aumentou, estávamos mal, foi assim que 1998

administração municipal veio para o mercado do João e se criou a Administração do mercado do João que é aqui onde nos estamos. “ ... existem muitas histórias de como o mercado apareceu, uns dizem que dantes era uma pracinha que cresceu até ficar assim grande, todas as pessoas que vinham de todos lugares, vinham vender aqui, e ficou assim, mas outros dizem que as pessoas que vinham de Luanda olhavam como vendiam lá chegavam aqui também começavam a arrumar as coisas do mesmo jeito para vender e outros se juntaram até ficar assim grande, que o fim é difícil de encontrar ...” Foi a partir desse mesmo ano que foi nomeado para ser o coordenador do mercado.

No princípio como administrador ajudei a organizar a comissão dos vendedores do João de Almeida, nessa altura e mesmo até agora o meu principal trabalho tem sido fazer a mediação entre os vendedores e a administração municipal do Lubango.

Esta atividade não é paga, tem outros benefícios mais não tem salário.

O que não tem sido fácil, é como na nossa família as vezes o pai quer uma coisa mais há sempre aqueles filhos que discordam, então temos que arranjar forma de lhes convencer ou chegar a um acordo. É fazer com que se entendam sem grandes problemas, muitos as vezes mostram resistência no principio, alteram-se querem partir para agressão física, situações complicadas- de girir_

Tem sido também da minha responsabilidade responder pelas questões da Higiene no mercado, pela organização do próprio mercado.

Outras atividades como ceder lugar para venda, cobrar as taxas de mil kuanzas mensais para os vendedores fixos e de 150 para aqueles ambulantes que fazem a venda diária ´tem sido da responsabilidade dos fiscais da administração municipal. esses problemas de quem esta vender de forma ilegal é da responsabilidade também da fiscalização do mercado.

O mercado do João de Almeida não é um mercado fácil, onde começa e onde acaba exatamente há dúvidas, é muito grande depois também se encontra circunscrito por outros mercados e armazéns, e pessoas que fazem vendas ambulantes esporádicas é complicado, para não falar do parque de transportes aqui do lado que também é mercado.

Podemos falar que hoje o João é composto por um mercado central, semiformal e por outros mercados informais que surgem nos quintalões como é o caso do quintalão da dona Sara que é o mais conhecido por todos. Ai se vende a grosso e a retalho e os vendedores pagam uma taxa a dona do quintalão que a maior parte das vezes é igual a taxa cobrada pelos serviços da administração municipal.

O Mercado abre todos os dias de segunda terça a domingo das 5h30 6h00 da manhã até as 17h00, a segunda fecha para limpeza e recolha do lixo.

O lixo é recolhido pelos camiões da administração cada vendedor é responsável pela limpeza do seu lugar, barraca, loja, talho, restaurante, cantina ou da sua barraca.

Existe muito lixo, porque também é muito difícil de limpar, as ruas estreitas do mercado, não deixam passar os caminhões de recolha, até mesmo há sítios que nem cangulo (carrinho de mão) não passa ...

Outra dificuldade tem haver com as pessoas que não tem civismo nem responsabilidades, jogam o lixo em qualquer lugar sem se preocupar, na verdade não temos condições por isso é que a administração quer tirar este mercado daqui, e colocar as pessoas no novo mercado do rio Nangumbe

Onde as coisas já estão a ser feitas de uma forma muito bem organizada com espaços suficientes para a recolha do lixo.

Durante este período nunca tive problemas com a administração municipal, devido aos meus vastos anos de experiência como militar e a trabalhar na administração de Quilengues, o que me ajudou muito, na forma de lidar tanto com os vendedores como com os chefes. O problema que encontrei foi relativamente aos colegas de trabalho que muitas vezes não tendo requisitos para desempenhar certas funções só querem assumir responsabilidades e depois não conseguem cumprir e contrapõe a ação do nosso trabalho.

Em 2014, depois de longos anos decidiu-se que devia deixar está atividade de coordenador, e entregar a alguém mais novo que é o meu colega, o novo coordenador Zeca Hemi Nambolo.

Perceção sobre os ganhos da atividade

Não posso me queixar, graças ao mercado do João consegui dar de comer a minha família, desde comecei a trabalhar aqui sempre tive para lhes dar de comer ... ainda que só um funje com lombi, depois de 92 é mesmo daqui que o sustento saiu, o mercado do João mi ajudou muito, foi um bom trabalho, estes anos, posso dizer que não sou rico mais consigo viver.

Construi a minha casa, o dinheiro saiu aqui, dei educação para os meus filhos, tenho nove filho, eram dez um morreu infelizmente.

Tenho duas filhas que estão no curso de enfermagem, uma no 1º e a outra no 3º ano, o meu filho, esta na faculdade, esta a fazer o curso de direito, esta agora no terceiro ano, dantes me ajudava aqui no João mais com a escola, como lhe exigem muito agora só estuda, a outra minha filha terminou o medio o ano passado, este ano vai entrar na faculdade, e ainda tenho uma filha na 8ª classe e uma na 7ª classe são seguidas. foi tudo graças ao Mercado do João de Almeida, até hoje tenho de agradecer ao meu falecido cunhado.

Com o que ganho aqui da para viver, mais a sorte não é a mesma para todos, é conforme.

Apego ao Mercado

A administração municipal realmente vai mudar o mercado para o João, nos sentimos muito, porque aqui no João fizemos muitos amigos, alguns são como família, aqui cada um tem os seus clientes, alguns são de longe mas sabem onde procurar o sitio onde estamos a vender, ganhar clientes não é

fácil, no meu caso tenho clientes que se deslocam dos municípios Matala, Kaluquembe, alguns de Quilengues e outros sítios, quando daqui eles não vão nos encontrar, então, vão procurar mercadoria noutros lugares. Vamos perder os nossos clientes.

Nos estamos aqui a muitos anos e já nos habituamos, este mercado fica próximo das nossas casas o que nos facilita. No rio Nangumbe é longe, com a crise económica temos medo de ter poucos clientes, lá a ponte esta estragada o que dificulta a passagem de caminhões, no tempo de chuva será muito difícil, é muito tempo no João, muitos anos, mais a verdade é que aqui está muito mal é no meio da cidade e este lugar não foi preparado para ser um mercado, ainda mais assim tão grande. Gostaríamos de ficar mais temos consciência que não podemos.

Estratégias de solidariedade

É difícil, uma pessoa viver sem ajuda, trabalhar sempre sozinho é muito difícil, sempre temos de ter alguém para nos ajudar, eu no meu caso, no princípio quem me ajudava era minha mulher e minha filha, a minha filha estudava no período da manhã e a tarde vinha ajudar a vender, porque tinha dias que tinha de sair a procura do negocio, depois tive ajuda do meu filho que só a pouco tempo deixou de trabalhar comigo por causa da faculdade, mas nos fins de semana costuma ajudar ainda.

Os vizinhos de barraca ajudam mais essa ajuda é só de uma, duas horas porque hoje nem todas as pessoas são boas, nem todos os vizinhos são honestos, temos de ter sempre a desconfiança, mesmo agora com essa mudança tem muitos vizinhos que já não querem ficar mais perto um do outro, querem se afastar por causa de problemas, as vezes um têm mais capital do que o outro então quem tem mais tenta detonar aquele que não têm porque vende os produtos mais baratos. Assim por uma questão de segurança prefiro recorrer na família.

Costumo dar quilápi, nos clientes de muita confiança, porque sei que vão pagar, eu neste momento também só estou a conseguir vender por causa das ajudas de pessoas de confiança, tive muitas desgraças uma atrás da outra este ano, muitas mortes na família, dia 12 de Novembro morreu a minha mãe, dia dezanove, morreu meu primo mais velho, dia 27 de dezembro morreu o meu cunhado, este mesmo, que me ajudou no princípio com o negócio no João, 5 de janeiro morreu uma minha irmã, 11 de fevereiro morreu um outro meu cunhado e sábado desta semana morreu meu neto, filho da minha sobrinha, como mais velho da família todas as responsabilidades tenho que assumir, todas estas pessoas foram na minha casa tive de ajudar, sabe como nos os africanos vivemos. Eu sou o responsável da família neste momento se algo acontece seja com quem for tenho a obrigação de assumir a responsabilidade ... óbitos, casamentos, batizados e assim vamos vivendo ...

É a confiança que tenho com os armazéns que permitiu, estar hoje aqui, porque me deram os produtos e assim que conseguir vender uma parte vou lá pagar, mesmo com a administração é a mesma coisa, não tenho dinheiro para construir um espaço, no novo mercado, mais pela confiança que temos, estão a construir mesmo assim e quando poder vou pagar.

A kixikila quem faz mais são aqueles que trabalham para o estado como é o caso dos professores, aqui tem alguns que fazem mais são muito poucos, porque as vezes basta um ser desonesto, todos ficam desonestos, então cada vez mais a kixikila esta a diminuir.

A ndjuluka as senhoras que vendem no Ka-despacho (local onde a venda de mercadoria tem valores muito reduzidos, neste local a mercadoria muitas vezes não tem a qualidade desejada, ou o prazo esta a terminar) fazem quando são amigas mais nos homens não fazemos.

A ekuta, nós os homens também não temos esse hábito, isso é mais para aquelas senhoras que estão a vender na lixeira é que possuem muito pouco dinheiro, elas se juntam para conseguir comer, mais aqueles que são donos de um negócio razoável, não costumam fazer ekuta.

Mercado informal e feitiçaria

O feitiço faz parte das nossas culturas, acredito que todos os Angolanos já ouviram falar de feitiço de uma forma ou de outra, eu comecei a ouvir falar de feitiço a muito tempo o meu pai e a minha avó, sempre nos falavam de pessoas que iam procurar feitiço, por vários motivos, ou para ficar rico ou para fazer mal a alguém, lembro de uma história que meu pai contava, sobre uma senhora nossa vizinha que queria o seu marido só para si, mais esse marido andava muito, tinha muitas mulheres, então essa senhora foi ao quimbanda buscar feitiço para que o marido fica-se só com ela.

O feiticeiro lhe entregou um remedio e lhe mandou colocar todos os dias no almoço do marido, mas lhe avisou, que se o marido descobrisse, ela ficaria maluca, e se ela desse uma quantidade de remedio que excedesse a dose recomendada, o marido deixaria de andar até com ela.

Nos primeiros dias a senhora colocou a quantidade certa, mais como o marido continuava a sair com outras e o efeito do medicamento estava a demorar, ela resolveu apressar as coisas, desde essa altura o marido virou mulher, ele só ficava em casa, mais também já não era marido.

Todos no bairro só sabiam que a vizinha tinha cozinhado o marido.

Sei que exte feitiço, sei que existe, no meu tempo de tropa vi coisas que se explicar não vão acreditar, tenho fé em Jesus por isso nunca procurei feiticeiros, mais aqui, mesmo no João sempre escuto que este ou aquele foi procurar feitiço para ter muitos clientes, também já assiste muitas acusações de feitiçaria, vizinhos de barraca que se roubam os clientes, dinheiro que desaparece sem se saber como, neste nosso mercado têm muita gente que vai procurar feitiço.

A minha mulher em tempos esteve doente e procuramos um curandeiro, fomos ao hospital, mais os médicos não estavam a resolver o nosso problema, assim tivemos que procurar um curandeiro e graças ao tratamento tradicional minha esposa melhorou, mais feiticeiro nunca procurei com a graça de Deus.

Apesar de ter apenas a 9ª classe senhor António demonstra um grande conhecimento do trabalho que faz, é uma pessoa muito dinâmica, perspicaz, ágil, conversador. conhecido e respeitado por um grande número de vendedores, facto que se comprovou durante o percurso que íamos fazendo, em direção ao pequeno edifício dentro do mercado onde funcionam os serviços da AML/administração do mercado

Ao falar da profissão anterior o entrevistado demonstra uma reação de saudade de um lugar distante, saudades de uma vida que hoje já não é a sua, tristeza e ao mesmo tempo uma espécie magoa.

demonstra uma grande alegria quando se refere ao João de Almeida, e ao trabalho que desenvolveu enquanto coordenador, e ao trabalho que faz como vendedor.

**Anexo 11 Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes
pertencentes ao grupo étnico Nyaneka**

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes nyaneka-nkhumbi	
Entrevistados	Transcrição
Dados socio demográficos	
E.1- vendedora de lumbi, abobora, e outros produtos da agricultura	Idade - não sabe (Talvez entre os 40 e os 45) Sexo - feminino Nível de escolaridade - Nunca foi a escola Província de origem - Huila Município - Humpata - Neves
E.2 - vendedora de lumbi, abobora	Idade - 20 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 2ª classe Província de origem - Huíla Município - Humpata - Neves
E.3 - vendedora de lumbi couve e repolho	Idade - 16 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Huila Município - Humpata - Neves
E.4 - vendedora de galinhas	Idade - 31 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - Nunca frequentou Província de origem - Huila Município - Chibia
E.5 - vendedor de galinhas	Idade - 35 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 2ª classe Província de origem - Huíla Município - Lubango, Bairro - Chibia
E.6 - vendedora de batata-doce	Idade - 29 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Huila Município - Humpata - palanca

E.7 vendedor de cabritos	Idade - 25 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 3ª classe Província de origem - Huíla Município - Kipungo - Malipi
E.8 vendedora de olho Nonpeque	Idade - 21 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Namibe Município - Virei
E.9 Vendedora de mocoa	Idade - 30 Sexo - feminino Nível de escolaridade - nunca frequentou a escola Província de origem - Namibe Município - Virei
E.10 vendedora de morangos	Idade - 22 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 2ª classe Província de origem - Huíla Município - Humpata - Heva
E.11 Vendedor de Cogumelos	Idade - 19 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 3ª classe Província de origem - Huíla Município - Humpata - Palanca
E.12 Vendedor de Nunkakus	Idade - 42 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Huíla Município - Humpata - Bimbi
E.13 vendedora de cereais massango massambala	Idade - 37 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Huíla Município - Kipungo

E.14 vendedor de artesanato (pilau, batoque, utensílios de cozinha)	Idade - 44 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Namibe Município - Bibala
E.15 vendedora de produtos diversos batado-doce, feijão verde, limão etc..	Idade - 39 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - Nunca frequentou a escola Província de origem - Huíla Município - Humpata - Palanca
E.16 Vendedora de Mangas	Idade - 27 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 3ª Classe Província de origem - Namibe Município - Bibala

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes Nyaneka-Nkhumbi	
Entrevistados	Transcrição
Os Nyanekas-nkhumbi e o mercado informal	
E1- vendedora de Lombi, abobora, e outros produtos da agricultura de subsistência	Comecei a vir faz agora três anos, primeiro não queria, vendia na praça da Humpata mais as outras começaram à vir, trouxeram a minha filha do meio, então fiquei preocupada... Vim para vender mais também para ver onde as crianças estão à vir, se estão num lugar bom e se ninguém vai lhes magoar... (...). Venho mais quando chove, nessa altura a comida é muita o que não precisamos para comer ou guardar para o tempo seco, vendemos para poder comprar outras coisas que precisamos (...) óleo, sabão, essas coisas que não temo no nosso quimbo... Depende só, como temo dinheiro viemos de candongueiro com as outras como não temo viemo a pé, andamos, e arranjamos um lugar para dormir um ou dois dias até acabar de vender depois regressamos de novo, se continua a chover e temo comida voltamos outra vez se não, só no outro ano quando chover outra vez. É um dia bom, giramos no mercado, a procura de cliente quando estou cansada então para num sítio próximo da estrada, onde as pessoas conseguem ver o que

	estamos a vender, por dia podemos parar em muitos sítios depende só se estão a comprar ou não Vendo os produtos da lavra, depende do tempo agora como na nossa lavra estamos a Chachar (xaxar) (...) então é tempo de vender lombi, tinha lombi de N'pongo, filizberto e lombi de feijão quando cheguei aqui na praça, mais agora só sobrou esse lombi de abobora, são da nossa lavra mais também vendo coisas do mato como tortulho e tabaibo... Somo da Humpata, aqui só viemos poucas vezes, a nossa casa é lá, uma barraca se paga e não vale apenas ter um lugar se você não fica lá todos os dias, estas a gastar dinheiro que não tens, ainda tens que ficar no mesmo lugar sem sair muito tempo a pessoa tem de andar para o corpo não dormir, toda hora no mesmo lugar não está bom para o corpo a pessoa fica muito cansada... (...). Não sei como se faz para conseguir uma barraca, costumo ouvir que tem de ir na Administração do mercado (...) nunca foi lá porque não preciso de ter um lugar, não gostaria de ter um lugar onde a pessoa não pode sair ... onde a pessoa fica parece lhe colaram! não quero, prefiro andar à procura de quem compra, quando estou cansada procuro meu lugar, sempre fico a beira da estrada onde as pessoas estão a chegar, se não tem ninguém não ocuparam então é aí que fico com a outra porque sempre andamos no grupo é difícil você ficar sozinha sem ninguém, viemos sempre com as outras e o lugar escolhemos juntas mais ficamos no lugar que a mais velha do grupo nos fala para ficar ... porque ela conhece e sabe das coisas. Vim porque acompanhei a minha filha para saber se ela está bem mais também porque precisamos de dinheiro para comprar coisas que faltam lá na terra, que nesse tempo não estamos a conseguir fazer mais, gosto de vender ... a aqui podemos vender e quando não vendemos trocamos para não voltar com as coisas, aqui tem muitas pessoas sempre viemos com as coisas da horta e voltamos com as coisas que só tem na cidade, gosto de vender aqui mais não todos os dias... (...).
E2 - vendedora de lombi, abobora	vim com a minha irmã mais velha, primeiro vinha ajudar a vender as coisas dela, depois comecei a vender as minhas coisas porque agora também tenho criança ... tem parece quatro anos que estou à vir vender aqui na praça ... Venho quando as outras também estão a vir, mas mais mesmo é no tempo da chuva, sempre temos tortulho, lombi, loengo e milho para vender, quando chove a comida é muita, aproveitamos para vender ... Na primeira vez que viemos andamos porque não tínhamos o tal dinheiro, agora viemos de táxi ou candongueiro, esses táxis que fazem Humpata, Lubango. Quando chegamos é andar, como falam aqui na cidade é zungar porque como viemos de vez em quando não precisamos de lugar para sentar, vendo quase

	todas coisa das lavras mais depende só do que tem mais naquele ano, esse ano tem muito lombi de abobora deu bem, mais também trouxemos tortolho mais acabou rápido, as coisas que vendemos são das hortas das nossas lavras de casa e das vizinhas também, quando as nossas coisas são poucas trazemos da lavra das vizinhas depois dividimos o dinheiro (...) outras coisas colhemos na mata, como o tortolho, tabaibo, loengo, Noncha muitas coisas apanhamos na mata de manhã cedo ... Não vendo nas barracas porque não venho todos dias nem todos meses do ano, tem ano que talvez a pessoa nem vêm, como no ano que estava com a criança na barriga ... um lugar onde você senta um dia inteiro durante uma semana, um mês seria muito difícil de ficar, nós gostamos de andar em todos lugar para não ficar cansado e vender depressa e ir para nossa casa depressa ...(...). Não escolhemos sozinhas, porque também não viemos para ficar sentada num lugar, mais as mais velhas quando estamos cansadas escolhem e se todas aceitarem é aí que nos juntamos e ficamos, sempre ficamos onde encontramos sem pessoa perto dos clientes que chegam. Nunca pensei porque essa vida da cidade não dá para uma pessoa como eu, aqui estamos de passagem, não precisa arranjar um lugar parece que não vais voltar de onde vieste ... Não sei, nunca pensei que posso ficar parada desde que o sol nasce até de noite no mesmo lugar não é bom ... Venho procurar dinheiro, e também trocar coisas da horta com coisas da cidade que no mato não tem, procuramos as mantas, os pano, óleo essas coisa, por isso vendemo para ajudar a viver, gosto de vender, é bonito conhecer a vida da cidade, as pessoas as coisa que apreendemo são outras ... para depois contar lá na terra.
E3 - vendedora de lombi, couve e repolho	Estou com 16 anos, começamos à vir na cidade faz três ano, antes de fazer "éficó" (ritual de passagem da puberdade para idade adulta), primeiro não vendia aqui na praça, andava com as outras na cidade, na nossa senhora do monte no governo, as vezes tirávamos as fotografias com as pessoas depois nós davam dinheiro, aqui no mercado comecei à vir faz um ano, depois de nascer a minha criança, a minha filha, comecei à vir com as outras que também estão com criança. Só quando chove, eu não tenho lavra minha ainda, vendo as coisas da mata tortolho, Loengo, e os lombi, tem dia que ajudo as outras que vendem as coisas da lavra depois me dão lá também o tal dinheiro, essas couves são da outra eu vendo porque ela tem muito, estamos a se ajudar ... essas coisa que nascem sem dono, se não chove as coisas para comer não aparece, se não aparece, então não venho vender ...

	Tem dia que viemos de táxi, mais também costumamos vir à pé quando não temos o dinheiro ...(...). É chegar e começar à andar no mercado, a perguntar nas pessoas se querem comprar ou trocar as coisas que estamos a vender, quando estamos cansadas descansamos até à hora de voltar para casa, vendo as coisas do mato, tortolho, Loengo, Noncha quando aparece, agora também os tabaibos estamos a vender, quando acaba ajuda as outras a vender as coisa da lavra repolho, couve, essas coisas ...(...). Como as outras não vendem lá também não vendo, aqui se acompanhamos, também não estamos aqui todo tempo, não precisamos uma barraca para pagar e gastar dinheiro, nós gostamos d`andar vender aqui e noutros lugares, procurar as pessoas para comprar depois ir para nossa casa (...) não temos um lugar para vender andamos a rodar até acabar, mais se sentar é na beira da estrada onde os que estão à ir e vir conseguem ver o que estas a vender ... Nunca pensei até aí, porque não somos daqui, não queremos ficar aqui na cidade, gostamo de voltar na nossa terra, uma barraca te faz sentar e ficar isso para nós! não é bom ... temos de voltar no nosso eumbo...(...). Não sei, porque não preciso de saber, não precisamos de barraca (...) ninguém precisa de um lugar onde você fica desde que o sol nasce até que o sol morre (...). Venho vender na praça porque lá no mato tem coisa que não tem, e temos de comprar com dinheiro, também precisamos dos pano, sal para os bois, manta, óleo de cozinhar, precisamos dinheiro para comprar (...) essas coisa. Gosto tem muitas pessoas, se vê muita coisa diferente e também ajuda aprender a falar a língua dos brancos ...
E4 - vendedora de galinhas	Não sei, talvez faz agora dez anos, quando comecei ainda era nova, estava ainda só com dois filhos (...) Vendemos quando chove, principalmente, mais agora como as coisas estão algumas vezes viemo também no tempo seco, devido a seca, começamo à vir também nos tempos que não tem chuva ...(...). Andamos até à estrada, dá nossa comuna, saímo à andar até na vila onde apanhamo táxi até chegar aqui no João ... andamo uma grande distância ... Eu, chego cedo arranjo um lugar para ficar, fico sempre onde os outros estão também a vender as suas galinhas, esperamos os clientes até as 12h00 12h30, se vermo que não estão a comprar então começamos a zungar até a hora de voltar em casa, se não dá para voltar fazemos um acampamento com as outras onde ficamos alguns dias até à hora de voltar para casa quando acabamos de vender e levamos as coisa da cidade no mato ... Vendo galinhas mais se aparece outra coisa também vendo, mesmo as coisas do mato da lavra vendo. Depende do que aparece, o mas principal é mesmo as

	galinhas, no nosso eumbo e nos eumbo dos vizinho, da nossa casa, tiro algumas galinhas as outras compro nos que não querem vir vender na cidade ... Dantes vendia na praça da batata lá não tinha barraca porque os que vendem galinha não precisam das barraca aqui todos que vendemos galinha não temos barraca porque quando as galinhas acabam regressamo em casa e andamo demorar muito tempo pra voltar de novo na praça pra vender ... Vendo onde os outros vendem, principalmente se são os da minha terra, ficamos com os que conhecemos, com os que não vão querer o teu mali ... Esse lugar é como se fosse fixo, porque saio umas horas para zungar mais sempre é aqui que volto pra vender parada ... e até agora vou e venho da nossa terra e encontro sempre os outros nesse lugar, não é algo estranho ... aqui é assim mesmo que sê faz. Sim sei, costume ouvir as pessoa aqui na praça falar, como entendo um pouco de português ando a ouvir (...) que tens de levar o bilhete na administração ou o cartão de votar, pra depois pagar e te arranjam um lugar onde fazes a tua barraca e sentas lá todos dias ...(...). Vim procurar à vida, as coisas agora mudaram, uma pessoa tem de ter algum dinheiro pra hora da doença e para os caderno das crianças, lá na nossa comuna estão a obrigar a levar as crianças na escola, tem dia que os tais cadernos o governo é que entrega nas crianças mais nos últimos tempos não entregaram então você mãe vai comprar porque as tais crianças também não querem ficar em casa a cuidar dos boi, das galinhas querem ir ficar na escola para brincar ... lá não se trabalha. No princípio era confuso por causa das muitas pessoas mais agora gosto estou feliz ...
E5 - vendedor de galinhas	Estou com trinta e cinco anos, só do município da Chibia, estou aqui no mercado faz muitos anos, no principio vinha por curiosidade conhecer a cidade, trocávamos galinhas com arroz, óleo, panelas não vendíamos, depois começamos a vender nos bairros passávamos de porta em porta, chamávamos as pessoas as donas das casas na cidade para saber sê queriam comprar as galinha sempre com o meu tio, também já vendíamos os bancos de pele de boi pras crianças da escola ... com o tempo meu tio ficou velho agora fica em casa e eu comecei à vender aqui no João, talvez faz agora 12 anos (...) não tenho a certeza porque tem alguns anos que não consegui sai da nossa comuna porque estava doente ... (...). Dantes vinha pouco, as vez de três em três mês, outras vez, duas vez no ano, agora todos mês venho, vendo as galinhas da minha casa mas como não chega passei também a vender as galinhas que compro nos vizinho, então sempre

	consigo as galinhas para vender ... dá para chegar aqui na praça uma vez no mês. A muito tempo era vir andar as vez um, dois dia até chegar, agora venho de candongueiro que apanho na vila ... Depende sempre fico aqui neste lugar a vender galinha com os outros porque como estas a ver as pessoas que vendem galinha ficam todas aqui como eu, quando vejo que o movimento é pouco começo à zungar à procura de clientes até a hora de voltar para casa, as vezes saio cedo e começo à andar a pé passo de casa em casa quando chego no mercado se o negócio esta muito fraco ou quando tem muitas pessoas a vender galinha, então o melhor é procurar à vida de outra forma ...(...). Vendo, galinhas sou vendedor de galinha faz muitos anos, as vez no natal vendo um porco, um cabrito lá de casa para ganhar um bocado mais de dinheiro ... Vendo as galinhas da minha casa e as outras compro nas populações vizinha nos quimbo, nos eumbo que ficam mesmo lá na Chibia nas comunas ... onde andamo morar. Não sei, os que organizaram o mercado deixaram este lugar para as galinha, é aqui nesta parte que todos que vendemo galinha estamo ... tem outros que zungam mais todos sempre passamos aqui neste lugar, quem vende galinha não tem barraca, vendo no mesmo lugar que os outros onde os outros que vendem galinha ficam é onde eu fico ...(...). Nunca pensei porque não tenho necessidade este negócio você não fica todos dias tem dia ou mês que não aparece não vale a pena ter uma barraca ... Sim sei tens de ir na administração do mercado lá vão de explicar o que podes fazer para conseguir uma barraca ... Vim aqui trabalhar, para ganhar dinheiro, sem dinheiro não se vive temos de ganhar algum dinheiro ... Cidade é cidade não tem como, tem muitas pessoas e aprendes muitas coisa é diferente de lá onde moramo (...) é bom conhecer e vender aqui no mercado ...
E6 - vendedora de batata-doce	- Comecei aqui no mercado tem pouco tempo, desde 2012 que viemos aqui, dantes vendia mais lá na cidade, zungava com as coisas da lavra na cabeça desde cedo até a hora de ir, mais depois sempre nos davam corrida, quando ficávamos sentadas no governo junto da maternidade, ou mesmo em algum lugar como naquele onde vendem pão no Omboloyapia, então com as outras um dia viemos experimentar vender aqui no João ... Venho muitas vez, mas não todos dia, talvez de dois em dois mês quando precisamos das coisa da cidade (...) a nossa lavra fica junto da molula (caboco, vala) onde sai água tem um rio onde sai a água que regamo a lavra, a comida plantamo sempre, não é muito mas costuma dar para vender ...

	Para chegar aqui primeiro é andar porque no nossa casa não chega candongueiro, quando chegamos perto da sede depois é quando apanhamo o candongueiro que nós traz até no Lubango ... É um dia bom, venho e começo a vender, rodo no mercado quando fico cansada paramo, com à zutra andamos sempre juntas, para não ficar sozinha não é bom no lugar que você não conhece ficar sozinha, por isso vendemos junta e regressamo junta na nossa casa ... Costumo vender todos produtos da lavra mas, hoje vim com batata-doce (...) vendo as coisas da nossa lavra, é lá onde tiro as coisas que vendo, outras coisas sai da lavra do marido o pai dos filhos quando as coisas na nossa lavra acabam ... Não tenho barraca porque moro muito longe, não venho aqui pra ficar, venho mas quando tenho o que vender, principalmente no tempo da chuva, um lugar é para os daqui que todos dias é vir vender ... (...) as pessoas é bom ter lugar seu que ninguém ocupa ... nós não precisamos de um lugar para ficar parece não vais voltar mais na família (...) nunca pensei ter uma bancada ... não é bom quando não vieste para ficar ... Nós paramo quando estamos cansada então arranjamo um lugar com a zutra e vendemos, sempre procuramos um lugar que não esta com ninguém lá, depois sentamo esse lugar é bom quando fica no sítio que as pessoas estão a chegar na praça ... Não sei nunca perguntei, também nunca pensei ter uma bancada ... Estou à vender aqui porque lá na nossa terra tem muita coisa que não tem que temo que vir buscar na cidade, na cidade tudo é comprar com dinheiro, estou a vender para comprar essas coisa, manta, óleo, peixe seco, samakaka (tecido tradicionalmente usado na região sul de Angola principalmente entre os Nyaneca) na hora da doença, da morte agora tudo é com dinheiro (...) agora gosto! ajuda a vender as coisas para ter um pouco de dinheiro ...
E7 vendedor de cabritos	Faz seis anos desde que começamos a vender com o meu pai irmão do pai que mê nasceu, primeiro viemo vender milho depois é que começamo com os cabrito (...) sempre a vender até ainda hoje ... Nem sempre vendemo, depois de colher o milho, secar, debulhar é que viemos vender, os cabritos vendemo os que compramo lá memo, mais só quando aparece quando não aparece não vendemo (...) os cabrito de casa vendemo mas só se precisamos muito se não fica memo lá junto com os boi ... - No Kipungo andamos a sair lá nos carro mais, também nos candongueiros, até chegar mesmo aqui no Lubango ... - Aqui é lutar pelos cliente desde que você chega, mais a maioria dos cabritos são os senhores que vendem as partes bocado bocado que começam a comprar

	muito de manhazinha, elas escolhem os cabritos, nos matamos e esfolamos depois elas vendem metade, metade(...) essa hora é vender os cabritos que sobrou mas a maioria dos cabritos já vendemos logo de manhazinha ... Vendo cabritos e quando colhemo o milho vendo milho, depende só (...) quem vende os animal vende memo aqui, os outros também estão aqui, não tem barraca para nós, os animal tem que ficar um pouco livre principalmente os cabrito, também não viemo todos dias ... Esse lugar não escolhemo ... os homen que tomam conta da praça é que nós meteram aqui, todos os que vendemo cabrito, porco, estamo aqui ... não andam juntar com os outro aqui esta organizado se vende roupa vai na roupa se vende cabrito vai nos cabrito ... Não tenho conhecimento, mas o pai sabe, ele costuma falar que essas pessoas que na administração lhes entregaram a cada pessoa um lugar onde construíram as barracas, outros já estavam com os seu lugar mais chegaram até na administração pra eles verem onde é o seu lugar e depois andar pagar é isso que o pai fala ... Lá no nosso quimbo, a vida é sempre mesma coisa, quando meu tio pediu para vender com ele aceitei, porque assim ganho dinheiro pra ajudar os filhos que tenho em casa quando a mulher não esta a aguentar com eles (...) gosto de vender no mercado assim não tenho que ficar no nosso quimbo todo dia, gosto de vir na cidade é bom vir na cidade, quando voltas a mulher gosta mais da pessoa porque levas sempre qualquer coisa da cidade que elas andam gostar ...(...).
E8 vendedora de olho N`peque	Quando eramos moças andávamo vir aqui na cidade do Lubango, vivíamos na bibala, andávamo na cidade enquanto as mais velhas ficavam a vender o óleo Nompeque (óleo fabricado artesanalmente a base de plantas naturais, utilizado para hidratação capilar) e múkua as vezes as mangas perto do mercado da cidade, tudo era bonito as casa, as pessoa, assim mesmo comecei à conhecer os lugares daqui do Lubango, quando as mais velhas vendiam as coisa depois iam na praça do Chioco ou aqui na praça do João pra comprar os panos de samakaka, depois fiz èficó e me arranjam um marido onde nasceu dois filho, o que ficou e esse que esta nas costa, quando esse que agora mesmo está aqui, esse que lhe kakunde nasceu comecei à vir vender no João com as outras ele esta com um ano e seis mês ainda esta mamar ... Sim o óleo Nompeque se você tem força sempre faz e vende, só quando acaba é que voltas mais tem mês que a pessoa não aparece aqui, aqui viemos de passagem não é todos dias ... Quando morávamo na bibala era andar com os nossos pé, agora que foi morar no virei apanho carro, candongueiro, até chegar aqui no Lubango

	Venho cedo, como viemos de longe assim como chegamo é vender procurar os clientes, porque agora as moça da cidade estão a comprar mas não é como antigamente (...) sair aqui é a tarde assim é dormir nas famílias para voltar no dia seguinte até o acabar de vender, depois vais em casa ... lá faz um tempo até fazer outro óleo e vem de novo, ainda mas quando o dinheiro acaba (...) tens de vir ... Costuma fazer com as mais velhas e as "moça" (rapariga jovem adolescente) tiramos das própria arvore que dá pra fazer, mas também compro das outra que não querem vir na cidade vender ... Uma barraca não vai ajudar uma pessoa como eu que vai e vem, vai e vem, porque aqui viemo quando temos alguma necessidade não ficar aqui sem sair (...) isso não é bom. Depende só, não vendo sempre no mesmo sitio ando à rodar na praça quando estou cansada fico parada num lugar onde estão a ver que estou lá mas se não tem pessoa a vender fica mais bom evita os problema, sempre quando viemo procuramo as zutra que andam chegar à frente e onde elas ficam também ficamo (...) na cidade as pessoa já sabem onde encontrar as coisas e as zutras ocuparam os lugares, aqui temos mais pessoas que compram vendemos muito e mais depressa. Essas coisas não sei (...) não é da nossa preocupação (...) venho vender para ter dinheiro e comprar comida para os filhos, alguma coisa, os pano, o sal, por isso venho ...
E9 Vendedora de múkua	Ainda não sei bem o ano, quando comecei a vender aqui no mercado, mais penso que talvez faz cinco ano, foi no ano que morreu o mais velho do nosso quimbo lá em casa, acho que faz cinco ano desde que comecei à vir com as outra vender as coisa aqui no mercado ...(...). Nem sempre andamos a vir vender ... depende só se conseguiste alguma coisa para vender ou não, ou se já vieste uma vez então outra que ficou é a vez dela de vir, andamos nós render, o óleo nonpeque vendemos sempre, a múka, o pilau, os batoque, as coisas da cozinha também não é sempre que vendemo depende só se os homens trabalharam (...) não é todos dias ou todos mês que viemo Dantes era mesmo os nossos pés toco, tuco tuco tuco até chegar agora é o táxi que nos leva até chegar (...) a estrada está boa da bibala até chegar aqui no Lubango não há problema ... Desde que chego até voltar é lutar para vender tudo para não retornar com o que levaste, tens que lutar, as vez é discutir com as outra por causa dos fragues, assim você viu primeiro mais a outra chega e leva o teu fragues é discutir se não, não consegues vender nada ...

	Agora estou a vender as múkua essa é a época própria, quando a múkua acaba costume vender óleo nonpeque, manga, e outras coisa que aparecem (...) o que vendemos nós é que fazemos, trabalhamos mesmo com as nossas mãos é coisas do nosso trabalho, a múkua é apanhar nos pau quando seca a pessoa tira a tal casca e guarda ... A pessoa não esta morar aqui no Lubango, todos dias não viemos aqui então não adianta você ficar nas barracas é prejuízo estas a gastar dinheiro sem precisar ... Fico com as outras lá da nossa terra que vieram na frente a pessoas começa a se seguir atrás dela assim todas sentamos perto umas com as outra ... Nunca me falaram é como que a pessoa deve fazer (...), venho vender para procurar à vida onde moramos muitas coisas que precisas não tem, por isso vendo para ajudar as família com a comida, na doença e outras coisa que precisa (...) gosto de vir vender aqui é um bom lugar de vender.
E10 vendedora de Morangos	- Quatro anos é o tempo que comecei aqui na praça, no nosso quimbo as minhas irmãs costumavam vir, um dia falei que queria acompanhar elas à vender no Lubango no principio não queriam porque tomava conta das criança e falavam que eu era muito boa a tomar conta das crianças da nosso quimbo, depois comecei a vir (...) vieram comigo faz quatro anos ...(...). Não, venho quando chove, porque o que vendo é mais as coisas da mata que apanho, se não esta chover não venho (...) talvez se a necessidade é muita e te obriga então você pode vir se não fico na nossa casa ... Venho de candongueiro, os azul e branco ou dos autocarros que andam fazer Namibe Lubango depende só qual que você apanha São mas ou menos, desde que chegas o importante é vender, se você para é na hora de comer (...) comemos com as outras andamo fazer Okuta, para nos ajudar (...) ou se estas cansada também você para, mas não dá para parar muito tempo para não perder os clientes ... Vendo os produtos de comer que sai na mata tortolho, as fruta, os lombi, é essas coisa que ando vender (...) com as outras, assim quando chove é aproveitar as coisas que nasce uma parte você e guarda para comer quando a chuva vai, a outra você come o que resta você vende para comprar o sal, o óleo e os pano ... (...). Vendo todas as coisas que de comer que sai nos mato (...) é mesmo lá nas mata da nossa terra nos fundo onde vamos apanhar os tortolho e as fruta (...) outras vez é comprar nas miúda e nas velha que apanham as coisa mais não querem vir vender na cidade, você dá cabocado de dinheiro e elas vão te entregar as coisa que apanharam na mata ... depois você vende na cidade ...

	Fica complicado para pessoa vender na barraca, aqui você não esta todos dias, fica mais melhor pagar no dia que você vende se sentaste no lugar, ou não paga fica a rodar na praça, o dinheiro que sai de vender é bocado não dá para ficar a pagar os lugar ... Não tenho que escolher, faço zunga, quando fico cansada sento com as outra (...) fora da praça mais perto no caminho onde as pessoas passam, onde as pessoas começam a entrar na praça ... Não sei, ainda nunca perguntei (...) também nunca me falaram ... Aqui no Lubango é procurar comida e o dinheiro pra comprar as coisas que lá não tem, sal, pano alguma coisa, os remédio (...) aqui todo é bonito, as casa ... mas as coisa má também encontras, é bom pra conhecer ... agora se quiseres morar é na nossa terra lá é que está bom ... lá é que a pessoa fica.
E11 Vendedor de Cogumelos/ tortolho	O mês que comecei não sei bem é qual, mais ainda não tem muito tempo, essa é a primeira chuva que estou a passar aqui no Lubango, vendíamos na cidade passar nas casa, depois viemos aqui no João vender, depois vamo mais passar nas casa da cidade onde vendemo mais (...) lá as dona nas casa andam comprar ... Não dá para vir todos mês, a nossa casa fica muito longe, viemo quando a comida é muito e sobra ou quando as galinhas estão muita, vir todos dias não dá ... - Andamo vir de candongueiro (...) Depende nós não paramos aqui na praça tem dia que a pessoa vem fica até a hora das pessoas sair, tem dia que primeiro vamos zungar na cidade depois é quando viemos na praça e outro dia viemo na praça chega uma hora vamos na cidade, não andamos parar muito aqui na praça ... - Eu mesmo o que vendo é o tortolho, mais tem dia que ando a trazer galinha da mãe para vender ... O tortolho tiro nas mata, as galinha a mãe é que costuma criar na nossa casa ... Ainda nunca pensei nas barraca, a nossa casa não é aqui não dá para ter barraca (...) os outros que viemos juntos se combinamos se vamo zungar na cidade ou vamo ficar na praça, é se combinar com os outro, depois vamo (...) aqui não andamo vender sozinho estamo junto com os outro ... quando estamo junto estamo a nos guardar dos gatuno das pessoa má que não gostam de trabalhar ... - Não sei talvez os que viemos junto porque já estão aqui muito tempo na vida de vender (...) vim vender para ajudar a mãe com os irmão o dinheiro é pouco mas ajuda ... a mãe esta velha vendo para ajudar a mãe e as irmã, vendo para comprar as coisa da cidade (...) aqui é bom para conhecer é bom para vender porque lá onde vendíamos antes o tortolho, na estrada da Humpata quem vem pra o Lubango o baldinho de tortolho você vende 300, 400 até 500kzs aqui na cidade podes vender cada balde 1000 ou 1500, ainda se é aquele tortolho grande

	cada qual você vende 1000 ou 800Kz, o dinheiro que você tira é outro aqui esta bom para vender ...
E12 Vendedor de Nunkakus	Vir e ir do Lubango não é coisa desse tempo sempre andamo a ir e vir, à procura das condições, estamos a vender aqui no João tem alguns ano acho que dez ano chega, primeiro vendíamos afrente ai no jardim na cidade, lá nós davam corrido na policia, nos fiscais da administração, por causa disso comecei a ir vender na praça da favorita, depois é que vim aqui no João ... Estou morar na Humpata, lá é onde também ando vender, aqui no Lubango é vir quando tenho muitos nonkakos para despachar é que venho no João ... - É mesmo esses nossos candongueiros que nos levam pra praça, cidade depois você vai, se tens dinheiro podes apanhar mais um candongueiro se não tem é chegar no Lubango e andar a pé até chegar na praça - Uma pessoa quando chega na praça escolhe um lugar e estende os nonkako, e começa chamar os clientes, quando chega assim dez horas onze o fiscal passa para cobrar o dinheiro do dia, você paga e continua a vender (...) depois é comer um bocado ou compras alguma coisa ai mesmo ou vais procurar as mulher da nossa terra que também vendem para te arranjar comida e você paga, comer é mesmo ai onde estas vender quando chega aquela hora é voltar ... Vendo os nonkako sempre vendo, mais tem dia que a pessoa esta muito mal (...) um cabrito, um porco que estas a criar vende também (...) os nonkako eu é que vendo e também eu é que faço ... é pegar nas borracha que saiu dos pneus dos carro que andam jugar fora no lixo, você apanha e faz os nonkako, agora os moço e as moça da cidade estão a gostar muito dos nonkako, até mesmo um senhor da cidade anda comprar muito de vez em vez compra muito ... Não dá para ter barraca, porque a minha vida não esta no Lubango aqui é um dois dia depois voltar o melhor é pagar no dia que você vem e vai (...) assim esta bom, não preciso uma barraca ... A pessoa tem que ser esperta, eu assim como pago por dia prefiro ficar perto das estrada onde andam passar os carros e as pessoas para poder vender mais rápido ... Dantes não sabia mais quando começaram a falar que vão tirar o mercado para levar lá no rio nangombe, comecei ouvir eles falar que se você que ter uma barraca ou um lugar de vender tem que entregar os documento na administração do mercado ... o bilhete ou cartão de eleitor eu só tenho o cartão de eleitor, o bilhete nunca tratei porque a pessoa tem que pagar e ir no Lubango, o meu filho levo quase um mês para tratar bilhete todos dias é ir e vir ou dormir no Lubango para madrugar ficar na fila, por isso só tenho o cartão de eleitor tratei na nossa comuna o nosso soba é que nos orientou para tratar não demoro foi rápido (...) você trata hoje, hoje mesmo te dão ou amanha ...

	Venho vender aqui na praça, porque aqui compram um bocado mais que lá na Humpata depois tem algumas pessoas que compram muito para depois ir vender, também aqui o preço é outro... - Gosto muito da praça aqui no João, estou muito acostumado a vir aqui vender ...
E13 vendedora de cereais massango massambala	Primeiro vendia na praça que fica na sede do município do Quipungo, nós moramos no Malipi, era sair do Malipi para ir vender milho, agora vendemo aqui faz nove anos que estamos a vender, desde quando a guerra acabou, as estradada que sai do quipungo até mesmo chegar no Lubango começamos a vir sem problema Não andamos vender todo ano, o milho vendemos a cada fim da colheita assim mesmo quando acabamos de fazer o trabalho tiramos lá as sementes ... é guardar um pouco para fuba de casa, agora o que resta é vir vender com paciência aqui na praça do João e voltar ... (...). Estamos andar vir dê candongueiro e também dos autocarro que vão levar e trazer as pessoa desde o município do Quipungo até chegar no Lubango ... -Aqui no Lubango quando a pessoa procura vender o milho o massango e a massambala não pode voltar para sua casa no dia que chega tem de dormir dependendo da tal quantidade de produto que você anda trazer você pode dormir aqui na cidade desde três dia até chegar duas semana (...) aqui no João é se madrugar sair lá onde andamos ficar na Kaluva, pegar as tuas coisas no paga já, chega oito hora é começar vender ... eu uma parte vou vender nas moagem nas donas que fazem a fuba para vender o que resta vendo aqui nessa parte que andam chamar lixeira, venho vender aqui porque as outras lá do Quipungo andam vender também aqui na tal lixeira, ficar aqui é bom porque não tens de pagar os fiscais o dia ... eles quase aqui não andam chegar pra você pagar dinheiro (...) mas também é mau porque o tal lixo é muito pode trazer as doença (...) quando chega assim na hora do almoço é comer depende se comes só você sozinha ou se vais fazer Okuta com as outras, quando chega tarde é regressar no sitio de dormir até chegar a tal hora de voltar no Quipungo ... Ando vender milho massango, massambala, o massango e a massambala também ando vender quando já preparei para ajudar a fazer macau, se aparece outras coisa tipo as galinha, as coisa da lavra costume vender também mais não é muito (...) uma parte é tirar na nossa lavra outra parte é comprar na lavra das outras pessoas ... Vender nas barracas, ter um lugar fixo é bom para as pessoas daqui que vendem todos dia eu venho poucos dia não é bom arranjar um lugar onde você paga mas não fica lá ...

	Vendo com as outra que são do município de Quipungo e moraram aqui no Lubango ou vendo com as outrasque viemo junto depende só como as coisas andam (...) procuramos os lugares que não é preciso pagar para não gastar o dinheiro que você ganha ... é pouco não da para gastar se precisas ... Não sei nunca perguntei como andam a fazer para ter lugar (...) vendo aqui na praça do João porque tem muitas pessoas que comporam também ainda aqui em relação com o Quipungo você vende, o milho o massango, a massanbala com o preço mais grande (...) aqui na cidade as coisas estão com o preço melhor, o tal dinheiro que você ganha é outro, depois quando acabo de vender ando comprar as coisas da casa e pra as crianças e também é levar negócio pra vender lá no Quipungo, por isso gosto de andar vir vender aqui na praça ...
E14 vendedor de Artesanato (pilau, batoque, utensílios de cozinha)	- Comecei a vender as minhas peças em dois mil e oito, antes de vender aqui no João vendia na zona das mangueiras depois de descer a Leba um pouco mais a frente, é ai que vendia durante muitos ano, mas também sempre que podia vinha para o Lubango vender, vendia na cidade passava muito pelos bairro da laje e comercial essa zona onde fica o governo ... Sempre o candongueiro ou os autocarro é complicado, os tempos de andar a pé já estão muito distante ... Venho por volta das nove dez horas e saiu por volta das dezasseis horas, normalmente aqui no Lubango não fico mas de duas semana, quando a mercadoria acaba regresso (...) almoço aqui mesmo também na praça, ando a dormir na casa de um conhecido lá da Bibala e no dia seguinte faço a mesma coisa, os dia podem ser bom e mau, muitas vez vendo rápido e muitas vez vendo pouco ... é conforme ... Vendo artesanato vendo muitas coisa, mais ultimamente tenho feito mais os pilau para pisar a foba e os batoque, e esses pilau pequenino de pisar alho coisa da cozinha que as senhoras precisam é o que mais comporam ... mais também vendo peneiras de fuba, e alguns enfeites da casa (...) são todos objectos que eu faço ... a madeira é mesmo retirada aqui nessa região um pouco mais afrente na mata os pregos e outras coisa tenho comprado aqui na praça do João ...(...). - Não tenho uma barraca porque venho por pouco tempo as vez de dois em dois mês até conseguir fazer outra coisa pra vender, uma barraca ficaria muito tempo desocupada e estaria a pagar, prefiro pagar por dia 100, 150ks até o dia do meu regresso em casa, se por mês pago mil kuanzas por dia pago 100kzs se faço uma semana na praça pago 500ks (...) com sorte tem dias que não pagas (...) não vale apenas ter uma barraca ... penso sempre nas pessoas o lugar onde passam mais pessoa é o lugar onde procuro ficar, se não estiver ocupado é onde fico ...

	Sim, temos de ir na administração do mercado entregar os nosso documento, pode ser o bilhete de identidade ou cartão de eleitor, depois você fala que quer um lugar para fazer uma barraca ... Venho vender aqui no João porque vem muitas pessoa de muitos lugar, aqui você vende rápido, lá na Bibala tem dia que não consegue vender nada ... aqui no João sempre compram todos dias você vende, aqui no João os preços são mais altos se na Bibala vendemos o pilau de fazer a fuba 4000, 5000 aqui podemos vender a 7000 ou mesmo oito dependendo do tamanho, aproveito para comprar algumas coisas para levar para casa a mulher os filhos aqui é sempre mais barato (...) gosto de estar a vender na praça do João ajuda muito ...
E15 vendedora de produtos diversos batata-doce, feijão verde, limão etc..	Sempre quando era criança que andávamos vir na cidade trocar as coisa da lavra, morango com as coisa da cidade, arroz óleo, sal depois com a guerra paramos de vir (...) tínhamos medo da guerra, fomo ficar lá no mato muito longe para fugir da guerra, depois quando ouvimos que a tal guerra que os outros andaram fazer acabou viemos de novo no nosso quimbo, começamos a plantar e começamos a trazer as coisa da lavra na cidade, agora trocar é pouco mas ainda trocamos mas, mais é vender (...) aqui no João comecei em 2008 é se acompanhar com as outras até chegar ... - Na Humpata andamos sair lá de candongueiro, é pegar as coisa amarrar na trouxa ou você mete na bacia, entra no candongueiro que tu deixa até chegar no Lubango, depois você apanha mais outro candongueiro mais também podes andar zungar nas casa até que chegas aqui na praça do João ... Tem dia que chego começo à zungar na cidade até chegar aqui no mercado, posta cá continuo a zungar, fico à rodar no mercado ... passo nas senhoras que estão a vender fardo, nas senhoras da carne, rodo nos moços das coisa da casa depois arranjo um lugar pra sentar, sempre andamos com as outra tem dia que viemos as duas tem dia que viemos as quatro, comemos aqui mesmo cada qual traz a sua comida depois juntamos e comemos ... no final do dia antes da praça fechar começamos a sair e é ir sempre na zunga de novo até chegar na cidade onde apanhamos o candongueiro pra voltar na palanca se não da pra voltar é dormir no caminho nos sítios onde andamos dormir no dia seguinte é continuar até chegar na casa ... (...). Ando vender as coisa da lavra, as ervilhas, feijão verde, cenoura, batata-rena, couve, alface depende só do que esta a sair na lavra (...) ando tirar na nossa lavra e ando comprar nas fazenda da Humpata ... Ainda nunca pensei até ai, arranjar uma bancada, não vivemos aqui não dá para nós ...

	Quando paramos com as outra sempre paramo no lugar que já conhecemo, que andamo sempre desde à muito tempo, ou paramo perto da estrada onde as pessoas estão passar ... Para ter um lugar não sei como se faz, nunca perguntei ... Venho vender aqui, porque tem muitas pessoas, e quando acabo de vender sempre posso comprar as coisas para vender lá na palanca e comprar as coisa pra por na casa, pras criança ... Gosto, mas estou a ficar muito mais velha daqui a pouco vou desconseguir vir, chegar até aqui ... no Lubango ...
E16. Vendedora de Mangas	Aqui no Lubango andamo vender não é d'gora, faz muito tempo que andamo vir, desde o tempo que ainda não era muficó, sempre andamo vender aqui no Lubango, depois é que começamo à vir no João com as outra, na cidade a pessoa vende mas, agora somo muita porque as outra, as umbundos e as nganguela também começaram a zungar, dantes era mais nós as Nhyaneca, por isso viemo aqui no João, faz agora três anos desde 2011 que estamos à chegar no João. Anda vir mais quando tem chuva, na hora que as planta estão boa para comer ...assim sempre viemo quando tem chuva ... Depende, mas é mais nos tempos das mangas quando estão madura então começo a vir com as outra que também andam vender manga, mas nos últimos tempo comçamo também vender outras coisa depende só do que aparece para fazer negócio por isso estamo à chegar no João quatro vez no ano ...(...). Andamos vir de Candongueiro e dos autocarro pequenos que andam fazer Namibe Lubango (...) já acabou os tempo de vir com os pé ... Tem dia que quando chegamos da Bibala viemos aqui no mercado e começamo vender as mangas desde cedo comer é mesmo aqui, quando estas cansada é parar um bocado, pra descansar mas se aparece alguém pra comprar você vende, quando acaba é voltar pra casa se acabou cedo se acabou muito tarde é dormir aqui no Lubango, chega outro dia é vender o que restou (...) tem dia que andamos ficar na cidade a zungar as vez o negócio acaba e não venho no João ... Eu me acostumei vender as mangas, mas vendo também outras coisa que aparece, mukúa, óleo nompeque, o que aparece agora ando vender, as coisas estão difícil é por isso ... - Quando você mora longe não pode poisar no lugar que não é teu porque vieste de passagem, se poisar não voltas no teu lugar onde saíste, é esquecer todo que deixaste e apreendeste pra trás isso pra me não esta bom aqui no Lubango viemo fazer negócio e voltar, por isso não procuramo ficar no lugar onde não se sai desde cedo até que à noite chega é zungar assim também não andamo pagar nada (...) como andamo fazer tá memo bom nunca ainda andamo pensar arranjar os lugar e as barraca ... temo a nossa terra ...

	É ficar com as outra ... aonde as que chegam primeiro andam ficar você vai lá e fica, também podes parar perto da estrada para não perder os clientes ... Para tu dar um lugar teu para ficar lá sem sair, não sei, nunca procurei perguntar ... Aqui no João andamo vir quando na cidade os cliente acaba, andamo vir procurar os clientes para vender rápido, quando você vende aproveita comprar as coisas pra levar na tua terra mesmo algum negócio das coisa que lá não tem da pra levar ... - Gosto, ajuda na casa ...

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes Nyaneka-Nkhumbi	
Entrevistados	Transcrição
Os Nyanekas-Nkhumbi e a administração do mercado	
E1- vendedora de lumbi, abobora, e outros produtos da agricultura	Conheço onde fica, tem dias quando viemos passamos perto da administração do mercado, nunca foi lá nunca entrei fico sempre longe, lá não há nada que venho procurar aqui na cidade, o que procuro não está lá (...). Um dia num ano que passou quando nós encontramos com as outra falaram que pra vender tínhamo de ir na administração do mercado, pra entregar documento ou dar o nome e depois iam dar um lugar pra pagar, não entendi bem o que queriam ... o que entendi é que se você queria um lugar para ficar sentado desde manha até ir em casa, era pra pagar, mas nós nunca fomos lhes procurar, a terra é dos nosso antepassado eles é que nós deixaram, também não ficamo muitos dia, então não temo que pagar ... o que é nosso é de todos, antigamente a minha mãe falou que os branco também queriam nos fazer pagar as nossas coisa, os umbundos aceitaram nós não (...) agora que estamo no tempo do MPLA, também não vamo pagar o que os nosso antepassado nós deixaram a terra é de todos os animais e pessoas todos devemos ocupar o nosso lugar (...) ... Não conheço nenhum fiscal, mais as vez costumam nós dar corrida porque não pagamo, dizem que não podemo sentar e vender num lugar, mas tem as vezes sentamo quando estamo cansada e continuamo a vender, nunca falamo com eles, eles é que falam, nós ouvimo mais a maior parte das coisas que falam não entendemos a mais velha explica mas ela também não entende porque que temo de ligar pra as tradições deles se nós temo as nossas cada pessoa vive com o lhe mostram no seu quimbo ... Não nunca lhe vi, dizem que tem, mas eu não conheço, talvez as outra, nunca vi esse tal de administrador, o chefe daqui nunca conheci ... O trabalho que fazem, só sei que cobram dinheiro nas pessoa que vendem, se tu estas na venda sem barraca, no chão e só vens uma vez ou outra pagas o lugar por

	dia parece que é 100kz, se tens lugar de barraca pagas mil, o que sei é que cobram dinheiro nas pessoa, se eu saber o que fazem não vai mudar nada na minha vida por isso se sei ou se não sei é igual, quando uma coisa é importante o nosso soba vem conversar para explicar memo as coisa do governo ... ele é que fala (...) os assuntos ele é que trata ... Aqui você chega e vende ... acompanha o que os outro estão fazer, ninguém vai falar como aqui você vai vender, cada um que chega vende ... não sei se tem de se ensinar como se faz ...os da administração não andam nos explicar como aqui você vende ... falaram que tens de ir na administração entregar os documento ...para ter barraca ... eles cobram o lugar ... aqui todo é você que sabe
E2 - vendedora de lumbi, abobora	Vi onde fica, fica memo aqui na praça mais pra frente, nunca foi lá porque não preciso ir lá não tem nada que eu quero.... Nunca se encontramo, eles estão mais preocupado com esses que são do Lubango e estão nas barraca porque são esses que parece lhes pagam não sei pra quê? eu nunca falei com eles nem mi explicaram como se trabalha aqui na praça, o que sei, é que você chega e vende procura teu cliente ... não é preciso nenhuma pessoa pra te ensinar como se vende. Pagar os outros por cima do teu trabalho não pago, o que ganho é pouco se ainda pagar outra pessoa por causa de um lugar que não é de ninguém mas é de todos, não estou a fazer nada, nós não pagamo, não lhes conheço, mas já costumo cruzar com eles uma vez quando estavam a cobrar, mas, não cobraram em mi, fizeram que não mi viram, nunca falei com esses tais de fiscal, também não temos nada pra falar aqui eles não nós ligam ...(...) O administrador do mercado, nem sabia que tal mercado ... a praça tem administrador isso é você que esta falar que tem ... eu nunca lhe vi com os meus olhos ... O trabalho que fazem não me diz respeito por isso não sei memo o que andam a trabalho se é o quê que fazem? só sei que recebem o dinheiro das pessoas, menos em mi, neu não, porque não moro aqui, essa não é minha casa, estou aqui apenas de passagem, quando dá pra vir ...
E3 - vendedora de lumbi couve e repolho	Sei onde fica parece que andamo passar lá com as outra, é um casa pequena a tal cor é amarelo, fica lá no meio perto da estrada (...) não foi lá, parece que as pessoas de lá querem dinheiro ... querem para você pagar ... Nunca lhes vi, não lhes conheço (...) não sei isso é pra fazer como. Pagar dinheiro, não pago, o chão e de todos, não podemos andar pagar, como ficamo cá pouco tempo, não pagamo estamo sempre andar com as coisas na cabeça uma pessoa não dá andar pagar porque esta pisar no chão pra você passar ... não temos que pagar nada, o dinheiro que temos é pouco ...

	Nunca conheci, mais tem uns homem que quando andam vir andamo correr à fugir com as coisas na cabeça parece são esses ... que estas perguntar ... Não conheço, nunca ouvi falar dessa pessoa. Os trabalho que fazem lá não sei, porque nunca fomos lá, parece são os donos da praça, ou são os do MPLA. Para quê, não vão nos dar nada só querem o nosso dinheiro ...(...).
E4 - vendedora de galinhas	Fica aqui memo na praça, perto da estrada um pouco mais na frente da paragem dos autocarro que vão pra Benguela, Namibe e outro lugar ... é lá onde andamo ver que fica ... Ainda nunca foi, porque não precisei, ainda nunca foi (...) Sim uma vez quando me apanhar falaram que pra vender num lugar tinha de pagar ou por mês ou por dia, que não podia chegar e vender tinha de comunicar na administração é assim que eles disseram ... chega lá e fala hoje venho vender no sitio X e pagar o dinheiro que te pedem por dia ... Depende tem dia que pago quando os fiscais te apanham num lugar tens de pagar 100kz por dia, se estas andar não pagas a zunga não se paga, principalmente se estas à zungar na praça ouvi falar que as que zungam na cidade pagam, mais não sei se é verdade, aqui só pago se o fiscal chegar e encontrar estou sentado num lugar se não, não pago (...). pago nós fiscais eles é que passam de lugar em lugar para receber o dinheiro nas pessoa ... (...). Escutei que aqui na praça tem um chefe que manda em todos, mais nuca lhe vi na cara nem nuca contactei com ele, nuca se encontramos ... e falar nuca ... Não sei o trabalho que fazem, mais parece que são os que andam a tirar o lixo de vez em quando, ele limpam o lixo da praça ... mas não limpam tudo sempre resta, esse parece o tal o serviço que andam fazer junto com o dinheiro que recebem das pessoas que vendem ... Sim gostava de saber o que andam fazer porque parece que, que quase não servem para nada ou talvez eu que não sei o que andam fazer pra lém de pedir dinheiro nas pessoas
E5 - vendedor de galinhas	Sim conheço onde fica, sempre passo lá perto fica no caminho de chegar aqui, é memo dentro do mercado que fica a tal administração. Sim foi lá faz dois ano, porque os fiscais estavam a nós chatear muito, toda hora correr fugir com as galinhas foi mais o outro saber como fazer para pagar pra ficar num lugar pra não te darem mais corrida ... Quando foi na administração do mercado me falaram como se trabalha aqui na praça, falaram que não podia vender em qualquer lugar, falaram que se você quer

	vender tem que ir na administração lá vão de ajudar a ficar num lugar e te ajudar a tratar documento pra ninguém ocupar o teu lugar ... Sim pago por dia porque não venho todos dias, pago quando estou quando não estou não pago, pago 100kzs por dia nos fiscais eles é que cobram o tal dinheiro, prefiro pagar pra não andar a fugir sempre tipo és gatuno, mais vale pagar Conheço é um senhor alto e grande forte ele passa aqui na praça todos dias se você lhe conhece a cara vais lê ver, estive aqui no outro dia estava a falar sobre o dia que vão mudar o mercado do João pra Zona do rio nangumbe, lá também está memo bom porque lá passa comboio, uma pessoa pode viajar de comboio para levar as mercadorias principalmente os que vendem as coisa da lavra da Matala, do Quipungo ajuda muito ... Sim sei, eles andam a recolher os documento pra dar barraca na praça do rio Nangombe, tiram o lixo, e recebem o dinheiro das pessoas falam que é o dinheiro de pagar as barraca e esse tal dinheiro ajuda pagar as pessoas que limpam aqui na praça (...).
E6 - vendedora de batata-doce	Não sei onde fica, ando a escutar que tem um sítio onde o chefe da praça anda ficar, mais ainda não ando conhecer (...) não ando ir lá, não sei, não tenho nada que posso tirar lá ... Ando a ver os homem que andam pedir o dinheiro nas pessoa que vende, uns andam dar dinheiro todos dias os outros andam dar no final quando chega um mês então pagam, esses das barracas e os das bancadas ... Eu não ando pagar, ando a zungar com as minhas coisas, só no final quando os homem que andam pedir dinheiro vão é que arranjo um lugar e sento, não posso pagar, o que ando ganhar é bocado e aqui não ando vir segunda, segunda, é vir se tem alguma coisa que da pra vender (...) os homem que recebem o dinheiro é andar lhes fugir ... Conheço, um dia a outra me falou: aquele homem alto, grande que passou, aquele que está lá é o que manda é o chefe do mercado (...) é só olhar quando ele esta passar lá longe você fica ver ele esta passar ... Andam tirar o lixo e pedir o dinheiro nas pessoas que vende (...) sim era bom saber, ia gostar saber afinal andam fazer qualquer coisa ...
E7 vendedor de cabritos	Costumo ver onde fica a Administração, fica lá no fundo junto dos autocarro ... Nuca foi talvez o pai anda ir lá, mas eu próprio nuca foi, não tenho nada para fazer lá, as coisa aqui são do pai eu só estou a ajudar a vender ele é que vai ver os assuntos para resolver ... (...). O pai anda pagar 150kz dia, todos dias que viemos vender aqui na praça ele anda pagar (...) nos fiscais que andam rodar a receber dinheiro todos dia, naqueles que pagam todos dia ...

	Não lhe conheço nunca estivemo perto ... Sei só que andam tirar o lixo, costume ouvir que na segunda-feira não se vende porque os da administração andam vir tirar o lixo da praça na segunda feira ... É bom quando a pessoa sabe o que andam a fazer se não, não adianta, porque você não pode saber se estão a ajudar as pessoas da praça ou se não estão ajudar eles ...
E8 vendedora de olho N`peque	A casa onde está administração do mercado, fica memo aqui na praça, não fica muito distante daqui (...) ainda nuca foi lá ando a ver quando chegamo com as outras andamo passar no caminho onde fica... Talvez com as outra pessoa eu e as outra que andamo junta, ainda não nós falaram nada (...) desde que andamo vir é só chegar e vender ... aqui no João os lugar são longe porque a praça é muito grande tem lugar que num dia o fiscal não consegue chegar ... como andamos a zungar parece é por isso que não vimo quando falaram como aqui se trabalha ... Ainda não paguei, porque também não tenho sitio certo cada hora é um lugar diferente, por isso não ando pagar, tem muitos dia que não andamo a vir aqui na praça por isso não sei, não estamo a andar pagar, andamo vender e pronto ... Não conheço, ainda nunca nos vimo Não sei talvez as coisas do MPLA, do governo é que andam fazer ... na tal administração ... Parece que podia saber o que andam fazer, mais se não vão tu dar nada (...) o melhor é não ir lá, não moramo aqui ...
E9 Vendedora de múkua	Onde andam ficar os homem que são chefe da praça? fica perto aqui nas paragem dos autocarro é andar, vais sempre na frente até que chegaste não é longe ... Ainda, só ando passar junto da tal casa onde fica a administração, ainda até agora ainda não andei entrar lá, uma pessoa não pode procurar os problema que ela não anda ter, assim memo ando bem ... não preciso ir lá onde não andas tirar nada ... Ainda nuca, nuca memo andam nos ver com esses tal trabalhador da praça, como nós sempre estamo a andar aqui ali, nuca nós encontramo ainda ... Não, não ando pagar, porque ando à zungar na praça o que você ganha é bocados ... por isso memo não ando pagar ... È um homem alto grande que anda passar, as outras andam falar quando ele passa, costume andar ver quando ele passa (...) ainda não andei chegar perto dele nem andei falar com ele ... Pedem o dinheiro dos vendedor, e limpam o lixo é o que ando ver o resto não sei, é o quê que andam fazer ... não é da minha conta ... Era bom, mas não é importante porque não vais ganhar nada todo fica como está, mas era bom ...

E10 vendedora de morangos	Conheço onde está ... lá no fundo junto dos autocarro que leva as pessoas em benguela no Namibe ... Não costumo ir lá, não tem nada lá pra uma pessoa assim como eu ... vai lá buscar que coisa. Já andamo encontrar com os trabalhador que andam pedir dinheiro, mas nuca ainda me falaram como se trabalha aqui no João (...) andaram me pedir dinheiro quando me encontram sentada no lugar. Não ando pagar, os morango é levar na cabeça é zungar não ando pagar ... nada. Costumo ver quando ele anda chegar, tem um dia ele andou todos lugar da praça a perguntar as coisa nas pessoas com os outro, a falar que vão acabar o João de Almeida (...) com as outra saímos da praça e andamo na zunga, zungamo na cidade pra evitar os problemas ... naquele dia passomo o tempo zungar na cidade ... Andam pedir dinheiro nas pessoa que vendem o resto ainda não sei (...) o que costumam fazer ...(...). Ainda não sei, como não viemo pra ficar na praça, não andamo vender em qualquer hora, não andamo vender todos dias não sei, mas se me falarem é escutar ...
E11 Vendedor de Cogumelos	Ainda não sei, desde que comecei ainda nuca vi onde esta (...) já nuca andei passar perto ... Não ainda nuca nos encontramos (...) não sabia que pra vender é preciso te explicar alguma coisa ... Pagar! não ando pagar nada, porque não ando ficar aqui muito tempo, ando na zunga, os que pagam são os que andam ficar aqui desde manha até quando o dia fecha, somo muito que não andamo pagar nada (...) não andamos ocupar os lugar, todos que zungamo não precisamos pagar nada ... Não conheço nenhum fiscal dessa tal administração, mas costumam nos dar corrida principalmente na cidade tem dia que tens que correr se não perdes as tuas coisas que trouxeste para vender ... Não, nunca vi esse administrador (...) ainda não nós encontramos, também ainda não lhe conheço, parece que nuca vi esse administrador do mercado ... O trabalho que fazem na administração do mercado não sei é que trabalho essas coisas nuca me falaram (...) serve para quê? se eu saber o que as pessoas desse lugar faz vão me dar dinheiro (...) se não ganho nada, não é preciso saber o andam fazer, cada um sabe o que faz ...
E12 Vendedor de Nunkakus	Fica na praça aqui memo no João, ando passar lá é meu caminho ... Sim foi com o primo, que é o pai dele, o nosso tio veio aqui na cidade, foi com ele que veio, já faz muitos anos, ele nasceu aqui no Lubango agora anda morar nesses lados perto do governo no bairro do Camazincó, ele vende aqui no João

	tem um lugar, como agora estão a levar o mercado no rio Nangombe, ele foi levar os documento dele pra ter um lugar, uma barraca lá onde a praça vai ... Naquele dia junto com o meu primo nos explicaram como temos de vender lá no rio Nangombe falaram que cada um que vende tem que ficar no seu lugar junto dos outros que vendem as coisas igual a tua, falaram que lá vai estar tudo organizado, mais aqui no João nuca andaram a me explicar como aqui se trabalha ... Sim paga quando o fiscal cobra sempre pago o lugar onde fico no dia, mas tem dia que venho e não pago porque eles não estão ... Sim, me vi um dia quando ele estava a passar (...) nuca falamos nem nuca tivemos contacto. Bem, bem, não sei mais acho que andam vir buscar o lixo para jogar fora, e andam receber o dinheiro das pessoas que vendem (...) sim gostaria de aprender o que eles andam fazer assim também vamos pagar mais agradecidos ...
E13 vendedora de cereais massango massambala	A administração do mercado fica lá na praça, se você começar a rodar vais encontrar é uma casa pintada de amarelo (...) não ando a ir lá, não somo daqui, não é preciso ir lá ... Aqui ninguém vai te falar como as coisas se faz, aqui você vem e vende, são as amiga, as pessoa da tua terra que vieste junto com ela que te ajudam, aprender é devagar pouco, pouco até ficar esperta ... Aqui na lixeira não se paga, aqui os fiscais não andam vir cobrar, quando vendo junto da estrada lá onde fica os armazém ando pagar, aqui não se paga nada ... Não conheço, as outra talvez eu não conheço o chefe da praça, nuca nós encontramos nem nunca vi a cara dele se é gordo se é magro ... Não sei o que andam fazer, a coisa que ando ver é quando os homem andam vir receber dinheiro nas pessoa pra pagar o lugar onde estão vender (...) não adianta saber porque andam dizer que as pessoas vão vender noutro lugar, quando chegar o dia de ir as outras vão falar, é como que vamo andar fazer pra vender ...
E14 vendedor de Artesanato (pilau, batoque, utensílios de cozinha)	Fica aqui muito perto dentro da praça talvez cinco minuto ou oito com o andar dos pé, fica memo no meio da praça próximo da estrada que vai para o hospital da Ana Paula, um pouco a frente da paragem dos autocarros é ai onde fica ... Nuca ainda andei a ir lá, não teve necessidade até agora não teve necessidade de nada que eles estão a fazer ... Como as minhas peças pesam, tenho de ficar num lugar pra vender quando me viram no primeiro dia falaram que pra ficar parado num lugar e vender dentro da praça tinha de pagar 100k por cada dia ...

	Pago sempre, não consigo correr com essas coisa toda pra não pagar, sempre que pedem pra pagar pago, mas os dia que não pedem não pago, não sou eu que vou sair do meu lugar de vender pra lhes levar o dinheiro ... Conheço só de vista (...) costuma passar aqui no mercado a falar com os vendedores ... Cobram o dinheiro das pessoa, limpam o lixo é isso que andam fazer ... Gostaria de saber. Uma pessoa não pode negar prender o que andam querem te ensinar ... se me falarem o que andam fazer vou escutar ...
E15 vendedora de produtos diversos batata-doce, feijão verde, limão etc..	Fica memo aqui na praça do João mais lá no fundo é andar sempre em frente ... Ainda nuca entrei lá, não dá, essa vida que estamos levar na praça não precisa ir na administração da praça, você é só chegar e vender é assim que fazemos ... Tem dia que ando ver os fiscais que andam cobrar dinheiro nas pessoas, mais nuca me pediram dinheiro, andam me passar, porque quando eles tão chegar meto minhas trouxa na cabeça (...) até quando vão, nuca já me falaram nada ... Não ando pagar, porque ando zungar, dantes zungava na cidade agora venho aqui e lá também ainda estou a ir (...) não ando pagar também não andam me pedir o tal dinheiro ... O homem grande alto que anda passar, as outra quando ele esta passar andam ficar muito agitada e falam tá lá, ta lá o administrador daqui da praça (...) nuca ficamo assim perto a perto só de longe é que ando lhe ver ... Ainda não sei o que andam fazer, mais são eles que andam receber o dinheiro das pessoas ... Para quê? não adianta eu não fico aqui no Lubango talvez as outra (...) que ficam aqui vender todos dias, podem saber eu não ...
E16 Vendedora de mangas	Sim costume andar ver onde está, andamo passar lá, quando chegamo nos autocarro que andam vir do Namibe ... Ainda não fomo, não encontramo ainda nada para nós levar na tal administração ... lá se vai se queres alguma coisa (...). Costumo ver quando andam vir buscar o dinheiro nas pessoas, andam pedir dinheiro, comigo ainda não andam chegar, quando estão chegar eu corro vou procurar outro lugar ... Ainda não paguei, ando a zungar, não tenho lugar de sentar por isso não adianta começar pagar o tal dinheiro que andam pedir, não sei é para fazer com ele o quê (...) parece andam levar no governo do MPLA no partido ... Eu ando ver ele, mas ele não anda nós ver, porque aqui no mercado tem muita gente (...) quando anda passar ando ver (...) é quem é ... O dinheiro dos que vendem eles andam receber ...

	Era bom uma pessoa ouvir o que andam fazer, porque a pessoa olha que aí tem um chefe que manda na praça, fica na tal casa que andam chamar administração mas o que andam fazer você não sabe (...) assim é bom ...

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes Nyaneka-Nkhumbi	
Entrevistados	Transcrições
Os Nyanekas-nkhumbi e a relação com outros comerciantes	
E1- vendedora de Lumbi, abobora e outros produtos da agricultura	Conversamo só pra perguntar se o lugar está ocupado, se podemos ficar aí, mais outra coisa não falamos, falamos com as outras que viemos junto, às vezes também é difícil porque o português não falamos muito, tem coisa que não entendemos e a nossa língua não é a mesma dela, elas também não conversam ficam entre elas aqui cada um tem o seu grupo, cada um fica com os da sua raça (...) mais quando querem comprar falamos porque elas querem comprar e devem pagar e às vezes querem pagar mais barato, então falamos sobre os preços, aqui cada um fica no seu lugar cada um faz o que veio fazer Amigo, um amigo, alguém que conversamos, nos ajudamos, estamos juntos, esse tipo de pessoa? Não tenho só memórias das que viemos juntas é com elas que sou amiga e nós ajudamos e conversamos sobre as coisas que acontecem ... (...) Sim mais poucas vezes, quando tivemos problema foi quando a praça estava muito cheia ficamos perto de umas senhoras que falavam que estávamos cheirando muito mal mas quem estava cheirando mal eram elas, queriam pra mudar do nosso lugar pra não ficar perto delas aquelas eram de Caconda ou de Kaluquembe parece, nesse dia tivemos problema, mais desde aí que temos cuidado de não se misturar muito com esses que não são como nós ... Maltratada é o quê? oh é isso (...) tem vezes que te olham como se você não é pessoa, principalmente se queres uma resposta pra ir em algum lugar tem sempre uma pessoa que te olha mal, tapa o nariz porque pensa que o teu cheiro não é bom ... tem aqueles que fazem isso porque você pra ele é uma pessoa pobre e feia ... isso é difícil de aceitar, quando você é diferente muitos estranham e agora como os pretos aprenderam com os brancos a sua forma de viver no mundo esqueceram de onde saíram também estranham o que eles são e o que eles foram, estão sem rumo andam perdidos, por isso nós estranhamos e olhamos de lado ... mais eles é que são estranhos porque não sabem o que são pensam que são brancos mais no coração onde não conseguem chegar ... onde se perderam no tempo continuam preto, precisam lembrar e nós somos aqueles que não lhes deixamos esquecer até não sobrar mais nada, até mesmo pessoa do nosso grupo que saíram

	da Humpata, Mumuilas como nós esqueceram e nós olham mal, esqueceram o seu cheiro ... a casa onde saíram ... O que gostam mais de falar é do cheiro, esqueceram do cheiro do Ngondi e hoje dizem que cheiramos mal, torcem o nariz, outros dizem pra vestir roupa dizem que estamos andar sem roupa, principalmente as pessoas das igrejas sempre falam que é tempo de vestir, de tapar o corpo é o que um dia um pastor falou lá no nosso soba, esquecem que pessoa é pessoa, não deve ter vergonha da sua natureza ... esse corpo é seu e todos tem parte igual tens de viver e gostar dele tapar não muda o que você é, a vergonha não está no corpo mais no que você faz com o corpo... Cada um faz o que quer, podiam ser mais simpático (agradáveis) mais isso não se obriga cada um com a sua natureza, na realidade nós também não falamos com eles.
E2 - vendedora de lumbi, abobora	Aqui cada um fica com as pessoas que conhece, do seu grupo, temo de nós seguir pra não estar sozinho, temo de acompanhar os nossos, com os outros falamos pra comprar ou vender (...) cada qual está com o seu povo ... Não falamos, só quando precisamos de comprar ou vender, mais sobre outro assunto não falamos, falamos com as que viemos com ela, são a nossa família. Os meus amigos são todas as que viemos juntas, como estamos a viver arranjar amizade com pessoas da outra raça elas não aceitam e nós também temo receio, medo de chegar muito perto ... (...) alguns não são boas pessoas. Nunca tivemos problema cada um fica no seu lugar mesmo pra evitar problema, por isso não nos misturamos, cada pessoa vive com os seus Sim, quando está a ficar tarde, queremos sentar, muitas vezes os outros não deixam dizem que o lugar está ocupado mesmo quando não está, na verdade só não quer estar do nosso lado a vender, outras vezes chamam nomes, dizem que não querem ficar junto dos preguiçosos. Sempre dizem que temo mau cheiro, tapam o nariz quando chegamos ou passamos. Não sei porque também não estou importada com o que fazem ou não, viemos vender como todos é isso que vale ...
E3 - vendedora de lumbi couve e repolho	Nos falamos se queremos comprar alguma coisa, ou se eles querem comprar ...(...) não temo problema aqui cada um vende o que é dele ... Todas minhas amigas são do nosso grupo, andamos juntas, vendemos em conjunto nos ajudamos, aqui não viemos só uma pessoa, é difícil ficar com amigos porque não nos compreendemos com eles, cada pessoa tem o seu grupo e fica no seu grupo, se não você se perde, eles são diferentes ... Não nunca, sempre que venho fico onde os outros não ocuparam ...

	Sim, sempre ficam a olhar parece você não é pessoa, agora quando venho na praça se amarro pano no pescoço até chegar no pé, porque aqui gostam se tapar vestem como os branco ... Sim eles falam sempre que estamos a cheirar mal, que o nosso cheiro não é bom (...). Cada pessoa faz o que gosta, não podemos gostar todos uns dos outro . .. até os bois nem todos se gostam uns não aceita ficar misturados, se você pega um boi do teu vizinho e leva na tua casa se você lhe largar ele volta no lugar onde saiu, cada pessoa tem o seu lugar no mundo, cada um cuida da sua gente.
E4 - vendedora de galinhas	Não sei, é boa, nos damos bem, quando eles precisam compram as nossa galinha, quando nós precisamos o que eles vendem também compramos aqui cada um é cliente e vendedor (...) não temo outra coisa de fazer junto ... Não sei, mas a senhora que vende do meu lado é umbundo tem vez que ela brinca com a minha criança e ri com ela mas não posso dizer que sou amiga ainda, estamos junta nessa vida de vender galinha como a grande maioria dos que vendem são os homens talvez por isso as vezes falamos uma com a outra, perguntamos as coisas quando estamos a vender onde compramos as galinhas mas mais nada ... Problema no princípio era complicado, porque éramos poucos e como não viemos todos os dias as pessoas começam a estranhar uns não querem que você fique junto deles fazem confusão, mais nunca foi coisa grave ... É né vacue! aqui você escuta muita coisa: que somos os preguiçosos, não gostamos trabalhar, que cheiramos mal, não gostamos de tomar banho, antes alguns diziam que a praça não é lugar para andar sem roupa (...) antes era mau agora estão a ficar acostumados até nós pagamos para tirar foto com as nossas roupas parece agora estão achar bonito, já se acostumaram (...) outros andam pensam que as nossa gente são burras, andam comprar as nossa coisas compraram porque vendemos mais barato ... Não sei, talvez é difícil porque as pessoas não são obrigadas a gostar de todas as raças o importante é viver em paz cada um no seu lugar com o que é seu e do seu povo.
E5 - vendedor de galinhas	Não temo os problemas, eu converso com todos que querem falar, não tenho problema, mas a maioria do tempo converso com os da minha zona que viemos junto ou saímos do mesmo lugar, porque sou conhecido falamos da nossa casa, das mulheres e da família que andamos a deixar para trás mas com os outros os umbundos a conversa é mais das coisas daqui mesmo da praça ... Amigos não, mais tenho muitos conhecidos com quem costumo fazer os negócios trabalhamos junto, outros que costumam vir fazer kilapi das galinhas, tenho muitos

	conhecido tenho (...) muitos que estão aqui vieram comigo estão também a vender as suas galinha eu é que lhes trouxe lá do mato ... Tive uns problema mas era quando era novo, as pessoa costumavam olhar como se você é lixo que está a ficar podre principalmente esses de Kaluquembe, Kaconda, que pensam que viemo lhes tirar o negócio (...) agora já esta tudo bem, estão bem com as pessoas como eu ninguém se mete na vida de ninguém o importante é vender o que você veio vender, aqui tem lugar para todos ... Toda hora eles pensam que a pessoa não entende porque falam português ou nas língua deles, mas as pessoa entende, falam burro, preguiçoso, está cheirar podre, muita coisa (...) por isso evitamo se misturar cada qual com os seus ... Sim, todos merecem respeito, e as pessoas da minha raça também merecem, temo diferença mas não temo burrice, a nossa vida é diferente porque quando os branco vieram não lhes seguimo e até agora ainda alguns não querem seguir essa vida que os branco deixaram ... porque essas pessoa estão perdida não sabem o que são esqueceram dos seus mais velhos, dos antigos ... (...).
E6 - vendedora de batata-doce	Aqui cada um anda ficar com os da raça dele não andamo nos misturar, Você se é Umbundo fica com os Umbundo se é Nhaneca fica com os Nhaneca ... Amigos não tenho, as conhecida que andam comprar batata-doce e outra coisa quando tenho pra vender tenho algumas Um dia tive problema com uma senhora ela não queria vender junto do lugar onde eu estava vender falou para eu sair porque estava cheirar mal (...) começou a falar sai, vai noutro lugar, então comecei lhe responder e ficamo a discutir mais só foi uma vez ... Mas, mais é que estamo cheirar mal, não gosta tomar banho (...) não sei, aqui cada um veio vender (...) você não liga se tratam bem ou te tratam mal ...
E7 vendedor de cabritos	Andamo a viver bem uns com os outro, se o outro quer comprar você vende a raça dele não podes ver no negócio não podes ver raça se você quer comprar também vendem eles andam nos vender (...) não andamo falar muito talvez bom dia você dá ... Os meus amigo são os outro que também vendem cabrito, não viemo todos do mesmo lugar uns vieram dos outro lugar não são do Quipungo, aqui uns são Nyaneka os outro são Muila os outros são Ngambwe e os outros são Nkumbi, agora como nos entendemo ficamo todos Nyanekas é assim que os umbundos e os Ngangulas andam falar mas temos diferença saímos de sítio diferente, aqui no mercado nos ajudamos não importa de onde vieste (...) é ai que sai os meus amigo falamo a mesma língua ... Esses problemas tem sempre uma pessoa não olha, andam sempre querer de ofender (...) o meu tio anda falar que quando te ofendem você faz como não

	entendeu pra não piorar as coisa (...) como não estamo a falar a mesma língua então é não ligar ... até os próprios que andam chamar Nyaneka da cidade esses também andam te ofender agora são branco ... por isso te olham mal ... Sim andam sempre a falar muita coisa burro, preguiçoso ... Não sei, eu não vejo, cada pessoa sabe o que quer fazer, você se o outro não te tocou com as mãos você aqui na praça não tem como saber se te trata mal ou te trata bem ...
E8 vendedora de olho N`peque	Sim, mas é mais quando andamos vender (...) as minhas amigas são as que viemo, aqui o tal tempo é pouco, ficamo só a vender com as outra, elas as que viemo em conjunto é que ficam as minha amiga ... com as outro não falamo como viemo em conjunto sempre não ficas sozinha ... Ainda não consegui os problemas, eu assim como somo ficam só a te olhar um dia um homem falou se você não arranjar a roupa vou te agarrar, mais era maluco, estava com muita bebida no corpo (...) fiz uma coisa e mandei um cospe grande na cara dele depois corremo ... As pessoas ficam a olhar mais todos saímos no mesmo lugar, quando você é diferente assim não tem como te olhar, eu não estranho as pessoas daqui, da maneira deles, tem outros que andam por uns cheiro das garrafa, quando você chega perto até queres vomitar mais não ando lhes estranhar, parece que não são pessoa, mas eles sempre que a pessoa chega estranham, outros querem tirar foto as fotos parece você é os tchingandje ... Falam que não gostamo de trabalhar, gostamo beber mais eles também andam beber na terra deles ... Não sei, muitos não são maus, aqui cada um vende, muitos não são maus ...
E9 Vendedora de múkua	É boa, quando preciso ando conversar, mas mais quando quero comprar ou trocar algum coisa (...) bom dia, boa tarde se for alguém que esta próximo de onde queres descansar para comer sempre falas ... Não paramo muito, aqui na praça é sempre andar em todo lado com as outra pra vender, essa vida de andar pra vender você não para pra conhecer as tais pessoa pra ficarem amigo ...(...) Ainda , sempre ando com as outra, talvez só as coisas pequenas, que são da praça falar pra sair de um lugar por causa dos clientes que falam que estas roubar, pra não vender perto porque estas vender barato e elas vendem caro, esses problemas pequeno andamo ter agora problema grande a pessoa evita ... Tem algumas pessoa que ficam a te olhar mal, mas não são todos que andam estranhar quando a pessoa chega ...

	Ando ouvir, mas ando fazer que não ando a ouvir, porque nos também andamo lhes falar as coisa que não são boa, quando ele tu xinga, você lhe xinga também ... Isso já não sei, depende de cada pessoa (...) talvez um bocado, o que interessa é que estas vender as tuas coisas ...
E10 vendedora de morangos	Nós nos damo bem, ninguém fica procurar confusão aqui, cada qual vem vender as suas coisa (...) sim andamo falar se precisas comprar alguma coisa você pergunta o importante é o dinheiro, eles também quando querem perguntam, andamos falar ... Desde que andei vir vender sempre estou bem, não gosto as confusão, cada um vem vender, ainda quando a confusão é dos outro afastos, até ver as confusão não quero, aqui sempre ando ficar bem ... Tem pessoa sempre que não te gosta, olha e responde como se você não fosse pessoa sempre tem, mas agora não posso falar se assim fazem isso porque eu sou Nhaneca ou se fazem assim porque elas são as pessoa com coração que não presta com coração mau, isso não sei falar ... Sim principalmente aqui na praça os miúdos sempre andam falar coisa que não são boas ... Para me assim esta bom cada qual com a sua vida e a sua família (...) cada qual fica andar como pode ...
E11 Vendedor de Cogumelos	Não sei, não temo problema aqui cada um na sua vida ficamos a zungar não andamo preocupado com os outro ... Quando preciso comprar alguma coisa sim, sempre pergunto (...) pra poder comprar temo que perguntar, se quero saber onde procurar alguma coisa também pergunto ... -Sempre existe a desconfiança quando estamos perto mais isso para nós não é um problema já estamos habituado ... Ainda não aqui cada qual faz a sua vida, uns te estranham, olham de lado mais não dá pra dizer que era problema ... Isso sim, sempre falam que os nhyaneca são preguiçosos não gostam trabalhar, mais eu também falo mal dos umbundo, dos ganguela e outro que não são da nossa raça ...

	Não ligo se tratam bem ou mal não nós dão comida cada um na sua vida, talvez podiam respeitar um pouco mais mas agente também não lhes ligada é mesmo só vender e cada um vai na sua casa ...
E12 Vendedor de Nunkakus	Andamo bem, sem problema cada qual no seu negócio (...) andamo bem ... As conversa sempre aparecem, mais não é grande coisa é mais as coisa simples, se o outro esta bem, um bom dia, mais o resto não falamos, você não sabe o que o outro tem no coração principalmente se não é da tua terra, a desconfiança sempre é bocado grande ... Conheço algumas pessoa, são cliente outras que andamo se cruzar muito mas não são amigo, os amigo deixei ficar na minha terra, os que andamo comer e beber em conjunto ... Sim a uns anos atraz tive um problema grande, andava vender perto de um senhor que era Umbundo depois de um tempo andava falar que estou lhe roubar o dinheiro e os clientes aquilo foi grande problema, tive que sair e procurar outro lugar, mais primeiro ainda andamo lutar os da minha raça que estavam na praça vieram me ajudar se não, eles como são muito aqui na praça, iam me matar ... Sempre escuto mais não ligo porque nós também andamo a falar as coisa deles, eles nos falam nós também falamos mal deles ... Filha, aqui se te gostam ou não isso não interessa o importante é vender as tua coisa até acabar ...
E13 vendedora de cereais massango massambala	Não sei bem, mas parece estamos bem, não? os problemas não andamos ter, quando querem comprar andamos comprar as nossas coisa e também andamos comprar as coisas que eles andamos vender ... Um bom dia a pessoa sempre fala, mas conversar conversamos com as outra que viemos junta ou que são da nossa terra e estão a morar aqui no Lubango ... Uma pessoa com a minha idade trinta e sete anos é verdade não pode arranjar problema tem de evitar, se você esta ver o problema quer te chegar é correr, eu venho pouco por isso não ando a olhar nos outros o que estão fazendo Algumas pessoas não respeitam te tratam mal, não sei se é porque a pessoa e Nhaneca ou se é porque andamos nos ver como coitado pobre, por isso gastam te responder mal sem respeito com desprezo ... Ando ouvir que os Nhaneca são pobres porque não gostam trabalhar ... Talvez um pouco mais de respeito quando estão te responder alguma coisa (...) se não é igual como tratam os outros (...) não precisa ser umbundo, ou kunhama, ou ganguela para te olhar mal ou te falar mal, os próprios os nossos que estão na cidade a muito tempo, os que aprender as coisas dos ovindele, são esses que te tratam mal, esqueceram o lugar onde saíram estão perdidos ...

E14 vendedor de Artesanato (pilau, batoque, utensílios de cozinha)	Estou mais velho se os outro querem falar eu fala se não querem não fala, uma vez ou outra com alguns vendedor temo conversado coisas normais do dia-a-dia mais não muito ... Aqui é complicado você chegar a ter amigo, nós os vendedor desconfiamos muito, conheces muita gente mas amigo fica complicado, os amigo, os meu são os que conheço da minha terra ... Quando era ainda um pouco novo estava a vender, assim que faltava umas pouca peças pra acabar olho o dinheiro pra confirmar, o dinheiro não esta, olho ai olho ai procurar é procurar nada depois vi que um miúdo é que roubo comecei a correr atrás dele a gritar gatuno gatuno, não saiu ninguém pra ajudar só quando os outros da minha terra que ouviram que estou a falar Nyaneka vieram a ajudar a correr à procurar o miúdo naquele dia os das outra raça é só olhar, tipo nada é com eles (...) é por isso que cada um mesmo não deve deixar os seus, se não se perde no mundo ... Até você mesmo sabe, pergunta tua avó, o que andam falar é sempre burro, preguiço não sabem que nós acordamos as quatro hora da manha trabalhamos até dez hora quando o sol começa ficar forte descansamos depois as quinze horas até as dezassete hora e trinta, as dezoito horas quando descansamos eles não, com sol quente estão trabalhar parece que estão lhes obrigar isso não é bom por isso andam pensar que somos preguiçosos ... Podiam olhar bem porque estamos aqui faz muitos anos e não vamos sair então era bom olharem um pouco bem as pessoas ...
E15 vendedora de produtos diversos batata-doce, feijão verde, limão etc..	Só quando querem comprar elas te chamam e quando você quer comprar também vais falar com elas, é só assim que andamos ... - Amiga de outro grupo de outro lugar não tenho, mas também quase não paramos no mesmo lugar a nossa vida é zungar aqui na cidade, não andamos sentar pra ter tempo de fazer as amigas, as minha amigas são as que viemos junta e andamos a zungar junta ... Ainda não porque não ando parar pra dar tempo nos problemas com as outras pessoas (...) as vezes te respondem mal te olham mal mas pronto não sei ... Agora isso é mesmo verdade sempre andam falar coisas más da pessoa cheira mal, cheira, cheira, estão sempre a falar muitos falam ... Não sei isso já não tenho nada dizer ...
E16 Vendedora de mangas	Venho vender as mangas e outras coisas aqui não ando vir pra ter pessoa amiga, quando querem comprar respondo, pergunto se querem comprar e quando quero comprar o que andam vender também pergunto (...) temos boas relações nunca ainda andamos discutir...

	Aqui você sempre encontra os problema mas são as coisas da praça nada que importa, eu não costumo dar confiança para evitar os problema ... Andam nos tratar diferente porque somo diferentes agora se você não é igual com as outra pessoa elas vão estranhar, é não ligar você faz como se não esta a ver porque essa pessoa que te trata sem espeito é coitado não sabe o que anda fazer ... Sim podiam principalmente quando você quer vender e eles não querem para você sentar perto deles ficam falar esta cheirar mal ...

Anexo 12 Caraterização e percurso dos comerciantes pertencentes ao grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Caracterização e percurso dos comerciantes do grupo étnico nyaneka-nkhumbi

Dados biográficos

Dados referentes aos comerciantes do grupo étnico nyaneka-nkhumbi no mercado do João.

Entrevistados	Idade	Sexo	Nível de escolaridade	Províncias	Municípios
E1	40 ou 45	F	N/ frequentou	Huíla	Humpata
E2	20	F	2ª Classe	Huíla	Humpata-Neves
E3	16	F	N/ frequentou	Huíla	Humpata-Neves
E4	31	F	N/ frequentou	Huíla	Chibia
E5	35	M	2ª Classe	Huíla	Chibia
E6	29	F	N/ frequentou	Huíla	Humpata-Palanca
E7	25	M	3ª Classe	Huíla	Quipungo-Malipi
E8	21	F	N/ frequentou	Namibe	Virei
E9	30	F	N/ frequentou	Namibe	Virei
E10	22	F	2ª Classe	Huíla	Humpata-Heva
E11	19	M	3ª Classe	Huíla	Humpata-Palanca
E12	42	M	N/ frequentou	Huíla	Humpata-Bimbi
E13	37	F	N/ frequentou	Huíla	Quipungo
E14	44	M	N/ frequentou	Namibe	Namibe-Bibala
E15	39	F	N/ frequentou	Huíla	Humpata-Palanca
E16	27	F	3ª Classe	Namibe	Bibala

Foram entrevistados dezasseis vendedores pertencentes a comunidade nyaneka-nkhumbi, no mercado do João de Almeida, sendo que onze pertencem ao sexo feminino e cinco ao sexo masculino. Os entrevistados integram uma faixa etária entre os 16 e os 45 anos de idade, deste modo foi possível encontrar diferentes perspetivas. Na sua maioria são oriundos da província da Huíla, município da Humpata, comuna das Neves, Palanca, Heva e comuna do Bimbi, sendo que os restantes são oriundos da província do Namibe. A maioria nunca frequentou a escola

(dez no total), e os que frequentaram uma minoria (seis) têm um grau de escolaridade que varia entre a frequência da segunda e terceira classe do ensino primário ou de base.

Verifica-se entre os membros desta comunidade um elevado grau de analfabetismo, sendo que a maioria não sabe ler nem escrever, e também não consegue se expressar em português, língua oficial de Angola.

De referir que todos os entrevistados da nossa amostra têm uma idade inferior aos cinquenta anos, pensamos que este facto se justifica pelas longas distâncias que estes têm de percorrer, carregando mercadorias muito pesadas, das suas aldeias até ao local onde normalmente apanham o transporte para se deslocar a cidade do Lubango e conseqüentemente ao mercado do João para comercialização de seus produtos.

Dados referentes ao início da atividade, origem dos produtos, tipo de produtos comercializados e tipo de meios de transportes utilizado.

Dados referentes aos comerciantes do grupo étnico nhyaneka no mercado João

Entrevistados	Início da atividade	Tipo de produto vendido	Origem dos produtos vendidos	Tipo de transporte utilizado
E1	2013 - 3 anos	Produtos do campo e suas folhas: Lombi de N`pongo, de abobora, de feijão, Felisberto	Agricultura familiar e produtos da mata	Candongueiro ou caminhadas
E2	2012 - 4 anos	Tortolho, lombi, loengo e milho fresco	Agricultura familiar e produtos da mata	Candongueiro ou caminhadas
E3	2014 - 1 anos	Tortolho, loengo e lombi, ervas e frutos silvestres	Produtos da mata	Candongueiro ou caminhadas
E4	2004 - 10 anos	Galinhas e outros produtos da agricultura quando aparecem	Criação familiar	Candongueiro e caminhadas
E5	2002 - 12 anos talvez	Galinhas / vende e troca porcos e cabritos uma quando tem grande necessidade	Criação familiar própria e adquirida	Candongueiro
E6	2012 - 2 anos	Produtos do campo: batata-doce e inglesa, legumes e cereais	Agricultura familiar	Candongueiro e caminhadas
E7	2008 - 6 anos	Cabritos principalmente e milho quando existe excedente	Criação familiar em caso de muita necessidade,	Candongueiro, boleia e caminhadas

			adquirida na vizinhança	
E8	2012 - 1 ano e 6 meses	Óleo N`peque maioritariamente, múkua e mangas	Fabrico artesanal, caseiro. Mato e agricultura familiar	Candongueiro e caminhadas
E9	2009 - 5 anos	Múkua e artesanato	Mata e produção artesanal	Candongueiro e caminhadas
E10	2010 - 4 anos	Morangos maioritariamente. Tortolho, frutos silvestres tabaibo, maboque e outros	Agricultura familiar e produtos da mata	Candongueiro e autocarros
E11	2014 - Menos de 1 ano	Tortolho e galinhas	Produto da mata e criação doméstica ou familiar	Candongueiro
E12		Nunkakos/ sandálias artesanais / manual	Fabrico artesanal /familiar	Candongueiro
E13	2005 -9 anos	Cereais: massango, massambala e milho	Agricultura familiar e adquiridos na vizinhança	Candongueiro e dos vai dar namoro / autocarros
E14	2008	Batoque, utensílios de cozinha, pilau	Fabrico artesanal, manual, caseiro	Candongueiro
E15	2008	Bata-doce, feijão-verde, limão e outros	Agricultura familiar	Candongueiro e caminhadas
E16	2011	Mangas e produtos da agricultura familiar	Agricultura familiar de subsistência	Candongueiros e autocarros

O início de atividade comercial dos entrevistados da comunidade nyaneka-nkhumbi no mercado do Informal do João de Almeida Varia entre um a 12 anos (iniciaram a sua atividade entre 2002 e 2014), vendem produtos da agricultura de subsistência (vegetais, tubérculos, frutos e cereais), produtos de recolha silvestre (cogumelos, lombis e frutos) e animais domésticos de pequeno e médio porte (galinhas, porcos e cabritos) e utilizam o candongueiro como meio de transporte para se deslocar dos seus locais de residência para o mercado.

A trajetória destes vendedores é marcada por enormes dificuldades e incertezas, tendo como denominador comum a procura do mercado informal do João de Almeida para venda de suas mercadorias. Os motivos que os levaram ao estão relacionadas com a busca de condições de sobrevivência para suas famílias

Caracterização e percurso dos comerciantes da comunidade nhyaneka-nkhumbi

Caracterização e percurso do E.1 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos do E.1

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Venho mais quando chove, nessa altura a comida é muita o que não precisamos para comer ou guardar para o tempo seco, vendemos para poder comprar outras coisas que precisamos (...) óleo, sabão, essas coisas que não temo no nosso quimbo...”	Desloca-se para venda dos seus produtos no tempo de chuva quando a excedente de produção, com o dinheiro dos produtos vendidos compra bens industrializados (higiene, alimentação).
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Depende só, como temo dinheiro viemos de candongueiro com as outras como não temo, viemo à pé, andamos, e arranamos um lugar para dormir um ou dois dias até acabar de vender (...)”	A deslocação é feita de candongueiro (táxi coletivo azul e branco normalmente são carros da marca Yace), ou a pé em caso de falta de dinheiro
Escolha do local p/ venda dos produtos	“(...) ... (...) ... viemo sempre com as outras e o lugar escolhemos juntas mais ficamos no lugar que a mais velha do grupo nos fala para ficar ... porque ela conhece e sabe das coisas.”	Deslocação para o mercado em grupo. Dai que seleção do local de venda é feita pela mais velha do grupo, que assume a responsabilidade pelas demais.
Pensou ter um lugar fixo para vender	Somo da Humpata, aqui só viemos poucas vezes, a nossa casa é lá, uma barraca se paga e não vale apenas ter um lugar se você não fica lá todos os dias, estas a gastar dinheiro que não tens, ainda tens que ficar no mesmo lugar sem sair muito tempo, a pessoa tem de andar para o corpo não dormir... (...).	Procuram ter lugares de vendam não fixos, normalmente praticam a venda ambulante, esporádica, quando não o fazem procuram um local que muda sempre que estas acharem necessário.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Não sei como se faz para conseguir uma barraca, costume ouvir que tem de ir na Administração do mercado (...) nunca foi lá porque não preciso de ter um lugar, não gostaria de ter um lugar onde a pessoa não pode sair ... onde a pessoa fica parece lhe colaram!”	Não conhece os procedimentos administrativos para obtenção de uma barraca.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Vim porque acompanhei a minha filha para saber se ela está bem mais também porque precisamos de dinheiro para comprar coisas que faltam lá na terra...”	Escolhei o mercado do João para vender por influência da filha, e por razões económicas.
Que tipo de produto vende	“Vendo os produtos da lavra, depende do tempo agora como na nossa lavra estamos a Chachar (xaxar) (...) então é tempo de	Vende produtos da agricultura de subsistência.

	vender lombi, tinha lombi de N'pongo, Filiberto e lombi de feijão (...) também vendo coisas do mato como tortulho e tabaibo..."	
Gosta de vender no mercado do João	"...Gosto de vender... a aqui podemos vender e quando não vendemos trocamos para não voltar com as coisas, aqui tem muitas pessoas sempre viemos com as coisas da horta e voltamos com as coisas que só tem na cidade, gosto de vender aqui mais não todos os dias... (...)."	Gosta de vender no mercado do João porque encontra facilidade de escoamento dos seus produtos quer vendendo ou trocando.

A entrevistado número um (E1), tem 40 ou 45 anos de idade, o mesmo não sabe ao certo o não em que nasceu, nunca frequentou a escola, é da província da Huila, município da Humpata, comuna sede. Início a sua atividade comercial em 2013, na altura desta entrevista já comercializava os seus produtos no mercado do João de Almeida há três anos (a caminho de quatro), vende produtos oriundos da agricultura familiar de subsistência (feijões, aboboras, batatas, milho fresco, Lombi ...) e produtos silvestres (recolhidos na mata) como: cogumelos, tabaibos, Loengos.

A mesma dirige-se para o mercado com maior frequência em época chuvosa, quando tem excedente de produção, segundo a própria: **"venho quando a comida é muita e não precisamos para comer ou guardar para o tempo seco."** Faz a deslocação para o mercado a pé e de candongueiro, sempre em grupo na companhia de outros membros da sua comunidade, a escolha do local para venda dos seus produtos é feita pelo elemento mais velho do grupo que de certa maneira assume a responsabilidade pelos demais membros que creem que a mesma pela sua experiência possui um melhor conhecimento do local.

Quando questionada sobre os procedimentos administrativos para obtenção de um lugar fixo de venda (uma barraca ou um espaço aberto devidamente identificado como sua propriedade) no mercado, respondeu: **"Não sei como se faz para obter uma barraca, costume ouvir que tem de ir na administração do mercado (...) nunca foi lá porque não preciso ter um lugar onde a pessoa não pode sair ... (...)"**. A nossa primeira entrevistada nunca pensou ter um lugar fixo por considerar que seria um desperdício de dinheiro porque uma vez que não vive no Lubango e não se desloca todos os dias ao mercado para vender os seus produtos, vende no mercado por razões económicas (a procura de melhores condições de subsistência) com o dinheiro que ganha pode comprar bens de consumo produzidos industrialmente que escasseiam na sua localidade como óleo, cobertores, sal etc..

Afirma gostar de vender os seus produtos no mercado, mais não todos os dias. Gosta por considera que o mercado do João de Almeida tem muitas pessoas e consequentemente muitos clientes, (se não consegue vender troca os seus produtos por bens que necessita), por poder comprar aí os bens que necessita para levar para sua terra, sem ter de se deslocar, bens que só encontra na cidade.

Caracterização e percurso do E.2 do grupo étnico nhyaneca-nkhumbi

Dados recolhidos a cerca E.2

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“... venho quando as outras também estão a vir, mas mais mesmo é no tempo da chuva ... (...)”	Desloca-se para o mercado na estação de chuva.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Na primeira vez que viemos andamos porque não tínhamos o tal dinheiro, agora viemos de táxi ou candongueiro, esses táxis que fazem Humpata, Lubango.”	Desloca-se a pé quando não tem dinheiro e de candongueiro, quando tem.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Não escolhemos sozinhas, porque também não viemos para ficar sentada num lugar, mais as mais velhas quando estamos cansadas escolhem e se todas aceitarem é aí que nos juntamos e ficamos, sempre ficamos onde encontramos sem pessoa, perto dos clientes que chegam.”	Quem escolhe o lugar é a mais velhas com o consentimento do resto do grupo.
Pensou ter um lugar fixo para vender	“Nunca pensei porque, essa vida da cidade não dá para uma pessoa como eu, aqui estamos de passagem, não precisa arranjar um lugar parece que não vais voltar de onde vieste ... Não sei, nunca pensei que posso ficar parada desde que o sol nasce até de noite no mesmo lugar não é bom ...”	Nunca pensou ter um lugar fixo para vende, porque sabe que só esporadicamente é que se desloca a cidade para comercializar os seus produtos.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Não sei, nunca pensei que posso ficar parada desde que o sol nasce até de noite no mesmo lugar não é bom ...”	Não tem conhecimento de como fazer para obter uma barraca.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“(...) ... (...) ... venho procurar dinheiro, e também trocar coisas da horta com coisas da cidade, (...), procuramos as manta, os pano, óleo essas coisa, por isso vendemo para ajudar a viver, ...”	Procura o mercado por razões económicas (venda dos seus produtos e compra de bens de primeira necessidade produzidos industrialmente)
Que tipo de produtos vendem	“Sempre temos tortulho, lombi, loengo e milho para vender, quando chove a comida é muita, aproveitamos para vender...”	Vende produtos da agricultura de subsistência e produtos silvestres (resultantes da prática de recolção)
Gosta de vender no mercado do João	“...gosto de vender, é bonito conhecer a vida da cidade, as pessoas as coisa que apreendemo são outras... Para depois contar lá na terra.”	Gosta do vender no mercado do João, gosta de conhecer a cidade e as pessoas e aprende coisas novas.

A entrevistada número dois (E2), tem vinte anos, frequentou o ensino de base até a segunda classe, é da província da Huíla, município da Humpata comuna das neves. Início a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2012, vende os seus produtos no mercado

aproximadamente a quatro anos, assim como a nossa primeira entrevistada comercializa produtos oriundos da agricultura familiar de subsistência e produtos silvestres. Desloca-se para o mercado de candongueiro, assim como a primeira entrevistada, com maior frequência na época de chuva e na companhia do seu grupo de pares. A escolha do local de venda é feita pelo elemento mais velho do grupo com o consenso de todos os outros elementos.

Nunca pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos porque segundo a mesma: “... essa vida da cidade não dá para uma pessoa como eu, aqui estamos de passagem, não precisa arranjar um lugar parece que não vais voltar onde vieste ... (...) ficar parada desde que o sol nasce até de noite no mesmo lugar não é bom”.

A não sabe quais são os procedimentos administrativos para obtenção de um lugar fixo de vende, acredita não necessitar de um local para fixo para venda de seus produtos, por preferir a venda ambulante. Escolheu o mercado do João de Almeida para comercialização da sua mercadoria por razões económicas (procura de melhores condições de subsistência) vem a procura de dinheiro para suprir necessidades básicas. Gosta de vender no mercado porque lhe permite conhecer a vida e as pessoas da cidade e porque aprende coisas diferentes novas que depois pode contar na sua terra.

Caracterização e percurso do E.3 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos do E.3

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“... só quando chove ... se não chove as coisas para comer não aparece, se não aparece, então não venho vender”	Desloca-se para venda dos seus produtos com maior frequência na época chuvosa
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Tem dia que viemos de táxi, mas também costumamos vir á pé quando não temos dinheiro ... (...)”	Desloca-se para o mercado a pé ou de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Como as outras não vendem lá também não vendo qui se acompanhamos ...”	Escolhe o lugar por influência do grupo de pares.
Pensou ter um lugar fixo para vender	“...também não estamos aqui tudo tempo, não precisamos uma barraca para pagar e gastar dinheiro, nós gostamos de andar a vender aqui e noutros lugares, procurar as pessoas para comprar e depois ir para nossa casa (...) ...	Não pensa em ter um lugar fixo para vender, porque não fica no mercado por muito tempo, gosta de fazer a venda ambulante e regressar a sua casa.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo para vender os seus produtos	“... (...) Não sei, porque não preciso de saber, não precisamos de barraca (...) ninguém precisa de um lugar onde você fica desde que o sol nasce até que o sol morre (...)”	Pensa que não precisa de um lugar fixo para vender, como tal não precisa de saber o que fazer para obtê-lo.

Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Venho vender na praça porque no mato tem coisa que não têm, e temos de comprar com dinheiro, também precisamos do pano, sal para os bois, manta, óleo de cozinhar, precisamos dinheiro para comprar (...) essas coisas.”	Vende no mercado do João para poder comprar os bens que não encontra na sua terra.
Que tipo de produtos vende	“... vendo as coisas do mato, tortolho, loengo, Noncha quando acaba ajudo s outras a vender as coisas da lavra repolho, couve, essas coisas ... (...).”	Vende produtos que ressaltam da atividade recolectora (produtos alimentares silvestres)
Gosta de vender no mercado do João	“Gosto tem muitas pessoas, se vê muita coisa diferente e também ajuda a apreender a falar a língua dos branco (...). Nunca se encontramos, eles estão mais preocupados ...”	Gosta do João porque vê muita coisa diferente e é uma oportunidade que tem para apreender rapidamente o português

A jovem entrevistada número três (E3), ainda não atingiu a maior idade e é a mais jovem entrevistada da nossa amostra com apenas dezasseis anos, nunca frequentou a escola, nasceu na província da Huíla, município da Humpata, comuna das Neves. Iniciou a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida a um ano em 2014, na altura da entrevista vendia os seus produtos a apenas um ano. Comercializa produtos oriundos da recolha silvestre (Loengos, tortolho, lombi, ervas e outros frutos da mata).

Ainda relativamente a terceira entrevista, a mesma vende no mercado do João de Almeida exclusivamente no tempo de chuva, alega que no tempo seco não aparecem produtos para vender, desloca-se para o mercado de candongueiro quando tem dinheiro e a pé quando não tem dinheiro, vende nos locais onde normalmente encontra membros da sua comunidade a vender, não conhece os procedimentos administrativos para obtenção de um lugar fixo de venda (barraca), acredita não necessitar de um local fixo para venda de seus produtos, as razões que o levaram a escolha do mercado do João de Almeida para venda de suas mercadorias são de natureza económica (por precisar de dinheiro para compra de produtos industrializados de primeira necessidade) como diz a própria: **“venho vender na praça porque no mato tem coisa que não tem e temos que comprar com dinheiro ...”**. Gosta de vender os seus produtos no mercado porque tem muita gente, vê muita coisa diferente, e tem aprendido a falar o português.

Caraterização e percurso do E.4 do grupo étnico nhyaneca-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E4

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“... vendemo quando chove, principalmente, mais agora como as coisas estão, algumas vezes viemos também no tempo seco, devido	Desloca-se com maior frequência para o mercado na época chuvosa e

	a seca começamos á vir também nos tempos que não tem chuva ... (...)”	no tempo seco quando tem necessidade.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Andamos até a estrada, dá ... onde apanhamos táxi até chegar aqui no João ... andamos uma grande distância ...”	Desloca-se a pé e de candongueiro
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Eu chego cedo arranjo um lugar para ficar, fico sempre onde os outros estão também a vender as galinhas, esperamos os clientes ...”	Arranja um lugar para vender onde já existem outros vendedores do seu grupo étnico a fazerem o mesmo
Pensou ter um lugar fixo para vender	“Esse lugar é como se fosse fixo, porque saio umas horas para zungar mais sempre é aqui que volto pra vender parado ...”	Ele já vende sempre no mesmo lugar, sempre que vem vender. Nunca pensou.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Sim sei, costumo a ouvir as pessoas aqui na praça a falar ... que tens que levar o bilhete na administração ou o cartão de votar, pra depois pagar e te arranjam lugar ...”	Tem conhecimento do que fazer para obter um lugar fixo, tem escutado as pessoas na praça a falar.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Vim procurar a vida, as coisas agora mudaram, uma pessoa tem de ter algum dinheiro para hora da doença e para os cadernos das crianças ...”	Vem por razões económicas, precisa de dinheiro
Que tipo de produtos vende	“Vendo galinhas, mais se aparece outra coisa também vendo, mesmo as coisas do mato ...”	Vende animais domésticos, principalmente galinhas.
Gosta de vender no mercado do João	“No princípio era confuso por causa das muitas pessoas mais agora gosto, estou feliz ...”	Gosta de vender no João e sente-se feliz por isso.

A quarta entrevistada (E4) tem trinta e um anos, nunca frequentou a escola, nasceu na província da Huíla município da Chibia. Deu início a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2004, a aproximadamente dez anos atras, comercializa produtos da agricultura familiar e de subsistência, e galinhas de criação familiar.

Vende os seus produtos no mercado do João de Almeida, essencialmente na época chuvosa, embora nos últimos anos com o aumento das dificuldades, venha vender uma vez ou outra no tempo seco, desloca-se grandes distancia a pé até ao local onde apanha um candongueiro até ao mercado do João, vende a sua mercadoria no mesmo local onde outros vendem sejam da sua terra de origem ou não (o local para vende de animais é especificamente indicado pela administração do mercado para esse fim), sabe como proceder administrativamente para obtenção de um local fixo de venda (uma barraca) embora nunca tenha pensado obter um lugar fixo para vende de seus produto pois considera que o local onde vende é como se fosse um local fixo como o mesmo refere: “esse lugar é como se fosse fixo, porque saio umas horas para zungar mais é sempre é aqui que volto pra vender parado”.

As razões que levaram a entrevistada, número quatro a escolher o mercado do João para comercializar os seus produtos e idêntica a das entrevistadas anteriores, são razões de natureza económica, procura de melhores condições de vida para sua família. Afirma gostar de vender no mercado e estar feliz por isso.

Caracterização e percurso do E.5 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E5

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Dantes vinha pouco, as vezes de três em três meses outras vezes duas vezes no ano, agora todos meses venho ...”	Veem vender no mercado do João todos os meses.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Há muito tempo era vir andar a vez um, dois dias até chegar, agora venho de candongueiro que apanho na vila ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Depende sempre fico neste lugar a vender galinha com os outros ... as pessoas que vendem galinha ficam todas aqui ...”	Os vendedores de galinha possuem um lugar fixo no mercado todos vendem no mesmo local quando não estão a exercer a atividade comercial ambulante.
Pensou ter um lugar fixo para vender	“Nunca pensei porque não tenho necessidade este negócio você não fica todos os dias, tem dia ou mês que não apareces, não vale apenas ter uma barraca ...”	Não pensou ter uma barraca porque não vende sempre no mercado, faz vendas esporádicas.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Sim sei, tens de ir na administração do mercado, lá vão te explicar o que podes fazer para conseguir barraca ...”	Tem conhecimento de como obter uma barraca.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Vim aqui trabalhar para ganhar dinheiro, sem dinheiro não se vive temos de ganhar algum dinheiro ...”	Vende no mercado porque precisa de dinheiro por razões económicas.
Que tipo de produtos vende	“Vendo galinhas sou vendedor de galinha faz muitos anos, a vez no natal vendo um porco ou um cabrito lá de casa para ganhar uma boca mais de dinheiro ...”	É vendedor de galinhas e esporadicamente vende outro tipo de animais domésticos.
Gosta de vender no mercado do João	“...tem muitas pessoas e aprendes muitas coisas é diferente de lá onde moramo (...) é bom conhecer e vender aqui no mercado ...”	Gosta de vender no mercado, por apreender coisas diferentes das da sua terra.

O quinto entrevistado (E5), é do sexo masculino, frequentou o ensino primário (de base) até a segunda classe, nasceu na província da Huíla município da Chibia. Começou a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2002, a mais ou menos doze anos, comercializa animais domésticos de pequeno e médio porte (galinhas, porcos, cabritos e outros) oriundos de criação familiar própria e adquirida.

Ainda no que toca a entrevista número quatro, a mesma foi aumentando a frequência das suas idas ao mercado do João de Almeida para comercializar os seus produtos, começou com uma ou duas idas ao mercado por ano e hoje vende no mercado todos os meses do ano e não apenas na época de chuva, utiliza o candongueiro como meio de transporte e a escolha do local de venda dos seus produtos é feita de acordo com as recomendações da administração do mercado para a venda de animais domésticos.

Alega nunca ter pensado em ter um lugar fixo para venda de seus produtos porque não vem vender no mercado todos os dias e quando perguntamos se sabia o que fazer para obtenção de um lugar fixo para venda de seus produtos respondeu. **“Sim sei, tens de ir à administração do mercado, lá vão te explicar o que podes fazer para conseguir uma barraca”**. Afirma que gosta de conhecer e de vender no mercado do João de Almeida por ter muitas pessoas e ser muito diferente do local onde reside.

Caracterização e percurso do E.6 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.6

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Venho muitas vezes, mas não todos os dias, talvez de dois em dois mês quando precisamos de coisas da cidade ...”	Vende no mercado de dois em dois meses.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Para chegar aqui primeiro é andar porque na nossa casa não chega candongueiro, quando chegamos perto da sede depois é quando apanhamo o candongueiro que nos traz até no Lubango ...”	Desloca-se a pé e de candongueiro para chegar ao mercado.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“... Rodo no mercado, quando fico cansada paramo, com a zutra andamo sempre juntas, para não ficar sozinha ...”	Escolhe o local por influência do seu grupo de pares.
Pensou ter um lugar fixo para vender	“Não tenho barraca porque moro muito longe, não venho aqui para ficar, venho, mas quando tenho o que vender (...) ... nós não precisamos de um lugar para ficar parece não vais voltar na família ...”	Não pensou em ter uma barraca porque não veem vender para ficar. Só vende quando tem o que vender.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Não sei, nunca perguntei, também nunca pensei ter bancada ...”	Não tem conhecimento de como obter uma barraca ou lugar fixo.
Razão para escolha do exercício da	“Estou a vender aqui porque lá na nossa terra tem muitas coisas que não tem, que temo	Vende no mercado do João porque precisa de comprar muitas coisas que

atividade comercial no mercado do João	que vir buscar na cidade, na cidade tudo é comprar com dinheiro, estou a vender para comprar manta óleo, peixe seco samakaka ... na hora da doença da morte agora tudo é com dinheiro ...”	não consegue encontrar na sua localidade. Principalmente bens da industrializados para suprir as necessidades básicas.
Que tipo de produtos vende	“Costumo vender todos produtos da lavra mais hoje vim com bata-doce (...) vendo as coisas da nossa lavra ...”	Vende produtos da agricultura de subsistência.
Gosta de vender no mercado do João	“... agora gosto, ajuda vender as coisas para ter um pouco de dinheiro ...”	Gosta de vender no João ajuda a ter um pouco de dinheiro.

A sexta entrevistada (E6), nasceu na província da Huíla, município da Humpata, comuna da palanca, nunca frequentou a escola. Iniciou a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2012, vende no mercado a dois anos, comercializa produtos oriundos da agricultura familiar como: bata-doce, bata-inglesa, legumes e cereais.

A mesma afirma que frequenta o mercado de dois em dois meses quando tem necessidade de coisas da cidade, utiliza o candongueiro como meio de transporte para chegar ao mercado, pratica normalmente a venda ambulante e quando esta cansada escolhe um local de venda para os seus produtos (de preferência um onde se encontram outros membros da sua comunidade), não conhece os procedimentos administrativos para obtenção de um local fixo de venda, nunca pensou fazer a requisição de um lugar fixo para venda de seus produtos porque segundo a mesma vive muito longe e não vem para o Lubango para ficar, vem vender apenas quando tem o que vender.

As razões para escolha do mercado do João de Almeida para a comercialização das suas mercadorias estão ligadas a procura de melhores condições de vida e de alternativas de sobrevivência, gosta de vender os seus produtos no mercado do João de Almeida porque consegue obter algum dinheiro para suprir as suas necessidades básicas.

Caracterização e percurso do E.7 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.7

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Nem sempre vendemo, depois de colher o milho, secar debulhar é que viemos vender ... também não viemos todos dias ...”	Frequenta o mercado para venda dos seus produtos de forma irregular, principalmente no final de cada colheita.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“No Quipungo andamos a sair lá no carro mais também nos candongueiros, até chegar mesmo aqui no Lubango ...”	Desloca-se de carro e de candongueiro para chegar ao mercado.

Escolha do local p/ venda dos produtos	“Esse lugar não escolhemo ... os homem que tomam conta da praça é que nós meteram aqui, todos os que vendemo cabrito, porco, estamos aqui ... não andamo juntar com os outro aqui esta organizado se vende roupa vai na roupa se vende cabrito vai nos cabrito ...”	Escolha do local de venda foi uma imposição dos funcionários da administração do mercado.
Pensou ter um lugar fixo para vender	“(…) quem vende os animal, vende memo aqui, os outros também estão aqui, não tem barraca para nós, os animal tem que ficar um pouco livre ...	Vendedores de animais domésticos vendem no mesmo local indicado pela Adm. do mercado. Por isso nunca pensou ter um lugar fixo
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	Não tenho conhecimento mais o pai sabe, ele costuma falar ... que na administração lhes entregam a cada pessoa um lugar onde construíram as barraca ...	Não tem conhecimento de como obter um local fixo para venda dos seus produtos.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Lá no nosso quimbo a vida é sempre a mesma coisa, quando meu tio pediu para vender com ele aceitei, porque assim ganho para ajudar os filhos que tenho em casa quando a mulher não esta aguentar com eles ...”	Escolhei o mercado do João por questões económicas, procura de emprego para sustentar a família.
Que tipo de produtos vende	“Vendo cabritos e quando colhemos milho vendo milho, depende só ...”	Faz a venda de animais domésticos de medio porte e de milho.
Gosta de vender no mercado do João	“(…) ... gosto de vender no mercado assim não tenho que ficar no nosso quimbo todo dia, gosto de vir na cidade é bom vir na cidade, quando voltas a mulher gosta mais da pessoa porque levas sempre qualquer coisa ...”	Gosta de vender no mercado, porque quando regressa à casa consegue sempre levar alguma coisa para o sustento da família.

O entrevistado número sete (E7), frequentou o ensino de base (primário) até a terceira classe, nasceu na província da Huíla, município do Quipungo, comuna do Malipi. em 2008 começou a comercializar os seus produtos no mercado do João de Almeida, esta no mercado a vender a aproximadamente a seis anos, comercializa produtos da agricultura familiar de subsistência principalmente cereais (milho) e animais domésticos de pequeno e medio porte

Vende os seus produtos no mercado no fim de cada colheita, (cerais) ou quando aparece o que vender (animais domésticos), utiliza como meio de transporte para se deslocar o candongueiro, o local para venda dos seus produtos no caso dos animais é indicado pela administração do mercado e no caso dos cereais procura sempre vender nos locais onde se encontram os vendedores da sua comunidade. Não sabe quais são os procedimentos administrativos para obtenção de um lugar fixo de venda e também nunca pensou ter um lugar fixo uma vez que o local para venda de animais é indicado pela administração do mercado para esse fim.

A razão para escolha do mercado para a comercialização dos seus produtos e de natureza económica (procura de condições de subsistência para a sua família como se refere o mesmo “

Lá no nosso quimbo a vida é sempre a mesma coisa, quando meu tio pediu para vender com

ele aceitei, porque assim ganho para ajudar os filhos que tenho em casa quando a mulher não esta a aguentar”. Gosta de vender no mercado porque assim não tem de ficar em sua terra sem fazer nada e porque quando volta para casa leva sempre alguma coisa para ajudar a sustentar os filhos.

Caracterização e percurso do E.8 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.8

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“... só quando acaba é que voltas, mas tem mês que a pessoa não aparece aqui, qui viemos de passagem, não é todos dias ...”	Vende no mercado esporadicamente, quando consegue produtos para venda.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Quando moravamos na bibala era andar com os nosso pé, agora que foi morar no virei apnho carro, candongueiro até chegar aqui no Lubango ...”	Desloca-se para chegar ao mercado de carro ou de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Depende só, não vendo sempre no mesmo sítio ando á rodar a praça, quando estou cansada fico parada num lugar ... se não tem pessoa fica mais bom evita os problema ... procuramo as zutra que andam chegar a frente e onde elas ficam também ficamo ...”	Não tem um local específico para venda, pratica a venda ambulante, quando tem de sentar para descansar procura sempre ficar onde existem outras vendedores do seu grupo étnico.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para vender	“Uma barraca não vai ajudar uma pessoa como eu que vai e vem, vai e vem, porque aqui viemo quando temos alguma necessidade não ficar aqui sem sair ... (...) isso não é bom.”	Não pensa ter uma barraca fixa para vender, pois só vende quando há o que vender o que não é sempre.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Essas coisas não sei (...) não é da nossa preocupação (...)”	Não tem conhecimento do que fazer para obter uma barraca
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“(...) venho vender para ter dinheiro e comprar comida para os filhos ... alguma coisa, os pano, o sal, por isso venho ...”	Vem vender para conseguir bens monetários para sustentar a sua família.
Que tipo de produtos vende	“Sim óleo nompeque se você tem força sempre faz e vende ...”	Vende cosméticos de produção artesanal, vende óleo nompeque, utilizado para hidratação do cabelo.
Gosta de vender no mercado do João	“...aqui não tem gostar o importante é vender ... se você vende tá memo bom ...”	O importante é vender os seus produtos, não tem de gostar ou não gostar.

Relativamente ao entrevistada oito (E8) a mesma tem 21 anos de idade, nunca frequentou a escola nasceu na província do Namibe no município do Virei. Deu início a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2012, mais ou menos a um ano e seis meses,

comercializa cosméticos de produção artesanal (óleo Nonpeque e Ngumdi) e também múkua e mangas. Vende os seus produtos no mercado com alguma frequência embora não todos os meses, utiliza o candongueiro para se deslocar até ao mercado do João de Almeida, pratica a venda ambulante porém quando tem de descansar prefere escolher um local que se encontra vazio ou locais onde se encontram outros membros da sua comunidade segundo a mesma este comportamento evita problemas com outros vendedores.

Quando questionada se possui os procedimentos administrativos para obtenção de uma barraca respondeu que não sabe porque nunca teve esse tipo de preocupação, nunca pensou ter um lugar fixo porque não frequenta o mercado todos os dias para vender. As razões que o levaram a escolher o mercado do João de Almeida para a comercialização de seus produtos são de natureza económica, (procura de melhores condições de vida para sua família). Se gosta ou não de vender no mercado do João de Almeida responde: “... aqui não tem gostar ou não gostar o importante é vende ... se você vende tá mesmo bom ...”.

Caracterização e percurso do E.9 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E .9

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Nem sempre andamo vir vender ... depende só se conseguiste alguma coisa para vender ... ou se já vieste uma vez então a outra que ficou é a vez dela de vir, andamo nos render Não é todos dias ou todo mês que viemo ...”	Vende no mercado com pouca frequência, sempre que tem algo para vender.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Dantes era mesmo o nossos pés toco, tuco, tuco tuco até chegar, agora é o táxi que nos leva até chegar (...) estradav está boa da bibala até chegar aqui no Lubango ...”	Deslocava-se a pé para o mercado, agora desloca-se de candongueiro ou táxi.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Fico com as outras lá da nossa terra que vieram na frente a pessoas começa a se seguir atrás dela assim todas sentamos perto umas com as outra ...”	Vende onde as outras vendedoras da sua comunidade vendem.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“A pessoa não esta morar aqui no Lubango, todos dias não viemos aqui então não adianta você ficar nas barracas é prejuízo estas a gastar dinheiro”	Nunca pensou ter um lugar fixo porque não vive na cidade do Lubango e não vem vender os seus produtos todos os dias.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Nunca me falaram é como que a pessoa deve fazer (...)”	Não tem conhecimento de como obter um lugar fixo para venda de seus produtos (uma barraca)
Razão para escolha do exercício da	“venho vender para procurar à vida onde moramos muitas coisas que precisas não tem, por isso vendo para ajudar as família com a	Vem vender para poder ajudar a sustentar a família, na sua

atividade comercial no mercado do João	comida, na doença e outras coisa que precisa (...)”	comunidade tem poucas oportunidades.
Que tipo de produtos vende	“... O óleo N`peque vendemo sempre, a múkua, o pilau, os batuque, manga e outras coisas que aparecem...”	Vende uma grande variedade de produtos (fruta, artesanato)
Gosta de vender no mercado do João	“(...) gosto de vir vender aqui é um bom lugar de vender.”	Gosta de vender no mercado do João de Almeida.

A entrevistada número nove (E9), tem trinta anos de idade, nunca frequentou a escola e assim como a entrevistada número oito também nasceu na província do Namibe, comuna do Virei. Comercializa os seus produtos no mercado do João de Almeida a cinco anos desde 2009, vende múkua e principalmente objetos de cozinha de produção artesanal local e própria(pessoal).

Vende os seus produtos no mercado do João com pouca frequência, há meses que vem e outros que não, utiliza como meio de transporte o candongueiro, e vende os seus produtos sempre em locais em que já existem outros membros da sua comunidade a vender. Não conhece os procedimentos administrativos para obtenção de um local fixo de venda (uma barraca) e também nunca pensou requisitar um local fixo de venda uma vez que não mora no Lubango e não comercializa os seus produtos todos os dias no mercado.

Quando questionada sobre as razões de escolha do mercado do João de Almeida para vender os seus produtos responde: **“Venho vender para procurar á vida onde moramos muitas coisas que precisas não tem, por isso vendo para ajudar as família com a comida, na doença e outras coisas que precisa (...)”**. Gosta de vender no mercado por considerar que este é um bom local de venda.

Caracterização e percurso do E.10 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.10

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Não, venho quando chove, porque o que vendo é mais as coisas da mata que apanho, se não esta chover não venho (...) talvez se a necessidade é muita e te obriga então você pode vir se não fico na nossa casa ...”	Vem vender no mercado do João em época de Chuvosa.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Venho de candongueiro, os azul e branco ou dos autocarros que andam fazer Namibe Lubango depende só qual que você apanha ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Não tenho que escolher, faço zunga, quando fico cansada sento com as outra (...) fora da praça mais perto no caminho onde as pessoas	Não tem de escolher um lugar para vender por ser zungueiro, e quando tem de sentar prefere faze-lo a beira da estrada onde circulam pessoas

	passam, onde as pessoas começam a entrar na praça ...”	
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“Fica complicado para pessoa vender na barraca, aqui você não esta todos dias, fica mais melhor pagar no dia que você vende se sentaste no lugar, ou não paga fica a rodar na praça, o dinheiro que sai de vender é bocado não dá para ficar a pagar os lugar ...”	Nunca pensou porque não vem vender os seus produtos com regularidade e porque o que ganha e muito pouco, não chega para pagar um lugar fixo (uma barraca)
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Não sei, ainda nunca perguntei (...) também nunca me falaram ...”	Não tem conhecimento do que fazer para obter um lugar fixo (uma barraca)
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	Aqui no Lubango é procurar comida e o dinheiro pra comprar as coisas que lá não tem, sal, pano alguma coisa, os remédio (...) ...	Por questões económicas, procura de condições básicas de sobrevivência.
Que tipo de produtos vende	“Vendo os produtos de comer que sai na mata tortolho, as fruta, os lombi, é essas coisa que ando vender (...) com as outras, assim quando chove é aproveitar as coisas que nasce uma parte você e guarda para comer quando a chuva vai ... o que resta você vende para comprar o sal, o óleo e os pano ... (...)”	Vende produtos silvestres, resultantes da catividade recolectora
Se gosta de vender no mercado do João	“... (...) aqui todo é bonito, as casa ... mas as coisa má também encontras ... se quiseres morar é na nossa terra (...) ... lá é que a pessoa fica.	Acha o mercado bonito, mas prefere viver na sua terra.

A entrevistada número dez (E10), estava com trinta anos de idade na altura da entrevista, frequentou o ensino primário (de base) até a segunda classe, nasceu no município da Humpata comuna da Heva. Esta no mercado do João de Almeida a exercer a sua actividade comercial desde 2010, aproximadamente quatro anos, comercializa produtos morangos (compra na fazenda do Fernando Borges e revende) e produtos silvestres (Tortolho, tabaibos, maboques, Loengos nonchas e outros).

No que concerne a entrevistada número quatro podemos ainda acrescentar que a mesma desloca-se essencialmente ao mercado do João para venda de seus produtos na época chuvosa, caso exceções em que se encontra com muitas necessidades, serve-se do candongueiro para se deslocar até ao mercado do João de Almeida, normalmente não escolhe o um local para vender os seus produtos e quando tem de descansar procura locais onde se encontram outros membros da sua comunidade de preferência a beira da estrada onde circulam muitas pessoas.

Não conhece os procedimentos administrativos para obtenção de um lugar fixo para vende de seus produtos, nunca pensou requisitar um local fixo para comercialização dos seus produtos pois não vive no Lubango, não vem vender todos os dias e considera que seria um desperdício de dinheiro, quando pode escolher outras alternativas como pagar apenas pelo lugar no dia em

que vem vender. Quanto as razões que a levaram a escolher o mercado do João de almeida são de natureza económica e estão relacionadas com a procura de melhores condições de subsistência. Gosta de vender no mercado do João de almeida porque considera que embora encontre também coisas não muito boas no Lubango tudo é bonito, porém afirma que prefere viver na sua terra.

Caracterização e percurso do E.11 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.11

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Não dá para vir todos mês, a nossa casa fica muito longe, viemos quando a comida é muito e sobra ou quando as galinhas estão muita, vir todos dias não dá ...”	Vende no mercado quando tem excedente de produção, na época chuvosa.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Andamo vir de candongueiro (...)”	Desloca-se de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“...aqui não andamo vender sozinho estamos junto com os outro ... quando estamos junto estamos a nos guardar dos gatuno das pessoa má que não gostam de trabalhar ...”	Vende no mesmo local em que vendem os vendedores da sua comunidade.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“Ainda nunca pensei nas barraca, a nossa casa não é aqui não dá para ter barraca (...) os outros que viemos juntos se combinamos se vamo zungar na cidade ou vamo ficar na praça, é se combinar com os outro, depois vamo (...)”	Nunca pensou ter uma barraca ou local fixo para vender, por considerar que a sua casa não é no Lubango.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Não sei talvez os que viemos junto porque já estão aqui muito tempo na vida de vender (...)”	Não tem conhecimento do que fazer para obter um lugar fixo (uma barraca) para venda dos seus produtos.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“(...) vim vender para ajudar a mãe com os irmão o dinheiro é pouco mas ajuda ... a mãe esta velha vendo para ajudar a mãe e as irmã, vendo para comprar as coisa da cidade (...)”	Escolheu o mercado do João para vender os seus produtos para poder ajudar a família, mãe e irmãos.
Que tipo de produtos vende	“Eu mesmo o que vendo é o tortolho, mais tem dia que ando a trazer galinha da mãe para vender ...”	Vende cogumelos (tortulho) e galinhas.
Gosta de vender no mercado do João	“(...) aqui é bom para conhecer é bom para vender porque lá onde vendíamos antes o tortolho, na estrada da Humpata quem vem pra o Lubango o baldinho de tortolho você	Gosta de vender no mercado do João porque consegue um melhor preço para os seus produtos. E

	vende 300, 400 até 500kzs aqui na cidade podes vender cada balde 1000 ou 1500 ...”	porque gosta de conhecer coisas novas.

O jovem entrevistado número onze (E11), tem 19 anos de idade, frequentou o ensino primário (de base) até a terceira classe, nasceu na província da Huíla, município da Humpata, comuna da palanca. Deu início a sua atividade em 2014, esta no mercado a menos de um ano, comercializa animais de pequeno porte (aves principalmente galinhas) e produtos de recolha silvestre (tortolho ou cogumelos).

O entrevistado número onze (E11), vende os sus produtos no mercado apenas quando tem mercadoria, utiliza o candongueiro como meio de transporte para chegar ao mercado, anda sempre na companhia de outros alimentos do seu grupo por razões de segurança segundo o mesmo: “ ... aqui não andamo vender sozinho estamo junto com os outro ... quando estamo junto estamo a nos guardar dos gatuno das pessoa má que não gostam trabalhar”. Não conhece os procedimentos para obtenção de um lugar fixo (barraca) para venda de seus produtos, também nunca pensou ter um lugar fixo de venda por ser um vendedor ambulante, escolheu o mercado do João de Almeida para a comercialização de seus produtos por razões económica (a procura de meios financeiros para ajudar na sobrevivência de sua família), quando questionada de gostava de vender no mercado do João de Almeida respondeu que sim porque neste mercado consegue vender a sua mercadoria a um preço mas elevado.

Caracterização e percurso do E.12 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.12

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“...aqui no Lubango é vir quando tenho muitos nonkakos para despachar é que venho no João ...”	Dirige ao mercado quando possui mercadoria para venda.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“É mesmo esses nossos candongueiros que nos levam pra praça, cidade ... se tens dinheiro podes apanhar mais um candongueiro se não tem é chegar no Lubango e andar a pé até chegar na praça ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“A pessoa tem que ser esperta, eu assim como pago por dia prefiro ficar perto das estrada onde andam passar os carros e as pessoas para poder vender mais rápido ...”	Escolho locais próximo da estrada devido o maior número de pessoas a circularem.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“Não dá para ter barraca, porque a minha vida não esta no Lubango aqui é um dois dia depois voltar o melhor é pagar no dia que você vem e vai (...) assim esta bom, não preciso uma barraca ...”	Não pensa em ter um lugar fixo uma barraca para atividade comercial porque não vive no Lubango.

Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Dantes não sabia mais quando começaram a falar que vão tirar o mercado para levar lá no rio nangombe, comecei ouvir eles falar que se você que ter ... um lugar de vender tem que entregar os documento na administração do mercado ... o bilhete ou cartão de eleitor ...”	Sabe quais são os procedimentos para obtenção de um lugar de venda no mercado.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Venho vender aqui na praça, porque aqui compram um bocado mais que lá na Humpata depois tem algumas pessoas que compram muito para depois ir vender, também aqui o preço é outro...”	Escolheu o mercado do João porque este oferece uma maior clientela.
Que tipo de produtos vende	“Vendo os nonkako sempre vendo, mais tem dia que a pessoa esta muito mal (...) um cabrito, um porco que estas a criar vende também (...)”	Vende sandálias artesanais (Nonkakos)
Gosta de vender no mercado do João	“Gosto muito da praça aqui no João, estou muito acostumado a vir aqui vender ...”	Gosta de vender no João, já está acostumado.

O entrevistado número doze (E12), tem quarenta e dois anos de idade nunca frequentou a escola, nasceu na província da Huíla, município da Humpata, comuna do Bimbi. A mesma não sabe em que ano começou a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida, vende Nonkakos (sandálias) oriundos da produção artesanal local e tradicional. Desloca-se para o mercado para vender os seus produtos quando tem muita mercadoria, utiliza o candongueiro como meio de transporte e no mercado procura vender os seus produtos em locais onde existe uma maior circulação de pessoa e consequentemente maior número de clientes.

O nosso entrevistado conhece os procedimentos administrativos legais para obtenção de um local fixo de venda, refere que tomou conhecimento dos procedimentos na altura em que os funcionários do mercado começaram a divulgar a mudança do mesmo mercado para a localidade do rio Nangombe, nunca pensou ter um lugar fixo porque considera que a sua vida não é no município do Lubango, escolheu o mercado do João de Almeida para a comercialização de seus produtos por razões económicas, ai encontra uma maior clientela e consegue vende uma maior quantidade de produtos e de forma mais rápida. Gosta de vender no mercado em causa por considerar que esta muito acostumado a esse tipo de vida.

Caracterização e percurso do E.13 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.13

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto

Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Não andamos vender todo ano, o milho vendemos a cada fim da colheita (...) as sementes ... é guardar um pouco para fuba de casa, agora o que resta é vir vender com paciência aqui na praça do João e voltar ... (...).”	Dirige ao mercado no fim de cada colheita para venda dos seus produtos.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Estamos andar vir dê candongueiro e também dos autocarro que vão levar e trazer as pessoa desde o município do Quipungo até chegar no Lubango ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“...venho vender aqui porque as outras lá do Quipungo andam vender também aqui na tal lixeira, ficar aqui é bom porque não tens de pagar os fiscais o dia ... eles quase aqui não andam chegar pra você pagar dinheiro (...).”	Escolhe o local por influência de outras vendedoras da sua comunidade.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“Vender nas barracas, ter um lugar fixo é bom para as pessoas daqui que vendem todos dia eu venho poucos dia não é bom arranjar um lugar onde você paga mas não fica lá ...”	Nunca pensou arranjar um lugar fixo para vender (uma barraca) porque não vive no Lubango e não vem vender todos os dias.
Se sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Não sei nunca perguntei como andam a fazer para ter lugar (...).”	Não conhece os procedimentos legais para obtenção de uma barraca.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“...(...) vendo aqui na praça do João porque tem muitas pessoas que comprem também ainda aqui em relação com o Quipungo você vende, o milho o massango, a massanbala com o preço mais grande (...) aqui na cidade as coisas estão com o preço melhor, o tal dinheiro que você ganha é outro ...”	Escolheu o mercado do João para a venda dos seus produtos devido a grande afluência de clientes que frequentam o mercado.
Que tipo de produtos vende	“Ando a vender milho massango, massanbala, o massango e a massambala também ando vender quando já preparei para ajudar a fazer macau, se aparece outras coisa tipo as galinha, as coisa da lavra costume vender também ...”	Vende seriais (milho, massango, massambala ⁹ .
Gosta de vender no mercado do João	“(...) gosto de andar vir vender aqui na praça ...”	Gosta de vender no mercado do João de Almeida.

A entrevistada número treze (E13), tem 37 anos de idade, nunca frequentou a escola, nasceu na província da Huíla, município do Quipungo. Deu início a sua atividade comercial em 2005, no mercado do João de Almeida aproximadamente a nove anos atras, vende cereais oriundos da agricultura familiar de subsistência, a mesma vende os produtos cultivados pela sua família mais também os que compra nas famílias locais que não a sua. O mesmo frequenta o mercado

para venda de seus produtos no final de cada colheita quando tem excedente de produção, utiliza o candongueiro e autocarros como meio de transporte e prefere vender os seus produtos em locais onde outros membros do seu grupo se encontram de preferem um local onde não tenha de pagar a taxa diária a administração do mercado.

A nossa entrevistada não conhece os procedimentos administrativos legais para obtenção de um local fixo para venda de seus produtos, já mais pensou ter um local fixo de venda por considerar que este serve para aqueles vendedores que se deslocam todos os dias para vender no mercado e não para si que faz vendas esporádicas, escolheu o mercado do João de Almeida para a comercialização de seus produtos por razões económicas, consegue um preço melhor para os seus produtos e consegue também vende-los de forma mas rápida devido ao elevado número de clientes que procura o mercado.

Caracterização e percurso do E.14 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.14

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“... (...) ...aqui no Lubango não fico, mas de duas semana, quando a mercadoria acaba regresso (...)”	Dirige ao mercado quando possui mercadoria para vender.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Sempre o candongueiro ou os autocarro é complicado, os tempos de andar a pé já estão muito distante ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“... penso sempre nas pessoas o lugar onde passam mais pessoa é o lugar onde procuro ficar, se não estiver ocupado é onde fico ...”	Procura sempre fixar-se nos locais mais movimentados com maior número de clientes.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	Não tenho uma barraca porque venho por pouco tempo as vez de dois em dois mês (...), uma barraca ficaria muito tempo desocupada e estaria a pagar, prefiro pagar por dia 100, 150ks ..., se por mês pago mil kuanzas por dia pago 100kzs se faço uma semana na praça pago 500ks (...) com sorte tem dias que não pagas (...) ...”	Nunca pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos porque vvem vender poucas vezes e seria um custo desnecessário pagar um lugar que não utiliza.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“...temos de ir na administração do mercado entregar os nosso documento, pode ser o bilhete de identidade ou cartão de eleitor, depois você fala que quer um lugar para fazer uma barraca ...”	Tem conhecimento dos procedimentos legais para a obtenção de um local fixo para venda de seus produtos.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Venho vender aqui no João porque vem muitas pessoa ..., aqui você vende rápido, lá na Bibala tem dia que não consegues vender nada ... aqui no João sempre compam,	Escolheu o mercado do João pelo grande número de pessoas que o frequenta, por conseguir vender

	todos dias você vende, aqui no João os preços são mais altos ...”	rápido os seus produtos e a preços mais elevados.
Que tipo de produtos vende	“Vendo artesanato vendo muitas coisa, ... mais os pilau para pisar a foba e os batoque, e esses pilau pequenino de pisar alho, coisa da cozinha ... é o que mais compram ... mais também vendo peneiras de fuba, e alguns enfeites da casa (...)...”	Vende utensílios de cozinha de produção artesanal.
Se gosta de vender no mercado do João	“... (...) gosto de estar a vender na praça do João ajuda muito ...”	Gosta de vender no João considera que a venda no João ajuda com as suas despesas.

Relativamente ao entrevistado número catorze (E14), é o mais velho entrevistado da nossa amostra, com quarenta e quatro anos de idade, o mesmo nunca frequentou a escola, nasceu na província do Namibe, município da bibala. Deu início a sua atividade em 2008, comercializa produtos artesanais de fabrico manual (objetos de cozinha, instrumentos musicais) oriundos da produção local e familiar. Procura a mercado para venda de seus produtos com pouca frequência apenas quando de possui mercadoria para venda, utiliza candongueiros e autocarros para se deslocar até ao mercado, os locais com maior afluência de pessoas são aqueles que escolhe para venda de seus produtos como diz o próprio. “... **penso sempre nas pessoas o lugar onde passam mais pessoas é o lugar onde procuro ficar, se não estiver ocupado é onde fico ...**”.

A antepenúltima entrevistada, não conhece os procedimentos administrativos legais para a obtenção de um local fixo de venda, quando questionada se gostaria de ter um local fixo para a comercialização de seus produtos respondeu: “ **Não tenho uma barraca porque venho pouco tempo as vezes de dois em dois mês (...) uma barraca ficaria muito tempo desocupada e estaria a pagar, prefiro pagar por dia 100, 150 Kuanzas ..., se por mês pago mil Kuanzas por dia paga 100 kuanzas e se faço uma semana na praça pago 500 kzs (...) com sorte tem dois dias que não pagas (...) ...**”. Escolheu o mercado do João de Almeida para a vende de seus produtos por razões económicas consegue vender os seus produtos de forma mais rápida e ganhar uma maior quantidade de dinheiro. E gosta de vender no mercado do João de Almeida.

Caracterização e percurso do E.15 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E.15

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Anda vir mais quando tem chuva, na hora que as planta estão boa para comer ...assim sempre viemo quando tem chuva ...”	Dirige-se ao mercado para venda dos seus produtos no tempo chuvoso.

Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Na Humpata andamos sair lá de candongueiro, é pegar as coisa amarrar na trouxa ou você mete na bacia, entra no candongueiro que tu deixa até chegar no Lubango, (...) ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro.
Escolha do local p/ venda dos produtos	“Quando paramos com as outra sempre paramo no lugar que já conhecemo, (...), ou paramo perto da estrada onde as pessoas estão passar ...”	Escolhe locais ao próximo da estrada, de preferência locais já conhecidos pelos membros da sua comunidade.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“Ainda nunca pensei até aí, arranjar uma bancada, não vivemos aqui não dá para nós ...”	Nunca pensou ter um lugar fixo para a comercialização dos seus produtos, porque não vive no Lubango.
Se sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Para ter um lugar não sei como se faz, nunca perguntei ...”	Não conhece os procedimentos legais para obtenção de um local fixo.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Venho vender aqui, porque tem muitas pessoas, e quando acabo de vender sempre posso comprar as coisas para vender lá na palanca e comprar as coisa pra por na casa, prá criança ...”	Escolheu o mercado do João para vender os seus produtos porque considerar encontrar ai um maior número de clientes e porque pode também comprar o que necessita para levar para os filhos.
Que tipo de produtos vende	“Ando a vender as coisa da lavra, as ervilhas, feijão verde, cenoura, batata-rena, couve, alface depende só do que esta a sair na lavra (...) ando tirar na nossa lavra e ando comprar nas fazenda da Humpata ...”	Vende produtos oriundos da agricultura de subsistência.
Se gosta de vender no mercado do João	“... Gosto, mas estou a ficar muito mais velha daqui a pouco vou desconsiguir vir, chegar até aqui ... no Lubango ...”	Gosta de vender no mercado do João, e receia não poder continuar com a sua atividade devido a idade avançada.

A nossa penúltima entrevistada (E15), tem trinta e nove anos, nunca frequentou a escola, nasceu na província da Huíla, município da Humpata, comuna da Palanca. Assim como o entrevistado número catorze também começou a exercer a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2008, vende produtos oriundos da agricultura familiar de subsistência (bata-doce, feijão-verde, limões e outros). Procura o mercado para venda de seus produtos na época de chuva, utiliza o candongueiro como meio de transporte para se deslocar até ao local de venda e o local que escolhe para venda de seus produtos é normalmente um local já identificado e conhecido pelos membros da sua comunidade.

A penúltima entrevistada, não conhece os procedimentos administrativos legais para adquirir um local fixo de venda (barraca), assim como a grande maioria dos entrevistados nunca pensou ter um local fixo de venda por não procurar o mercado para venda de seus produtos com muita

regularidade (todos os dias.), escolheu o mercado do João de Almeida para a venda de seus produtos pelo número de clientes que o mercado recebe todos os dias. Quando questionada se gosta de vender os seus produtos no mercado respondeu: “... gosto, mas estou a ficar muito mais velha, daqui a pouco vou desconseguir vir, chegar aqui ... no Lubango ...”.

Caracterização e percurso do E.15 do grupo étnico nhyaneka-nkhumbi

Dados recolhidos acerca do E16

Subcategoria	Unidade de registo	Unidade de contexto
Frequência c/ que se dirige ao mercado	“Anda vir mais quando tem chuva, na hora que as planta estão boa para comer ... (...) ...Depende mas é mais nos tempos das mangas quando estão madura (...) mas nos últimos tempo começamo também vender outras coisa depende só do que aparece (...) estamo à chegar no João quatro vez no ano ...(...).”	Dirige-se para vender os seus produtos no mercado do João na época chuvosa.
Que meio de transporte utiliza para chegar até ao mercado	“Andamos vir de Candongueiro e dos autocarro pequenos que andam fazer Namibe Lubango (...) já acabou os tempo de vir com os pé ...”	Desloca-se para o mercado de candongueiro e quando não tem dinheiro desloca-se a pé.
Escolha do local p/ venda dos produtos	É ficar com as outra ... aonde as que chegam primeiro andam ficar, você vai lá e fica, também podes parar perto da estrada para não perder os clientes ...”	Normalmente procura locais onde já se encontram a vender membros da sua comunidade.
Pensa ou já pensou ter um lugar fixo para venda dos seus produtos	“Quando você mora longe não pode poisar no lugar que não é teu porque vieste de passagem, se poisar não voltas no teu lugar onde saíste, (...) por isso não procuramo ficar no lugar onde não se sai desde cedo até que à noite chega é zungar assim também não andamo pagar nada (...) ... nunca ainda andamo pensar arranjar os lugar e as barraca ... temo a nossa terra ...”	Nunca pensou ter um lugar fixo porque vive muito distante e não se desloca para vender os seus produtos com muita frequência.
Sabe o que fazer para obter um lugar fixo	“Para tu dar um lugar teu para ficar lá sem sair, não sei, nunca procurei perguntar ...”	Não conhece os procedimentos legais para obtenção de um lugar fixo para venda de seus produtos.
Razão para escolha do exercício da atividade comercial no mercado do João	“Aqui no João andamo vir quando na cidade os cliente acaba, andamo vir procurar os clientes para vender rápido, quando você vende aproveita comprar as coisas pra levar na tua terra mesmo algum negócio das coisa que lá não tem da pra levar ...”	Escolhe o mercado do João pelo número de clientes que este oferece, e porque consegue vender rapidamente os seus produtos.

Que tipo de produtos vende	“Eu me acostumei vender as mangas, mas vendo também outras coisa que aparece, mukúa, óleo nonpeque, o que aparece agora ando vender, as coisas estão difícil é por isso ...”	Vende essencialmente frutas (mangas) e outros produtos da sua terra quando aparecem.
Gosta de vender no mercado do João	“Gosto, ajuda na casa ...”	Gosta de vender no mercado do João considera que este trabalho ajuda com as despesas da casa.

A nossa última entrevistada (E16), tem vinte sete anos, frequentou o ensino primário (de base), nasceu na província do Namibe, município da Bibala. Deu início a sua atividade comercial no mercado do João de Almeida em 2011, vende produtos oriundos da agricultura familiar de Subsistência, frutas (mangas) e hortaliças, legumes tubérculos. Quando questionada com que frequência se dirige ao mercado respondeu: “ **Anda vir mas quando tem chuva, na hora que as plantas estão boa para comer ... (...) ... Depende mas é mais nos tempos das mangas quando as mangas estão madura (...) mas nos últimos tempo começamo também vender outras coisa depende só do que aparece (...) estamo a chegar no João quatro vez no ano ... (...).**” Utiliza para as suas deslocações ao mercado candongueiros e autocarros, vende os seus produtos em locais onde já se encontram outras vendedoras da sua comunidade.

A nossa última entrevistada não conhece os procedimentos administrativos legais para obtenção de um local fixo de venda, nunca pensou adquirir um local fixo para a venda de seus produtos por não residir no Lubango e deslocar-se poucas vezes por ano ao mercado, escolheu o mercado do João para venda de suas mercadorias por razões económicas (procura de melhores condições de vida), e devido ao grande fluxo de clientes que o mercado recebe o que lhe permite vender os seus produtos de forma rápida e ainda comprar aí mesmo o que necessita para levar para sua família. Quando questionada se gosta de vender a sua mercadoria no mercado do João de Almeida confessou que gosta por ajudar a suprir as necessidades de sua família.

Grelha analítica

Grelha analítica

Grelha analítica	
Categorias	Subcategorias
Nhyanekas e sua relação com a administração do mercado	- Localização da administração do mercado - Contacto com administração do mercado - Se sabe que trabalho realiza a administração do mercado

	• Gostaria de saber que tipo de trabalho realiza a administração do mercado • Percepção dos vendedores da comunidade Nyaneka sobre o pagamento da taxa de ocupação do local de venda • Relação vendedores/fiscais
Nhanecas e sua relação com outros vendedores do mercado.	• Relação com vendedores que não pertencem ao seu grupo étnico • Tem amigos pertencentes a outros grupos étnicos • Como Nhyaneka como se sente no mercado • Se já escutou comentários agradáveis ou desagradáveis sobre o seu grupo étnico • Se acha que poderia ser melhor tratado pelos vendedores de outros grupos étnicos

Os nhyaneka-nkhumbi e a sua relação com a administração do mercado

Pelas suas características a comunidade Nyaneka-Nkhumbi mantém uma relação com a administração do mercado diferente da relação que os demais vendedores do mercado do João de Almeida mantêm com esta instituição da administração local.

Para melhor compreensão da relação que existe entre os vendedores da comunidade Nyaneka-Nkhumbi e a administração do mercado João de Almeida resolvemos categorizar o conjunto de respostas dadas pelos vendedores desta comunidade de acordo com cada uma das subcategorias que compõe as unidades de análises.

Localização e contacto / administração do mercado

Entrevistados	Localização da administração do mercado	Contacto com administração do mercado
E.1	“..., mas nós nunca fomos lhes procurar ...”	“O trabalho que fazem, só sei que cobram dinheiro nas pessoa que vendem, se tu estas na venda sem barraca, no chão (...) o lugar por dia parece que é 100kz, se tens lugar de barraca pagas mil ...”
E.2	“(...) ... eu nunca falei com eles nem mi explicaram como se trabalha aqui na praça, o que sei, é que você chega e vende procura teu cliente... Não é	“Vi onde fica, fica memo aqui na praça, mais pra frente, nunca foi lá porque não preciso ir

	preciso nenhuma pessoa pra te ensinar como se vende ...”	lá não tem nada que eu quero (...) outras... Para depois contar lá na terra.”
E.3	“Sei onde fica parece que andamo passar lá com as outras ... fica lá no meio perto da estrada ... nunca lhes vi não lhes conheço ...”	“Sei onde fica parece que andamo passar lá com as outra, é um casa pequena a tal cor é amarelo, fica lá no meio perto da estrada (...)”
E.4	“(…) ... sim uma vez quando me apanharam falaram que pra vender num lugar tinha de pagar ...não podia chegar e vender tinha de comunicar n administração ...”	“Fica aqui memo na praça, perto da estrada um pouco mais na frente da paragem dos autocarro que vão pra Benguela, Namibe e outro lugar ... é lá onde andamo ver que fica ...”
E.5	“Sim foi lá faz dois anos porque os fiscais estavam a nós chatear muito, toda hora correr fugir com as galinhas foi mais o outro saber como fazer para pagar para ficar num lugar para não te darem mais corrida ...”	“Sim conheço onde fica, sempre passo lá perto fica no caminho de chegar aqui, é memo dentro do mercado que fica a tal administração.”
E.6	“Não sei onde fica, ando a escutar que tem um sítio onde o chefe da praça anda ficar, mais ainda não ando conhecer (...) ...”	“(…) ...não ando a ir lá, não sei, não tenho nada que posso tirar lá.”
E.7	“Nuca foi lá talvez o pai anda a ir lá, mas eu próprio nunca foi, não tenho nsda a fazer lá, s coisa aqui são do pai eu só estou a ajudar a vender ele é que vai ver os assuntos para resolver ... (...)”	“Costumo ver onde fica a Administração, fica lá no fundo junto dos autocarro ...”
E.8	“Ainda nuca foi lá ando a ver quando chegamo com as zutra ... andamo passar no caminho onde fica ...”	“A casa onde está administração do mercado, fica memo aqui na praça, não fica muito distante daqui (...) ainda nuca foi lá ando a ver quando chegamo com as outras andamo passar no caminho onde fica...”
E.9	“Ainda, só ando passar junto da tal casa onde fica a administração, ainda até agora ainda não andei entrar lá, uma pessoa não pode procurar os problema que ela não anda ter, assim memo ando bem ... não preciso ir lá ...”	“Onde andam ficar os homem que são chefe da praça? fica perto aqui nas paragem dos autocarro é andar, vais sempre na frente até que chegaste não é longe ...”
E.10	“Não costumo ir lá, não tem nada lá pra uma pessoa assim como eu ... vai lá buscar que coisa.”	“Conheço onde está ... lá no fundo junto dos autocarro que leva as pessoas em Benguela no Namibe ...”

E.11	“Não conheço nenhum fiscal dessa tal administração, mas costumam nos dar corrida principalmente na cidade tem dia que tens que correr se não perdes as tuas coisas que trouxeste para vender ...”	“Ainda não sei, desde que comecei ainda nuca vi onde esta (...) já nuca andei passar perto ...”
E.12	“Sim foi com o primo, que é o pai dele, o nosso tio veio aqui na cidade, (...) no bairro do Camazinco, ele vende aqui no João tem um lugar, como agora estão a levar o mercado no rio Nangombe, ele foi levar os documento dele pra ter um lugar, uma barraca lá onde a praça vai ...”	“Fica na praça aqui memo no João, ando passar lá é meu caminho ...”
E.13	“(...) não ando a ir lá, não somo daqui, não é preciso ir lá ...”	“A administração do mercado fica lá na praça, se você começar a rodar vais encontrar é uma casa pintada de amarelo (...) ...”
E.14	“Fica aqui muito perto dentro da praça talvez cinco minuto ou oito com o andar dos pé, ... próximo da estrada que vai para o hospital da Ana Paula, um pouco a frente da paragem dos autocarros é ai onde fica ...”	“Nuca ainda andei a ir lá, não teve necessidade até agora não teve necessidade de nada que eles estão a fazer ...”
E.15	“Fica memo aqui na praça do João mais lá no fundo é andar sempre em frente ...”	“Ainda nuca entrei lá, não dá, essa vida que estamos levar na praça não precisa ir na administração da praça, você é só chegar e vender é assim que fazemos ...”
E.16	“Sim costume andar ver onde está, andamo passar lá, quando chegamo nos autocar n bnro que andam vir do Namibe ...”	“Ainda não fomo, não encontramo ainda nada para nós levar na tal administração ... lá se vai se queres alguma coisa (...).”

Se sabe que trabalho realiza a administração do mercado/Gostaria de saber que tipo de trabalho realiza a administração do mercado

Entrevistados	Sabe que trabalho realiza a Adm. M	gostaria de saber que trabalho realiza a Adm. M
E.1	“Conheço onde fica, tem dias quando viemos passamos perto da administração (...) longe, lá não há nada que venho procurar aqui na	“... se eu saber o que fazem não vai mudar nada na minha vida por isso se sei, se não sei é igual, quando uma coisa é importante o nosso soba vem conversar para explicar,

	cidade, o que procuro não está lá (...).”	memo as coisa do governo ... ele é que fala (...) os assuntos ele é que trata ...”
E.2	“O trabalho que fazem não me diz respeito por isso não sei memo o que andam a trabalhar, se é o quê que fazem? Só sei que recebem o dinheiro das pessoas, menos em mi, neu não, porque não moro aqui, (...) ...”	“... tanto faz se sabes, se não sabes se falarem vou ouvir ...”
E.3	“Os trabalhos que fazem lá não sei, porque nunca fomos lá, parece são os donos da praça, ou são os do MPLA.”	“Para quê, não vão nos dar nada só querem o nosso dinheiro ...(...).”
E.4	“Não sei o trabalho que fazem, mas parece que são os que andam a tirar o lixo de vez em quando ... junto com o dinheiro que recebem das pessoas que vedem ...”	“Sim gostava de saber o que andam fazer porque parece que, que quase não servem para nada, talvez eu que não sei o que andam fazer, além de pedir dinheiro nas pessoas ...”
E.5	“..., eles andam a recolher os documentos pra dar barraca na praça do rio Nangombe, tiram o lixo e recebem dinheiro das pessoas ... “	“(...) ... é bom saber o que andam fazer, ... eu sei é importante ouvir essas coisa do governo ...”
E.6	“Andam tirar o lixo e pedir o dinheiro nas pessoas que vende ...”	“(...) sim era bom saber, ia gostar saber afinal se andam fazer qualquer coisa ...”
E.7	“... todos dias que viemos vender aqui na praça ele anda pagar (...) nos fiscais que andam rodar a receber dinheiro todos os dias ... sei que andam tirar o lixo, costumo ouvir que na segunda feira não se vende porque os da administração andam vir tirar o lixo ...”	“É bom quando a pessoa sabe o que andam a fazer se não, não adianta, porque você não pode saber se estão a ajudar as pessoas da praça ou se não estão ajudar eles ...”
E.8	Não sei talvez as coisa do MPLA, do governo é que andam fazer ... na tal administração ... parece que podia saber o que andam fazer, mas se não vão tu dar nada (...) melhor é não ir lá, não moramo aqui ...	“Parece que podia saber o que andam fazer, mais se não vão tu dar nada (...) o melhor é não ir lá, não moramo aqui ...”
E.9	“Pedem o dinheiro dos vendedor, e limpam o lixo é o que ando ver o resto não sei, é o quê que andam fazer ... não é da minha conta ...”	“Era bom, mas não é importante porque não vais ganhar nada todo fica como está, mas era bom ...”
E.10	“Andam pedir dinheiro nas pessoa que vendem o resto ainda não sei (...) o que costumam fazer ...(...).”	Ainda não sei, como não viemo pra ficar na praça, (...), não andamo vender todos dias não sei, mas se me falarem é escutar ...

E.11	“O trabalho que fazem na administração do mercado não sei é que trabalho essas coisas nunca me falaram (...) serve para quê? se eu saber o que as pessoas desse lugar fazem vão me dar dinheiro (...) se não ganho nada, não é preciso saber o que andam fazer (...) ...”	“O trabalho que fazem na administração do mercado não sei é que trabalho essas coisas nunca me falaram (...) serve para quê? se eu saber o que as pessoas desse lugar fazem vão me dar dinheiro (...) se não ganho nada, não é preciso saber o que andam fazer, cada um sabe o que faz ...”
E.12	“Bem, bem, não sei mais acho que andam vir buscar o lixo para jogar fora, e andam receber o dinheiro das pessoas que vendem (...)...”	“(...) sim gostaria de aprender o que eles andam fazer assim também vamos pagar mais agradecidos ...”
E.13	“Não sei o que andam fazer, a coisa que ando ver é quando os homens andam vir receber dinheiro nas pessoas para pagar o lugar onde estão vendendo (...)...”	“(...) não adianta saber porque andam dizer que as pessoas vão vender noutro lugar, quando chegar o dia de ir as outras vão falar, é como que vamos andar fazer para vender ...”
E.14	“Cobram o dinheiro das pessoas, limpam o lixo é isso que andam fazer ...”	“Gostaria de saber. Uma pessoa não pode negar prender o que andam querer te ensinar ... se me falarem o que andam fazer vou escutar ...”
E.15	“Ainda não sei o que andam fazer, mais são eles que andam receber o dinheiro das pessoas ...”	“Para quê? não adianta eu não fico aqui no Lubango talvez as outras (...) que ficam aqui vender todos os dias, podem saber eu não ...”
E.16	“O dinheiro dos que vendem eles andam receber ...”	“Era bom uma pessoa ouvir o que andam fazer, porque a pessoa olha que aí tem um chefe que manda na praça, fica na tal casa que andam chamar administração mas o que andam fazer você não sabe (...) assim é bom ...”

Relação vendedores/fiscais e percepção dos vendedores da comunidade nhyaneka sobre o pagamento da taxa de ocupação do local de venda vendo

Entrevistados	Relação vendedores nhyanecas/ fiscais	Pagamento da taxa de ocupação do espaço
E.1	“Não conheço nenhum fiscal, mais as vezes costumam nós dar corrida porque não pagamos ...”	“(...) ... não ficamos muitos dias, então não temo que pagar ... o que é nosso é de todos, antigamente a minha mãe falou que os brancos também queriam nos fazer pagar (...), os umbundos aceitaram nós não (...) agora que estamos no tempo do MPLA, também não vamos pagar (...) a terra é de

		todos os animais e pessoas todos devemos ocupar o nosso lugar (...) ...
E.2	“não lhes conheço, mas já costumo cruzar com eles uma vez quando estavam a cobrar mas, não cobraram em mi, fizeram que não mi viram, nunca falei com esses tais de fiscal, também não temos nada pra falar aqui eles não nós ligam ...(...)”	“Pagar os outros por cima do teu trabalho não pago, o que ganho é pouco se ainda pagar outra pessoa por causa de um lugar que não é de ninguém mas é de todos, não estou a fazer nada, nós não pagamo ...”
E.3	“Nunca conheci, mais tem uns homem que quando andam vir andamo correr à fugir com as coisas na cabeça parece são esses ... que estas perguntar ...”	“Pagar dinheiro, não pago, o chão e de todos não podemos andar pagar, como ficamo cá pouco tempo, não pagamo estamo sempre andar com as coisas na cabeça uma pessoa não dá andar pagar porque esta pisar no chão pra você passar ... (...), o dinheiro que temos é pouco ...”
E.4	“Pago nós fiscais eles é que passam de lugar em lugar para receber o dinheiro nas pessoa ... (...).”	“(…) pago quando os fiscais te apanham num lugar tens de pagar 100kz por dia, (...) a zunga não se paga, principalmente se estas à zungar na praça (...), mais não sei se é verdade, aqui só pago se o fiscal chegar e encontrar estou sentado num lugar se não, não pago (...).”
E.5	“Eles andam vir aqui quando andam a cobrar os dinheiro, mais não andamo falar, eles fazem o trabalho deles ... as vez as senhoras que vendem andam lhes dar alguma coisa mais eu não ... é mas essas da carne dos fardo nos não ...”	“Sim pago por dia porque não venho todos dias, pago quando estou quando não estou não pago, pago 100kzs por dia nos fiscais eles é que cobram o tal dinheiro, prefiro pagar pra não andar a fugir sempre tipo és gatuno, mais vale pagar ...”
E.6	“(…) os homem que recebem o dinheiro é andar lhes fugir ...”	“Eu não ando pagar, ando a zungar com as minhas coisas, só no final quando os homem que andam pedir dinheiro vão é que arranjo um lugar e sento, não posso pagar, o que ando ganhar é bocado e aqui não ando vir segunda, segunda, (...)...”
E.7	“Ando lhes ver quando o pai anda pagar eles sempre andam vir receber os dinheiro ...”	“O pai anda pagar 150kz dia, todos dias que viemos vender aqui ... (...) nos fiscais que andam rodar a receber dinheiro ..., (...) ...”
E.8	“Andam dar corrida nas pessoas, mas é mas quando vendemo na cidade se paramo ... eles chegam é correr com as coisas se não levam você fica a perder ... aqui na praça também mas é mas difícil ...”	“Ainda não paguei, ... não tenho sítio certo cada hora é um lugar diferente, por isso não ando pagar, tem muitos dia que não andamo a vir aqui na praça ..., não estamo a andar pagar, andamo vender e pronto ...”
E.9	“..., nuca memo andam nos ver com esses tal trabalhador da praça, ... estamo a	“Não, não ando pagar, porque ando à zungar na praça o que você ganha é bocados ... por isso memo não ando pagar ...”

	andar aqui ali, nuca nós encontramos ainda ...”	
E.10	“Andam pedir dinheiro nas pessoa que vendem o resto ainda não sei (...) o que costumam fazer ...(...).”	“Não ando pagar, os morango é levar na cabeça é zungar não ando pagar ... nada.”
E.11	“Não conheço nenhum fiscal dessa tal administração, mas costumam nos dar corrida principalmente na cidade tem dia que tens que correr se não perdes as tuas coisas que trouxeste para vender ...”	“Pagar! não ando pagar nada, porque não ando ficar ..., ando na zunga, (...), sono muito que não andamo pagar nada (...) não andamos ocupar os lugar, todos que zungamo não precisamos pagar nada ...”
E.12	“Como ando pagar é como ando lhes ver ... tem dia que eles estão mesmo ai mas mais quando andam cobrar dinheiro ...”	“Sim paga quando o fiscal cobra sempre pago o lugar onde fico no dia, mas tem dia que venho e não pago porque eles não estão ...”
E.13	“Não ando lhes ver muito é as vezes mais não sei muito deles ... é mais de ouvir das outra ...”	“Aqui na lixeira não se paga, aqui os fiscais não andam vir cobrar, quando vendo junto da estrada lá onde fica os armazém ando pagar, aqui não se paga nada ...”
E.14	“Alguns dias tens de lhes dar uma gasosa, assim não andam te complicar sem necessidade ...”	“Pago sempre, não consigo correr com essas coisa toda, pra não pagar, sempre que pedem pra pagar pago, mas os dia que não pedem não pago, não sou eu que vou sair do meu lugar de vender pra lhes levar o dinheiro ...”
E.15	“Tem dia que ando ver os fiscais que andam cobrar dinheiro nas pessoas, ... nuca me pediram dinheiro, (...) quando eles tão chegar meto minhas trouxa na cabeça (...) até quando vão, nuca me falaram nada ...”	“Não ando pagar, porque ando zungar, dantes zungava na cidade agora venho aqui e lá também ainda estou a ir (...) não ando pagar também não andam me pedir o tal dinheiro ...”
E.16	“Costumo ver quando andam vir buscar o dinheiro nas pessoas, andam pedir dinheiro, comigo ainda não andam chegar, quando estão chegar eu corro vou procurar outro lugar ...”	“Ainda não paguei, ando a zungar, não tenho lugar de sentar ... não adianta começar pagar, o tal dinheiro que andam pedir, não sei é para fazer com ele o quê (...) parece andam levar no governo do MPLA no partido ...”

Relação entre os Nhyaneka e outros vendedores/tem amigos de outros grupos étnicos.

Entrevistados	Se relação com outros grupos étnicos	Se tem amigos de outros grupos étnicos
E.1	“Conversamo só pra perguntar se o lugar está ocupado, se podemos ficar ai, mais outra coisa não falamo, falamo com as outra que viemo junto, as vez também é	“Amigo, um amigo, alguém que conversamo, nos ajudamo, estamos junto,

	difícil porque o português não falamos (...) a nossa língua não é a mesma dela, e(...) ... aqui cada um tem o seu grupo, cada um fica com os da sua raça (...) mais quando querem comprar falamos (...) as vezes querem pagar mais barato, então falamos ... (...)...”	esse tipo de pessoa? Não tenho só memórias as que viemos juntas é com elas que sou amiga e nós ajudamos e conversamos sobre as coisas que acontecem ... (...)”
E.2	“... temo de nós seguir pra não estar sozinho, temo de acompanhar os nossos, com os outros falamos pra comprar ou vender (...) cada qual está com o seu povo ... (...) mais sobre outro assunto não falamos, falamos com as que viemos com ela, são a nossa família.	“Os meus amigos são todas as que viemos juntas, como estamos a viver arranjar amizade com pessoas da outra raça elas não aceitam e nós também temos receio, medo de chegar muito perto ... (...) alguns não são boas pessoas parece.”
E.3	“Nos falamos se queremos comprar alguma coisa, ou se eles querem comprar ...(...) não temos problema aqui cada um vende o que é dele ... (...) cada pessoa tem o seu grupo e fica no seu grupo, se não você se perde, eles são diferentes ...”	“Todas minhas amigas são do nosso grupo, andamos juntas, vendemos em conjunto nos ajudamos, aqui não viemos só uma pessoa, é difícil ficar com amigos porque não nos compreendemos com eles ...”
E.4	“Não sei, é boa, nós damos bem, quando eles precisam compramos a nossa galinha, quando nós precisamos o que eles vendem também compramos aqui cada um é cliente e vendedor (...) não temos outra coisa de fazer junto ...”	“... a outra que vende do meu lado é umbundo tem vez que ela brinca com a minha criança e ri com ela mas não posso dizer que sou amiga ainda, estamos juntas nessa vida de vender galinha como a maioria dos que vendem são os homens ... as vezes falamos uma com a outra ...”
E.5	“Não temos os problemas, eu converso com todos que querem falar ... mas a maioria do tempo converso com os da minha zona que viemos juntos ..., porque sou conhecida falamos da nossa casa, das mulheres e da família que andamos a deixar para trás mas com os outros os umbundos a conversa é mais das coisas daqui mesmo da praça ...”	“Amigos não, mais tenho muitos conhecidos com quem costumo fazer o negócio trabalhamos juntos, outros que costumam vir fazer kilapi das galinhas ... tenho (...) muitos que estão aqui vieram comigo estão também a vender as suas galinhas eu é que lhes trouxe lá do mato ...”
E.6	“Aqui cada um anda a ficar com os da raça dele não andamos nos misturar, Você se é Umbundo fica com os Umbundos se é Nhaneca fica com os Nhanecas ...”	“Amigos não tenho, as conhecidas que andam comprar batata-doce e outra coisa quando tenho pra vender tenho algumas ...”
E.7	“Andamos a viver bem uns com os outros, se o outro quer comprar você vende a raça dele não podes ver no negócio não podes ver raça se você quer comprar também vendem eles andamos a vender (...) não	“Os meus amigos são os outros que também vendem cabrito, não viemos todos do mesmo lugar uns ... são do Quipungo, aqui uns são Nyaneka os outros são Mwuila os outros são Ngambwe e os outros são Nkumbi, agora como nós entendemos ficamos todos Nyanekas é assim que os umbundos e os Ngangulas andam a falar

	andamo falar muito talvez bom dia você dá ...”	mais temos diferença ... (...) é aí que sai os meus amigo falamos a mesma língua ...”
E.8	“Sim, mas é mais quando andamos vender (...) as minhas amigas são as que viemos, aqui o tal tempo é pouco, ficamos só a vender com as outras ...”	“...elas as que viemos em conjunto é que ficam as minhas amigas ... com as outras não falamos como viemos em conjunto sempre não ficamos sozinhas ...”
E.9	É boa, quando preciso ando conversar, mas mais quando quero comprar ou trocar alguma coisa (...) bom dia, boa tarde se for alguém que está próximo de onde queres descansar ... falas ...	“Não paramos muito, aqui na praça é sempre andar em todo lado com as outras pra vender, essa vida de andar pra vender você não para pra conhecer as tais pessoas pra ficarem amigas ...(...)”
E.10	“... (...) sim andamos falar se precisas comprar alguma coisa você pergunta o importante é o dinheiro, eles também quando querem perguntam, andamos falar ...”	“Amigos são poucos mesmo na nossa terra os amigos mesmo são poucos, aqui é difícil ... sempre vais ficar a desconfiar, não tenho os amigos aqui ...”
E.11	“Quando preciso comprar alguma coisa sim, sempre pergunto (...) pra poder comprar temo que perguntar, se quero saber onde procurar alguma coisa também pergunto ...”	“Os amigos são os que viemos juntos ...”
E.12	“Andamos bem, sem problema cada qual no seu negócio (...) andamos bem ... As conversas sempre aparecem, ... é mais as coisas simples, se o outro está bem, um bom dia, mais o resto não falamos, você não sabe o que o outro tem no coração (...) a desconfiança sempre é bocado grande ...”	Conheço algumas pessoas, são clientes outras que andamos se cruzar muito mas não são amigos, os amigos deixei ficar na minha terra, os que andamos comer e beber em conjunto ...
E.13	“Não sei bem, mas parece estamos bem, não? os problemas não andamos ter, quando querem comprar andam comprar as nossas coisas e também ando comprar as coisas que eles andam vender ... Um bom dia a pessoa sempre fala ...”	“... conversar conversamos com as outras que viemos juntas ou que são da nossa terra e estão a morar aqui no Lubango ... são as que ficam amigas contigo ...”
E.14	“Estou mais velho se os outros querem falar eu falo se não querem não falo, uma vez ou outra com alguns vendedores temo conversado coisas normais do dia-a-dia mais não muito ...”	“Aqui é complicado você chegar a ter amigos, nós os vendedores desconfiamos muito, conheces muita gente mas amigos ficam complicados, os amigos, os meus são os que conheço da minha terra ...”
E.15	“Amiga de outro grupo de outro lugar não tenho, (...) a nossa vida é zungar aqui na cidade, não andamos sentar pra ter tempo de fazer as amigas, as minhas amigas são as	“Só quando querem comprar elas te chamam e quando você quer comprar

	que viemo junta e andamo a zungar junta ...”	também vais falar com elas, é só assim que andamo ...”
E.16	“quando querem comprar respondo, pergunto se querem comprar e quando quero comprar o que andam vender também pergunto (...) temos boas relações nunca ainda andamo discutir...	Venho vender as mangas e outras coisa aqui não ando vir pra ter pessoa amiga ...”

Como Nhyaneka como se sente no mercado/Escutou comentários agradáveis ou desagradáveis sobre o seu grupo étnico

Entrevistados	Como se sente no mercado	Comentários agradáveis e desagradáveis
E.1	“...(…) tem vez que te olham como se você não é pessoa (...) uma pessoa que te olha mal, tapa o nariz porque pensa que o teu cheiro não é bom ... tem aqueles que fazem isso porque você pra ele é uma pessoa pobre e feia ...(…) quando você é diferente muitos estranham e agora como os pretos aprenderam com os brancos a sua forma de viver ... esqueceram de onde saíram (...) ... até memo pessoa do nosso grupo que saíram da Humpata, Mwmuila como nós esqueceram e nós olham mal ... (...) ...”	“(...)... O que gostam mais de falar é do cheiro esqueceram do cheiro do Ngondi e hoje dizem que cheiramo mal (...) dizem pra vestir roupa dizem que estamos andar sem roupa, principalmente as pessoa das igreja sempre falam que é tempo de vestir, de tapar o corpo é o que um dia um pastor falou lá no nosso soba ...”
E.2	“...quando está a ficar tarde, queremos sentar, muitas vez os outro não deixam dizem que o lugar esta ocupado, mesmo quando não esta na verdade só não quer estar do nosso lado a vender ...”	“...outras vez chamam nomes, dizem que não querem ficar junto dos preguiçoso. Sempre dizem que temo mau cheiro, tapam o nariz quando chegamo ou passamos.”
E.3	“... sempre ficam a olhar parece você não é pessoa, agora quando venho na praça se amarro pano no pescoço até chegar no pé, porque aqui gostam se tapar vestem como os branco ...”	“...eles falam sempre que estamos a cheirar mal, que o nosso cheiro não é bom (...).”
E.4	... outros andam pensam que as nossa gente são burra ...(…) antes era mau agora estão a ficar acostumado (...) parece agora estão achar bonito ... (...)...”	“É né vacue! aqui você escuta muita coisa: que somo os preguiçoso, não gostamo trabalhar, que cheiramos mal, não gostamo de tomar banho, antes alguns diziam que a praça não é lugar para andar sem roupa ...”
E.5	“ ...agora já esta tudo bem, estão bem com as pessoas ... ninguém se mete na vida de ninguém (...) aqui tem lugar para todos ...”	“... eles pensam que a pessoa não entende porque falam português ou nas língua deles, mas as pessoa entende, falam burro, preguiçoso, está cheirar podre, muita coisa (...) por isso evitamo se misturar cada qual com os seus ...”

E.6	“Depende só, estamos bem, as vezes estar com muito tipo de pessoa juntar muitas pessoas no mesmo lugar, todas saíram das suas terras é difícil sempre tem coisa que não vais gostar ...”	“Mas, mais é que estamos cheirar mal, não gosta tomar banho (...) não sei, aqui cada um veio vender (...) você não liga se tratam bem ou te tratam mal ...”
E.7	“... aqui a pessoa vem vender não dá parar e pensar se estas sentir como você vem vender e vende, as coisa as vez é difícil aguentar ...”	“... andam sempre a falar muita coisa burro, preguiçoso ...”
E.8	“As pessoas ficam a olhar mais todos saímos no mesmo lugar, quando você é diferente eu não estranho as pessoas daqui (...) tem outros que andam por uns cheiro das garrafa, quando você chega perto até queres vomitar (...) mas eles sempre que a pessoa chega estranham, outros querem tirar foto as fotos parece você é os tchingandje ...”	“Falam que não gostamo de trabalhar, gostamo beber mais eles também andam beber na terra deles ...”
E.9	“Tem algumas pessoa que ficam a te olhar mal, mas não são todos que andam estranhar quando a pessoa chega ...”	“Ando ouvir, mas ando fazer que não ando a ouvir, porque nos também andamo lhes falar as coisa que não são boa, quando ele tu xinga, você, lho xinga também ...”
E.10	“Tem pessoa sempre que não te gosta, olha e responde como se você não fosse pessoa ..., mas agora não posso falar se assim fazem isso porque eu sou Nhaneca ou se fazem assim porque elas são as pessoa (...) com coração mau, isso não sei falar ...”	“Sim principalmente aqui na praça os miúdos sempre andam falar coisa que não são boas ...”
E.11	“Sempre existe a desconfiança quando estamos perto (...) já estamos habituado ...”	“... falam que os nhyaneca são preguiçoso não gostam trabalhar, mais eu também falo mal dos Umbundo, dos Ganguela e outro que não são da nossa raça ...”
E.12	“... a pessoa sempre sente que não estas na tua terra tens de ter muitos cuidado, não costumamo deixar os outro que viemo junto ... assim sempre tens companhia ...”	“Sempre escuto mais não ligo porque nós também andamo a falar as coisa deles, eles nos falam nós também falamos mal deles ...”
E.13	“Algumas pessoas não respeitam te tratam mal, não sei se é porque a pessoa e Nhaneca ou se é porque andam nos ver como coitado pobre, por isso gastam te responder mal sem respeito com desprezo ...”	“Ando ouvir que os nhaneca são pobre porque não gostam trabalhar ...”
E.14	“Quando era ainda um pouco novo estava a vender (...) começo olhar o dinheiro pra confirmar, o dinheiro não esta, olho ai, olho ai, procurar é procurar nada depois vi que um miúdo é que roubo comecei a correr atrás dele a gritar gatuno gatuno, não saiu ninguém pra ajudar só quando os outros da minha terra que ouviram que estou a falar Nyaneka vieram a ajudar a correr à procurar o miúdo naquele dia os das outra	“ ... pergunta tua avó, o que andam falar é sempre burro, preguiço não andam saber que nós acordamo as quatro hora da manha trabalhomo até dez hora, quando o sol começa ficar forte descansamo, depois as quinze horas até as dezassete hora e trinta trabalhomo, as dezoito horas é quando descansamo eles não, com sol quente estão trabalhar parece que estão lhes obrigar isso não é

	raça é só olhar, tipo nada é com eles (...) é por isso que cada um mesmo não deve deixar os seus, se não se perde no mundo ...”	bom por isso andam pensar que sono preguiçoso ...”
E.15	“(...) as vez te respondem mal te olham mal mas pronto, não sei ...”	“Agora isso é memo verdade sempre andam falar coisas más da pessoa cheira mal, cheira, cheira, estão sempre a falar muitos falam ...”
E.16	“Andam nos tratar diferente porque sono diferentes agora se você não é igual com as outra pessoa elas vão estranhar, é não ligar você faz como se não esta a ver porque essa pessoa que te trata sem respeito é coitado não sabe o que anda fazer ...”	“... quando você quer vender e eles não querem para você sentar perto deles ficam falar esta cheirar mal ...”

Já teve problemas com vendedores de outros grupos/Se acha que poderia ser melhor tratado pelos vendedores de outros grupos étnicos

Entrevistados	Já teve problemas com vendedores de outros grupos	Poderia ser melhor tratado
E.1	“Sim mais poucas vezes, quando tivemos problema foi quando a praça estava muito cheia ficamos perto de umas senhora que falavam que estávamos cheirar muito mal (...) queriam pra mudar do nosso lugar pra não ficar perto dela aquelas eram de Caconda ou de Kaluquembe ... mais desde aí que temo cuidado de não se misturar muito com esses que não são como nós ...”	“Cada um faz o que quer, podiam ser mais simpático (agradáveis) mais isso não se obriga cada um com a sua natureza, na realidade nós também não falamos com eles.”
E.2	“...cada um fica no seu lugar memo pra evitar problema, por isso não nos misturamos, cada pessoa vive com os seus ...”	“Não sei porque também não estou importada com o que fazem ou não, viemos vender como todos é isso que vale ...”
E.3	“...(...) não temo problema aqui cada “um vende o que é dele ...”	“Cada pessoa faz o que gosta, não podemos gostar todos uns dos outro ... até os bois nem todos se gostam uns não aceita ficar misturados (...) cada pessoa tem o seu lugar no mundo, cada um cuida da sua gente.”
E.4	“...no princípio era complicado, porque eram pouco e como não viemos todos os dias as pessoas começam a estranhar uns não querem que você fique junto deles fazem confusão, mais nunca foi coisa graves (...)”	“Não sei, talvez é difícil porque as pessoas não são obrigadas a gostar de todas as raças o importante é viver em paz cada um no seu lugar com o que é seu e do seu povo.”
E.5	“Tive uns problema mas era quando era novo, as pessoas costumavam olhar como se você é lixo que está a ficar podre principalmente esses de Kaluquembe, Kaconda, que pensam que viemos lhes tirar o negócio (...)...”	Sim, todos merecem respeito, e as pessoas da minha raça também merecem, temo diferença mas não temo burrice, a nossa vida é diferente porque quando os brancos vieram não lhes seguimos e até agora ainda alguns não

		querem seguir essa vida que os branco deixaram ... (...).
E.6	“... tive problema com uma senhora, ela não queria vender junto do lugar onde eu estava ... falou para eu sair porque estava cheirar mal (...) começou a falar sai, vai noutro lugar, então comecei lhe responder e ficamo a discutir ...”	“... (...) não sei, aqui cada um veio vender (...) você não liga se tratam bem ou te tratam mal ...”
E.7	“Esses problemas tem sempre uma pessoa ... andam sempre querer te ofender (...) o meu tio anda falar que quando te ofendem você faz como não entendeu pra não piorar as coisa (...) ... é não ligar ... até os próprios que andam chamar Nyaneka da cidade (...) agora são branco ... por isso te olham mal ...”	“Não sei, eu não vejo, cada pessoa sabe o que quer fazer, você se o outro não te tocou com as mãos você aqui na praça não tem como saber se te trata mal ou te trata bem ...”
E.8	“Ainda não consegui os problemas ... como somo ficam só a te olhar um dia um homem falou se você não arranjar a roupa vou te agarrar, mais era maluco, estava com muita bebida no corpo (...) ... mandei um cospe grande na cara dele depois corremo ...”	“Não sei, muitos não são maus, aqui cada um vende, muitos não são maus ...”
E.9	“(...) talvez só as coisas pequenas, que são da praça falar pra sair de um lugar por causa dos clientes que falam que estas roubar, pra não vender perto porque estas vender barato e elas vendem caro, esses problemas pequeno andamo ter agora problema grande a pessoa evita ...”	“Isso já não sei, depende de cada pessoa (...) talvez um bocado, o que interessa é que estas vender as tuas coisas ...”
E.10	“Desde que andei vir vender sempre estou bem, não gosto as confusão, cada um vem vender, ainda quando a confusão é dos outro afasto, até ver as confusão não quero, aqui sempre ando ficar bem ...”	“Para me assim esta bom cada qual com a sua vida e a sua família (...) cada qual fica andar como pode ...”
E.11	“Ainda não aqui cada qual faz a sua vida, uns te estranham, olham de lado mais não dá pra dizer que era problema ...”	“Não ligo se tratam bem ou mal não nos dão comida cada um na sua vida, talvez podiam respeitar um pouco mais mas agente também não lhes ligada é mesmo só vender e cada um vai na sua casa ...”
E.12	“...tive um problema grande, andava vender perto de um senhor que era Umbundo depois de um tempo andava falar que estou lhe roubar o dinheiro e os clientes ... tive que sair e procurar outro lugar, mas primeiro ainda andamo lutar, os da minha raça que estavam na praça vieram me ajudar, se não, eles como são muito aqui na praça, iam me matar ...”	“Filha, aqui se te gostam ou não isso não interessa o importante é vender as tua coisa até acabar ...”
E13	“Uma pessoa com a minha idade trinta e sete ano é verdade não pode arranjar problema tem de evitar, se você esta ver o problema quer te chegar é correr, eu venho	Talvez um pouco mais de respeito quando estão te responder alguma coisa (...) se não é igual como tratam os outro (...) ...”

	pouco por isso não ando a olhar nos outro o que estão fazer ...”	
E.14	“... o problema que aconteceu é mesmo com miúdo que anda roubar outros problema não aconteceu ainda ...”	“Podiam olhar bem porque estamos aqui faz muitos ano e não vamos sair então era bom olharem um pouco bem as pessoas ...”
E.15	Ainda não porque não ando parar pra dar tempo nos problema com as outras pessoa (...)	“Não sei isso já não tenho nada dizer ...”
E.16	Aqui você sempre encontra os problema mas são as coisas da praça nada que importa, eu não costumo dar confiança para evitar os problema ...	“Sim podiam principalmente quando você quer vender e eles não querem para você sentar perto deles, ficam falar esta cheirar mal ...”

Anexo 13 transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistados	Transcrição
Dados socio demográficos	
E1- vendedor de peças de carro	Idade - 54 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 7ª Classe Província de origem - Huíla Município - Kaluquembe - Bairro - Bula-Matady
E2 - vendedora de peixe seca e de peixe fresco	Idade - 32 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 4ª Classe Província de origem - Huíla Município - Lubango - Bairro - Bula-Matady (João de Almeida)
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Idade - 27 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 3ª Classe Província de origem - Huíla Município - Humpata - Bairro - Micha
E4 - vendedor de mobília importada	Idade - 41 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 12ª Classe Província de origem - Huila Município - Caluquembe - Bairro - Comercial
E5 - vendedor de mobília nacional	Idade - 51 Sexo - Masculino Nível de escolaridade 3ª classe Província de origem - Huíla Município - Lubango - Bairro - Lalula
E6 - vendedor de roupa nova	Idade - 29 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 9ª classe Província de origem - Zaire Município - M´Banza Congo - Bairro - Bula - Matady (Kaluva)
E7 - vendedora de fardo	Idade - 27 Sexo - feminino Nível de escolaridade - 5ª Classe Província de origem - Huambo

	Município Huambo, Bairro - Bula - Matady (João de Almeida)
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Idade - 36 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 4ª Classe Província de origem - Huíla Município Lubango - Bairro - Micha
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postição	Idade - 30 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 10ª Classe Província de origem - Huíla Município - Lubango - Bairro - Bula - Matady (Na fronteira com o comercial)
E10 vendedora de massango, massambala, a germinar e farelo	Idade - 35 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 3ª Classe Província de origem - Huíla Município - Humpata - Bairro - Bula - Matady (Kaluva)
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	Idade - 18 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - Nunca foi a escola Província de origem - Huíla Município - Chibia - Bairro - Comercial
E12 - Vendedores de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	Idade - 47 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - Licenciado Província de origem - Huíla Município - Lubango - Bairro - Bula-Matady (João de Almeida)
E13 - vendedores de material elétrico	Idade - 36 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 9º classe Província de origem - Huíla Município Covango Bairro - Comercial
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	Idade - 29 Sexo - Masculino Nível de escolaridade - 12ª classe Província de origem - Zaire Município - N`Zeto - Bairro - Micha

E15 vendedora de medicamentos tradicionais	Idade - 33 Sexo - Feminino Nível de escolaridade - 4ª Província de origem - Huíla - Município Kaluquembe - Bairro - Micha (Ana Paula fronteira com o João)

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistas	Situação profissional pré - mercado
E1- vendedor de peças de carro	Sempre estive na tropa foi recrutado, em Caluquembe, nessa altura não trabalhava, simplesmente ajudava meus pais na agricultura, depois foi para os serviços militares das FPLA (...) é lá onde vivi quase toda minha vida de trabalho ... a guerra foi o que me ensinaram a fazer (...) pegar numa arma e disparar ser militar (...) antes da guerra não trabalhava era ainda um miúdo quando foi recrutado (...) não tive escolha ... não podia dizer não, todos estávamos ... na mesma situação (...) ... O tempo que fiquei nas FPLA, não sei ao certo...talvez uns 14 anos ou mais, uma vez que comecei com 17 talvez uns 18 anos... na altura ainda chorava para voltar para casa junto dos meus pais não queria aprender a ser tropa (...) tinha medo de morrer era criança (...) não sabia porque queriam que matasse outras pessoas (...) no principio foi difícil (...) tive que ganhar coragem quando percebi que era a minha vida ou a do outro (...) o matava ou era morto ... desde os 17 anos que foi para guerra foi muito tempo ... nunca pensei mais é o que é ...(...) ... Fomos desmobilizados em 92 eu e os outros, na altura estava destacado na Jamba. Passamos um bom bocado mais foi uma alegria quando nos desmobilizaram (...) depois percebemos que não tínhamos nada para fazer ... não sabíamos fazer nada (...) ai veio a tristeza a preocupação (...) muitos queriam voltar para as matas (...) porque não conhecíamos outra vida (...) e essa nova vida parece que não era para nos (...) as mulheres estavam a trabalhar para comer (...) nos não sabíamos ... onde começar a pegar para viver ... foi assim em 92 um ano alegre mais muito difícil também ... ouvimos muitas promessas mais ainda não conseguimos nada ... Foi desmobilizado porque no último combate que participei em Benguela no município da Ganda cai numa mina antipessoal e fiquei sem a perna esquerda ... ainda agora sinto como se a minha perna estivesse comigo mais (...) vejo que não ... graças a Deus foi só a perna os outros morreram eu estou vivo ...

	(...) tenho muitas dificuldades mais estou a aguentar vamos lutar até ao fim (...) porque se fosse para morrer (...) morria na guerra (...) é só a perna o resto ainda esta comigo ... ainda esta a trabalhar ... eu procurei trabalhar no mercado do João porque precisava de ganhar algum dinheiro para comer mais também porque fica junto da minha casa ...
E2 - vendedora de peixe seco e de peixe fresco	Trabalhava na casa de uma senhora, no bairro comercial, fazia trabalho doméstico, lavar, passar, cozinhar essas coisas e também cuidava da criança. Era empregada de doméstica (...) fazia todas as coisas de casa (...) de segunda a sábado só ficava em casa no domingo ... os outros dias trabalhava sempre ... ficava muito cansada saia as sete da manhã mais nunca sai do trabalho antes das dezassete ... Fiquei grávida ... depois de nascer fiquei muito doente, e quando voltei encontrei a senhora, arranjou outra trabalhadora, como não dava para sermos as duas e como a outra já estava lá, voltei pra procurar noutra casa ... procurei mesmo durante muito tempo mais não encontrei depois pensei na minha última patroa ela sempre gostava de chingar, gritar, te chama isso, te chama aquilo quando você não faz as coisas como ela quer, o tal salário era pouco e ainda pagava tarde, as vezes pagava as metades um pouco agora outro quando quer ... ter que esperar até o final do mês era difícil, se recebo dia 3 dia 5 já não tenho nada, depois também a demora no pagamento era difícil, trabalhei quase seis anos como empregada domestica, depois disso comecei a vender coisas em casa, vendia de tudo um pouco, fresquinha, rebuçados, bolinhos até começar a vender peixe aqui no João por intermedio de familiares e de uma irmã da igreja (...) ela é que me mostrou o mercado e me ensinou como ... as coisas funcionam aqui no mercado ... ela me ajudou muito com as coisas De momento só vendo no João não tenho outro trabalho, também cuido da casa com ajuda da minha mais velha. Esse trabalho é o que faço não tenho mais outro trabalho ... vendo peixe todos os dias ... venho muito cedo e só vou para casa no final do dia é mesmo o que faço ... de momento ... por enquanto ainda não penso voltar a trabalhar em casa de alguém (...) vou continuar a vender até onde conseguir depois vamos ver ...”
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Trabalhava na lavra com a minha família ... quando era pequena ia vender os produtos da lavra com a minha irmã e minha mãe (...) depois quando a praça da Humpata abriu (...) já era moça com juízo, foi vender na praça (...) e vivíamos mesmo assim (...) eu ora vendia (...) ora estava na lavra ... era sempre a mesma coisa (...) os meus filhos nasceram a viver da praça e

	das lavras (...) nunca trabalhei noutros lugares (...) nasci no campo e sempre é lá onde vivi (...) eu nunca procurei emprego nas empresas porque tenho pouca escola até mesmo ler para mi é complicado (...) por isso venho vender (...) tenho amigas que foram na cidade procurar emprego na casa das pessoas (...) eu nunca foi (...) sempre vende mesmo ... na praça do João comecei a trabalhar lá (...) naquele ano que não choveu não me lembro bem (...) mas no nosso quimbo a seca era muita ... o gado e as crianças passaram muita fome (...) por isso vim aqui vender aqui na praça do João No princípio vinha e ia pelo menos uma vez por semana depois mudei (...) mesmo e fiquei a morar aqui no Lubango com a família ... as crianças (...) ... fazíamos isso desde sempre ... Deixei a lavra por causa da seca, da fome mais também porque hoje em dia as crianças já não querem trabalhar na lavra ... querem ir nas escola querem a vida da cidade ... a mãe esta velha e o dinheiro faz falta então temos de procurar arranjar dinheiro ainda que bocado de dinheiro ... vim trabalhar aqui no João a procura de dinheiro ... esse mercado é o mais grande de todos (...) é mesmo muito conhecido ... por isso comecei a vir aqui vender (...) ... vim procurar os clientes, a vida ...comida para o filhos ter alguma coisa para continuar a viver esta vida ... Toda vida trabalhei assim até começar a vender na praça da Humpata. Eu nunca trabalhei fora das lavras (...) sempre só foi vender ... já andei a zungar mais agora vendo aqui porque facilita ... é uma praça que vem muita gente por isso mesmo bocado consegues vender para o almoço ... aqui os clientes não faltam ... sempre tem um ou dois para comprar mesmo que seja só um bocadinho de tomate de cinquenta que já ajuda para comprar um bocadinho de fuba ... ou de conduto par acompanhar o funje ...
E4 - vendedor de mobília importada	Sou funcionário do ministério da educação, Trabalho como professor dou aulas já algum tempo, na verdade sou professor a mais de 21 anos. Em vender aqui no mercado porque ... tem muita gente tanto de clientes quanto de vendedores, aqui existe sempre um cliente para comprar alguma coisa ... mesmo que pouca (...) a pessoa sempre mesmo que o dinheiro seja pouquinho de nada ... Em 1999, quando a minha esposa ficou doente, passamos um bocado muito mau, como ela já vendia ... cá no João acabei por começar a fazer este negócio de venda de mobília. ajuda muito o salário do estado é uma grande ajuda para família ... “ ... quando comecei a trabalhar aqui no mercado não tenha a intenção de permanecer ... comecei por ajudar a minha esposa (...) foi vendo que aqui no João era possível ganhar alguma coisa (...) aos poucos foi

	vendo que tipo de negócio podia fazer (...) alguma coisa que me permitisse ganhar um pouco mais (...) aos poucos foi ganhando gosto pelo mercado (...) habituei-me as pessoas ao barulho (...) quando reparei (...) os anos já tinham passado as crianças cresceram (...) e eu ainda continuo aqui na luta (...) mais no principio era para ser um trabalho provisório (...) era para ser um biscate e não algo permanente (...) mesmo a minha mulher sempre lutei para ela procurar trabalho noutra lugar (...) agora já não importa (...) esse é o nosso trabalho ...”
E5 - vendedor de mobília nacional	- Só marceneiro, sempre trabalhei com marcenaria, aprendi no tempo do colono, com um senhor que era mestre, comecei como aprendiz tinha 14 anos passei a ajudante e mais tarde passei a trabalhador ... ele tinha uma empresa de fazer mesas cadeiras e depois vendíamos ... à uns anos atrás foi trabalhar na administração. Isso uns anos depois da independência em 1986 não tenho certeza na AML (Administração municipal do Lubango), trabalhei 6 anos como marceneiro, não tenho certeza da data certa (...) Ganhava muito pouco tive de procurar outras alternativas e o mercado foi o que apareceu, percebi que aqui no mercado ganhava, duas a quatro vezes mais do que no estado. Foi assim que percebi que este trabalho era um meu ganha pão (...) respeito que trabalha e ganha a vida neste mercado, não tenho outra alternativa, mesmo que procura-se um segundo emprego numa empresa pública ou privada continuaria a ganhar menos do que ganho aqui ... o negócio não é fácil mais pelo menos controlo o que ganho e o que gasto tenho que ser eu a decidir tudo mais ainda assim é melhor do que um segundo emprego noutra empresa ... Neste momento trabalho por conta própria tenho uns ajudantes mais o principal eu é que faço na minha oficina que fica em casa. Dantes vendíamos em casa ... fazia apenas trabalhos por encomenda agora não, trabalho e venho vender cá no João faço as duas coisas. O único negócio que tenho é vender no João! aqui vendo o que faço é a minha vida.
E6 - vendedor de roupa nova	Sempre foi de fazer negócios, acompanhava a minha mãe sempre que ela ia vender ... depois mais tarde comecei também a vender as minhas próprias coisas. Estive na Lunda Norte ... lá fiz garimpo durante um ano e meio entre 2004 e 2006, era uma vida muito difícil, não aguentei, foi assim que em finais de 2008 resolvi vir para o Lubango passear, a convite de um amigo de M´banza Congo que já vivia aqui à alguns anos ... gostei da cidade não é bonita mas é de vida

	calma ... vi que aqui no Lubango dava para pessoa viver (...) então nunca mais regressei para o zaire e como tinha algum dinheiro comprei negocio e comecei a vender aqui mesmo no João desde então nunca mais parei ...
E7 - vendedora de fardo	Nunca pensei que um dia estaria aqui no João, antigamente à vida era outra, vivíamos no Huambo com o meu pai, eu estudava e pensava ser professora as vezes queria ser medica, mais meu pai morreu e as coisas mudaram, na altura tinha 12 anos, a minha mãe morreu quando eu nasce, por isso as vezes penso que o azar sempre corre, era tempo de guerra no Huambo as coisas não eram muito boas, meu pai diz que estavam à fugir de um ataque da UNITA e a minha mãe tinha apenas umas horas de parto, comigo no colo tiveram de fazer longas caminhadas à pé para se esconder na mata, ela não aguentou começou a sangrar sem parar meu pai fez de tudo para ajudar mais não era medico, assim depois de lutar muito para ficar comigo morreu a pedir a Deus a minha salvação. Aos 12 anos viemos para o Lubango depois da morte do meu pai, minhas irmãs mais velhas dizem que morreu de doença, mais não sei qual. posta no Lubango foi viver com umas tias irmãs da minha mãe, nunca mais foi na escola, comecei à vender os bolinhos que elas faziam, faziam bolas de Berlim, charuto, canudo, e as vezes também jinguba vendia, dai nunca mais parei de vender e cuidar da casa e das crianças. sou vendedora sempre foi não sei fazer mais nada.
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Na vida somos o que somos, o destino não podemos mudar, eu nasce aqui mesmo na província da Huíla município de Kaluquembe, trabalhava na lavra com meu pai minha mãe e minha avo, cultivávamos batata doce, mandioca, milho, era uma boa vida, não tínhamos fome, mesmo com a guerra cultivávamos, as nossas lavras eram muitas vezes assaltadas pelas tropas tanto da UNITA como do MPLA, mais ainda assim na minha família não deixávamos de lavar, até hoje a minha mãe ainda esta lá a lavar. As vezes quando posso ainda volto lá para ajudar e matar saudade da minha terra. São esses produtos da lavra que eu vendia abeira da estrada, que faz a ligação kaluquembe Lubango. desde os dez anos que vendo ... a minha mãe percebeu que eu era esperta e mandava-me sempre vender couves repolhos e outras coisas.
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postiço	Meus pais são pobres, sempre passamos necessidade, minha mãe é domestica e o meu pai é trabalhador de limpeza numa escola do ferrovia, eu lembro-me de estar sempre com fome, meu pai nunca tinha dinheiro, aos 8 anos saia da escola e ia pra casa da minha miga Katia, a mãe dela vendia carvão a frente de casa e outras coisas que apareciam, quando chegávamos da escola encontrava sempre um funje na casa da Katia, ela saia da cozinha e comíamos no mesmo prato, as vezes escutava a mãe dela perguntar se eu não tinha mãe,

	depois sorria e dizia vai buscar mais funje Katia isso ai não da para duas ... foi crescendo hora na casa da katia hora na minha, passei a ter duas mães, duas casas e 21 irmãos eramos muitos ... 12 da mãe que me nasceu e 9 da mãe da Katia ... quando as irmãs da Katia se tornaram mossas já não queriam mais vender, assim eu e ela acho que tinhas por volta de 10 a 11 anos quando passamos a vender carvão a frente de casa todos os dias depois de sair da escola ... aos 16 anos engravidei nessa altura deixei de estudar no inicio não fazia nada, depois comecei à procurar a vida por causa da criança, ficar todo dia com fome não podia ser se eu nos meus tempos não aguentava imagina um bebé ... tive que procurar serviço, trabalhei como domestica na casa de uma senhora fazia todo dentro daquela casa ... as vezes os namorados quando tinha sorte mi davam algum dinheiro ... e era assim que vivia na casa da minha mãe até conhecer o meu marido o pai dos meus outros filhos na altura estava com 22 anos ... ele é professor da aulas no IMEL (Instituto Medio de Educação do Lubango), ele é que mi deu o dinheiro pra começar com o negócio da venda de cabelo ... primeiro vendia só em casa nas amigas mais tarde é que conseguimos uma barraca um lugar aqui no João.
E10 vendedora de massango, massambala, a germinar e farelo	Dantes trabalhava na lavra ... cultivávamos mesmo só para comer, mas agora quase não chove e se chove, chove muito, o milho estraga as plantas não aguentam tanta chuva, isso faz uma pessoa procurar à vida, por isso vim vender aqui no mercado desde aquele ano que teve seca ... trabalhei até começar a vender, pelo menos sempre da pra comer, trabalhava na agricultura (...). Compro o massango e a massambala lá mesmo na Humpata, no kipungo outras vezes compro aqui mesmo no mercado do João, desfarelo, outras vezes compro o farelo nas moagens ou nas senhoras que fazem a fuba para vender e faço a revenda ... aqui na praça do João.
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	Antes de vender no João ficava em casa ajudava com os cabritos as vezes ajudava nas fazendas, capinava, regava ... na minha casa também temos uma horta onde cultivamos milho, as vezes vendia os cabritos e o milho da nossa casa na praça da batata ... vendia também galinhas são essas coisas que fazia todos os dias trabalhava mais não era trabalho de verdade porque não pagavam uma pessoa era obrigação de casa, só quando ia ajudar nas fazendas é que me davam alguma coisa. Mais agora vim aqui no João (...) tentar a vida ... lá esta complicado uma pessoa não sabe o dia de manhã, falta tudo a pessoa nunca tem dinheiro para comprar o que necessita, estou aqui porque sempre tive curiosidade de

	conhecer a cidade do Lubango, as pessoas as casas talvez aqui a vida pode ser melhor, não sei.
E12 - Vendedores de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	Sou professor sempre foi há vinte e sete anos que leciono, tivemos anos difíceis e a dada altura os professores ficaram durante seis meses sem salario nessa altura eu e a minha mulher tivemos de arranjar formas de ganhar dinheiro não foi fácil, foi assim que começamos primeiro a vender cerveja na porta de casa e mais tarde começamos a vender óleo alimentar, sabão comprávamos e vendíamos a retalho, em pequenos copos, tempos défices ... só muito mais tarde é que conseguimos um lugar onde a minha mulher comercializa os seus produtos, mais foi em 2007 que juntamos algum dinheiro e compramos este contentor de 40 pés que coloquei a qui neste lugar.
E13 - vendedores de material elétrico	Fazia trabalhos de eletricista, trabalhava como ajudante de eletricista de um tio meu, onde ele ia, eu ia, foi assim que aprende esta profissão ... ainda hoje sempre que aparece uma oportunidade faço meus trabalhos na verdade nunca parei, só que depende da época, as vezes tem muito outras vez têm pouco trabalho, mais quando aparece ainda faço trabalhos de eletricista, esse trabalho era bom, em quanto não tinha filhos, o dinheiro era pouco mas como era sozinho aguentava ... depois engravidei uma moça tive de casar, com a mulher e os filhos a pedir comida, acabei a vender aqui no mercado, fica próximo da minha casa o que facilita além disso temos de comer todos os dias. Só come quem trabalha certo (...)
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	Dantes era barbeiro trabalhava numa barbearia, no N'zeto, mais a vida lá estava muito difícil, já não estava dar ... foi assim que um tio meu conversou com a minha mãe para eu lhe ajudar com o negocio aqui no Lubango ... durante alguns anos lhe ajudei e ele mandava algum dinheiro para minha mãe, mais depois a pessoa também já esta esperta e com uma boa idade comecei também com meu próprio negócio, precisava de ganhar dinheiro que fosse meu e viver a minha vida tinha de me libertar e seguir em frente ... uma vez que já conhecia os caminhos não hesitei, era o melhor a fazer, e o João é tudo o que conheço, estive aqui por muito tempo. Trabalhei como barbeiro desde os 12 anos até aos 16 no N'zeto ... depois foi quando vim para o Lubango ajudar meu tio a mando da minha mãe, ajudei o meu tio durante 5 ou 6 anos na barbearia dele que fica aqui mesmo no João.
E15 vendedora de medicamentos tradicionais	Sempre trabalhei em casa com a minha mãe e a minha avó ... as vez na nossa horta outras vez nas horta de parentes, no tempo de chuva plantávamos muito milho ... quando estava parece com dez anos comecei a ajudar a minha avó com as ervas, os paus e as folhas, ela pedia traz isso, faz aquilo, pega aqui,

	como viu que eu gostava de ajudar as pessoas que iam se tratar ... é curandeira na nossa aldeia, começou a me mostrar o nome de todas as arvores ervas, capim, folhas, flores acordávamos muito cedo e íamos na mata procurar os paus que curam, assim quando ela não estava se a coisa era fácil eu ajudava, dor de cabeça, dor de barriga, diarreia, mau olhado, comecei a tratar ... de todas as irmãs as pessoas diziam que eu era a seguidora, a herdeira da tradição, e era verdade apreendi todo sem reclamar desde então nunca mais parei é a única coisa que sei fazer até então só curandeira pratico a medicina tradicional é isso que faço. Mais tarde casei com meu marido, ele preferiu morar aqui no Lubango dizia sempre que onde estávamos não era bom para as crianças ... então trouxe a tradição comigo, como as coisas aqui são diferentes ... temos que ter dinheiro para todas as coisas, comecei a vender os medicamentos, primeiro só vendia e atendia em casa as pessoas que vinha da nossa terra e conheciam a minha família, depois a noticia se espalhou, a procura era boa então o meu marido teve a ideia de arranhou este lugar aqui no João onde vendo com ajuda da nossa filha mais velha.

Transcrição das entrevistas realizadas aos vendedores do mercado

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistas	Transcrição
Situação profissional atual	
E1- vendedor de peças de carro	Atualmente estou desmobilizado, recebo um dinheiro do estado como antigo combatente, e vendo peças de carro aqui no João desde 2008, só dono do negócio, o lugar é meu, as tais peças que vendo também compro com o meu dinheiro. As peças que vendo tiro em muitos sítios, umas compro em Luanda no mercado do kikolo lá há de tudo, outras compro nas sucatas, e também compro nas lojas de peças da Hunday e outras lojas da cidade que também vendem, e tenho também aquelas peças que compro nos miúdos do esquema, sabe como é aqui, todo se faz para viver. Começo a trabalhar muito cedo saio de casa as seis horas da manha, chego aqui no João as seis e trinta, seis e quarenta monto minhas barracas e pronto ... por volta das sete os clientes começam a chegar, saiu por volta das 16h30 depende muito do movimento e do dia no sábado saio as 15h00 e no domingo não trabalho.

E2 - vendedora de peixe seco e de peixe fresco	Vendo no João tem quase dez anos desde 2004 ou talvez 2005, por aí, no início vendia óleo, arroz, sal, folha de louro, temperos, comprava nos armazéns da zona industrial, mais o lucro era muito pouco, quase não chegava, foi então que arranjei um dinheiro e comecei com o negócio do peixe, primeiro era só peixe seco e mais tarde entrei também no negócio do peixe fresco, comprava no Namibe, saímos muito cedo de madrugada, as cinco já estávamos no Namibe, na zona do Tomboa, mais agora graças a Deus já compramos mesmo aqui no Lubango na praça do peixe também conhecida como praça da batata ou praça suja lá pra quem vai para cerra ... já tem os próprios carros com contentores próprios que congelam o peixe, as coisas estão deferentes. Eu com a graça de nosso senhor tudo poderoso, tudo que esta aqui é mesmo meu, não à dúvidas, trabalhei muito para conseguir. Começo a trabalhar por volta das cinco da manha, vou na praça do peixe comprar ... tenho de chegar cedo para comprar o melhor peixe e o mais fresco, depois disso é que venho pro João, onde compro o gelo e arrumo o peixe nas bacias, só para dizer que o peixe seco ainda compramos no Namibe na fábrica de peixe seco, eu e as outras ... o peixe do rio: cacusso, bagre fresco e seco compramos no município da Matala e outras vezes os carros trazem de outras províncias. Termina as 16, 17h00 horas depende muito de como o negocio anda, nos dias que vendo bem, vou mais cedo para casa.
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Comecei no ano em que não choveu, acho que era em 2011, com a minha irmã mais velha, dantes vendíamos na praça da Humpata, sempre vendemos os produtos das lavras: batata, feijão verde senoura, lombi, tomate, cebola, alho, repolho, couve, e outras coisas da lavra depende só do que esta a dar ... esse é o nosso negócio. No início vendíamos os produtos da nossa lavra mesmo lá na Humpata, mais como as coisas estão as crianças já não querem trabalhar na lavra querem ir na escola, querem as coisas da cidade ... a mãe esta velha e o dinheiro faz falta ... começamos a comprar nas lavras dos vizinhos e nas fazendas que tem lá, mas a maior parte compramos na "Kaula" (Lugar onde se compra os produtos para comercializar a grosso para vender a retalho), aqui mesmo no João no quintalão da dona Sara, viemos muito cedo as cinco e trinta, seis horas e "Kaulamos"(compramos a grosso). Meu trabalho é vender no João, mas nada (...) ... A hora de deixar de trabalhar depende do negocio, se vai bem, se vendo rápido ou não, depende ..., mas as 17h00 quase todos começamos a sair.

E4 - vendedor de mobília importada	Praticamente em 1999, quando a minha esposa ficou doente tive de ajudar no negocio que ela já fazia cá no João ... então comecei também a vender, no início vendia loiça de cozinha, com a minha mulher, depois é que comecei o meu próprio negócio de venda de mobiliário importado ... dantes comprava na Namíbia o dinheiro estava com algum valor e isso ajudava ia até á fronteira comprava nos armazéns em Ochicango, metia nos carros que fazem o transporte e regressava ... agora compro nos armazéns da zona industrial dizem que são produtos vindos da china. Só dono, melhor proprietário deste negocio eu e minha mulher somos donos e responsáveis por tudo aqui, não gosto de trabalhar com sócios sempre dá problemas ... Começo as sete, como deixo as coisas aqui mesmo no "paga já" (local que serve para guardar as mercadorias no final do dia, utilizam o sistema de pré-pagamento razão que levou os vendedores do mercado a atribuir a estes locais o nome de paga Já), e o negocio da mobília os clientes também não são de madrugar, as sete começa a arrumar ... sair depende muito entre as 16 e as 17h00.
E5 - vendedor de mobília nacional	Vendo no João há muito tempo, na verdade não tenho muita certeza, mais acredito que estou cá desde 1998, fazendo bem as contas acho que é isso ... sempre foi vendedor de mobília nunca vendi outra coisa a minha mulher é que vende umas coisas mais leves, só dono do negócio, com essa idade já ninguém quer trabalhar contigo, agora só querem empregar os mais novos, gente da minha idade fica para traz. O negocio é mesmo meu eu só dono. A mercadoria que vendo ... eu é que faço, faço tudo, compro a madeira nas madeiras da Huíla e faço mesas cadeiras principalmente, mais também camas e guarda roupa, mas isso só por encomenda. Começo cedo as 6h00 já estou de pé, acabar, acabar o trabalho nunca acaba...
E6 - vendedor de roupa nova	Bom desde 2010 que faço negócio aqui no João, sempre vendi roupa comecei logo com esse negocio por influência do meu amigo que também vende roupa ... foi seguindo o que ele faz e passei a fazer como ele .. Faço as duas coisas vendo roupa que é minha, é meu próprio negócio, e vendo roupa do senhor que no início emprestou-me algum dinheiro para começar o meu próprio negócio ... este lugar parece só um, mais na verdade são duas barracas por isso e que parece maior que as outras, o negócio aqui esta bem dividido, dantes comprávamos no Congo, Zaire, mais agora não, compramos tudo em Lunda nos armazéns. Nas praças e nos armazéns do Kikolo, São Paulo, Ojeaenda. Começo as sete e termino por volta das 16h30.

E7 - vendedora de fardo	Estou a pouco tempo aqui no João, comecei à vender em 2012, no início vendia bolinhos essas coisas que aprende com a minha tia, ainda vendo mais agora vendo fardo primeiro, comecei a vender fardo, com a ajuda de um tio meio irmão do meio pai, estava de passagem aqui no João, sem quer mi encontrou a vender, e mi ajudou com algum dinheiro que juntei com o que tinha, e comprei o meu primeiro atado de fardo agora tenho o meu próprio negócio de fardo ... Sempre compro nos armazéns da zona industrial, é lá que as outras também compram ... do jeito que as coisas estão é melhor arranjar negócio aqui perto. Como moramos mesmo aqui, o João é perto, a nossa casa fica quase mesmo dentro do mercado, venho as 7h30, e arrumo o meu lugar, sair depende, as vezes os que moram muito longe vão, mas eu continuo a vender aqui mesmo, as minhas coisas estão em casa, por isso não a pressa para arrumar.
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Vendo qui no João desde 2004, no início vendia os produtos da horta, tirava da horta dos meus familiares em kaluquembe principalmente a batata-doce, mas logo comecei a vender sapatos do fardo, da menos trabalho, a pressa de vender e muita porque sempre precisamos de dinheiro, mais não apodrece como os produtos das lavras ... mais quando vou visitar minha família e trago coisas da horta, ainda vendo, só que já não é o principal. Vim para o João vender porque esta praça é a maior da cidade aqui os clientes sempre aparecem e também porque quando cheguei a casa onde moro fica nestas proximidades ... na verdade vim a procura da vida lá na terra as coisas estão muito difíceis a agricultura já não dá como dantes, hora chove hora não chove, é difícil depender da chuva para viver ... hoje tudo custa dinheiro até mesmo as próprias sementes que colocamos na terra, quero que meus filhos tenham outra vida outras coisas para fazer e aqui no Lubango parecesse que as oportunidades são melhores até mesmo a escola aqui é melhor, eu não estudei mais eles vão estudar, quero uma vida diferente para eles agora que a guerra acabou. O negócio é meu ... compro os sapatos no mesmo sítio onde as outras compram o fardo de roupa, nos armazéns da zona industrial, não é fácil, mais já ajuda. Não venho muito cedo como as outras por causa das crianças que estão na escola, mais as 9h00 já tenho tudo pronto para começar, saiu as 16h00, por causa do marido, chegar mais tarde é problema maca das grandes.
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postiço	Estou qui desde em 2007, vendo cabelo brasileiro, postiço, e bijuterias, no início só vendia postiço, com o tempo comecei a vender também outras coisas, para ver se ganho um pouco de cada lado ... bom eu mesmo só a

	dona do negócio, compro as coisas principalmente em Luanda no mercado do quikolo e do São Paulo e Oji-ya-enda. Vim para este mercado por vários motivos: primeiro com o estudo que tenho na nossa Angola não temos por onde pegar ... ainda porque é o maior da cidade sempre há muito movimento e também por ser o que fica mais próximo da nossa casa. Começo por volta das 8h00, e saio as 16h30 ou as 17h00, depende do movimento. Hoje em dia apenas vendo e cuido da casa e do marido não tenho outro emprego, mais também isso não é fácil, parece algo sem importância mais cuidar da casa não é fácil e vender também não é um trabalho como os outros só que as pessoas não valorizam desprezam o nosso esforço como se não fosse trabalho. É trabalho e é trabalho difícil desde manhã quando sol ainda não apareceu até o sol desaparecer sempre a vender ...
E10 vendedora de massango, massambala, a germinar e farelo	Completa agora parece nove ou dez anos aqui no João, dantes vendíamos tomate, cebola, pouca coisa sempre nos montinhos, depois é que começamos com o farelo, a massambala e o massango, o negócio é mesmo nosso, agente é que vende. Vimos aqui no João a procura das condições de vida, lá no mato as coisas estão muito difíceis com a falta de chuva a seca, se você planta a terra come, o sol queima, nada sai do Chão, todos conhecem aqui no João sempre ouvíamos das amigas e dos familiares que vinham da cidade que no João se você levar alguma coisa para fazer negocio podes viver (...) por isso viemos aqui estamos ... nessa vida. Compramos aqui na moagem do João o farelo, nas senhoras que fazem fuba de milho para vender, o massango e a massambala, compramos, no município da Matala e do Kipungo. Vimos cedo por causa das senhoras que fazem macau (bebida fermentada característica da região sul de Angola confeccionada com massango ou massambala) e fronteira, sair é talvez as 16h00.
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	Estou aqui no João faz dois anos, os meus amigos e alguns conhecidos lá da Chibia fazem esse trabalho eles é que me ajudaram a trabalhar aqui. Vim tentar a vida lá no mato já não tinha nada, vim na cidade procurar trabalho, sempre vendi sacos, fósforos, palitos e essas coisas, O negócio não é meu ... é duma dona ela manda vender eu com os outros, depois ela nos da dinheiro, faz pagamento do serviço, somos muitos, eu parece que sou o mais velho (...) Ela compra nos armazéns daqui do João e da zona industrial.

	Chego cedo as sete e fico a zungar (venda ambulante) aqui na praça, saímos tarde, e quando não vendemos nada na praça, vamos zungar na cidade nas casas, nos bairros, até as 18 as vez 19H00.
E12 - Vendedor de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	A minha casa fica aqui mesmo, o quintal é mesmo dentro do João, então, não sei dizer ao certo à quanto tempo vendemos no João a minha mulher faz muitos anos à vender coisas no quintal da nossa casa, que também parece fazer parte da praça, faz mesmo muitos anos ... mais tarde arranjamos um espaço no mercado onde ainda hoje comercializa os seus produtos, mais foi em 2007 que comecei a vender oficialmente com um lugar cedido pela administração municipal do Lubango ... com pagamento de imposto, isso só conseguimos em 2007 Vendo bens alimentares diversos a grosso e a retalho, na verdade vendemos de tudo um pouco. O negócio é meu e da minha mulher somos os donos. Compro nos armazéns da zona industrial, eles fazem um preço diferente a quem compra grandes quantidades para que possa revender. Entro as 7h00 e saíu por volta das 17h00.
E13 - vendedor de material elétrico	Estou no João a 9 anos comecei a vender em 2004 ... sim sempre vende material elétrico, como faço trabalho de eletricista a ideia de vender material elétrico pareceu boa, na verdade gostaria de ter uma loja em condições mais o aluguer na cidade é muito caro e as coisas ficam por enquanto assim aqui mesmo no João ... sim o negócio é meu, no inicio ainda trabalhei para outras pessoas mais agora já não ... compro nos armazéns dos libaneses que existem na cidade e também da zona industrial ... algum do material é esquema sabe como é, os libaneses compram na China, India Dubai, esses sítios. Começo as 8h00 e termino as 16h00.
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	Estou aqui no João a muito tempo desde os meus desaseis anos, na barbearia do meu tio, mais foi quando fiz 20 ou 21 anos que comecei com o meu próprio negócio de venda de medicamentos, por causa de um amigo meu la do Zaire ele também vende medicamentos aqui no João ... vender medicamentos é ilegal, não permitem que uma pessoa venda medicamentos na praça, os fiscais andam sempre na nossa cola, mais as pessoas precisam de remédios ... nas farmácias são muito caros, depois se eu não vender qualquer outro vende, os fiscais tem a sua razão mais não há nada a fazer também temos a nossa. Vendo os medicamentos e compro não faço outro tipo de trabalho, sei que não tenho as condições pra vender os medicamentos, mas e o que faço. Compramos alguns naqueles que vendem nas farmácias nos armazéns e outros chegam da India, Portugal, não posso falar são esquemas, você não

	é mesmo da polícia né? Bom aqui no João aparece tudo é só saber procurar, é assim com medicamentos e o que você quiser. Só dono, tem de ser, entro as 8h00 e saíu as 16h00 eu é que faço o meu horário só o meu patrão.
E15 vendedora de medicamentos tradicionais	Estou no João faz agora nove anos, sempre vendi medicamentos, e ainda continuo a vender, o negócio é meu, esse negócio nunca pode ser do outro, é algo de família, se não é teu, é melhor não aceitar. Vou buscar as ervas no mato, a minha avó e a minha mãe ajudam a procurar os paus e as ervas, eu vou pegar e venho vender aqui no João, outros também compro e revendo, em Kaluquembe, mas os medicamentos são de todas as terras de Angola onde há mata boa. Vim para o João por causa do meu marido ele é que fez tudo para estarmos a viver aqui no Lubango, Como a nossa casa fica aqui na Micha e o mercado e perto foi normal estar a vender aqui. Começo as 6h00, porque tem cliente que não quer ser visto, termino as 15h00 depois daí, trabalho em casa, seja as 1h00 ou as 4h00 da manhã se estais doente e mi procuraste tenho de atender, porque esse dom é mesmo de Deus para ajudar quem precisa.

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistas	Transcrições
Relação mercado formal mercado informal	
E1- vendedor de peças de carro	Para o estado ou para outra empresa privada nunca trabalhei, bom ser trapa é o único trabalho que fiz para o estado parece que foi a minha vida inteira na tropa. Trabalhei nas FAPLA, forças armadas Angolanas, quando comecei era recruta e quando foi desmobilizado era segundo tenente, neste momento, ainda recebo um dinheiro das forças armadas estou inserido nos antigos combatentes ..., mas esse dinheiro atrasa muito, tem vezes que o mês acaba e não recebemos, então para não ficar em casa sem nada para fazer, estou aqui no João sempre ajuda a cuidar dos filhos. No principio quando foi desmobilizado procurei emprego no estado mais nunca consegui, por causa das habilitações, os lugares que apareciam, não compensavam o salario era sempre muito pouco, também procurei trabalho em empresas privadas, empresa de construção, até mesmo naquela empresa a Omatapalo, mais sempre havia a situação do salário, no estado na altura o salário mínimo era 15.000, e essas empresas para pessoas como

	nós pagavam muito pouco, eu tenho muitos filhos esse dinheiro nunca dava era uma dor de cabeça não saber o que dar de comer aos filhos, por isso resolvi fazer o meu negócio aqui mesmo no mercado do João. Procurei trabalho no estado, por causa da segurança na velhice, a reforma, e porque queria mesmo ter um trabalho diferente, mas como foi tropa ... não sei mais até agora parece que vou continuar a receber esse dinheiro, dos antigos combatentes. Não tenho problemas porque como antigo combatente não exerço nenhuma função é um direito que ganhei por andar na guerra ... matamos uns aos outros ... hoje olho no tempo que passou e não encontro uma razão mesmo boa para explicar a guerra perdemos tempo e muitas vidas morremos não importa se és MPLA ou UNITA, morremos ... Gostaria muito de ter um trabalho direito, como uma pessoa merece, não é fácil ficar aqui desde manhã o dia todo, mais esta tudo bem ... dá para comer ...
E2 - vendedora de peixe seco e de peixe fresco	Nunca trabalhei, nem nas empresas privadas nem no estado, trabalhava como doméstica mais acho que isso não conta, porque nem recibo de salário eu tinha, me pagavam mesmo só nas mãos ... Nunca procurei trabalho nesses sítios, porque não sabia nem ler nem escrever ... é agora que aprende na alfabetização faz agora dois anos, onde fiz a quarta classe, mas ainda nem sei ler direito, não tinha como procurar nesses lugares ... iam pensar que sou maluca. Se estudasse com certeza ia gostar de trabalhar, num lugar desses talvez como secretaria gosto acho bonito. Também esses trabalhos do estado são importantes (...) porque consegues ter algum dinheiro na velhice consegues (...) reforma como eles andam a chamar ... aqui no mercado não tem essa tal reforma aqui é um dia de cada vez ... não é como esses trabalhos que recebes dinheiro do natal e das férias, aqui não tem (...) por isso acho mesmo que se você pode deves procurar trabalho no estado mesmo (...) mesmo que não largas a venda aqui no mercado ...
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Nunca pensei, procurar emprego nas empresas no estado, nunca pensei, isso não é para nós, essas pessoas são pessoas com dinheiro estudaram, estão aqui na cidade faz muito tempo, eles são donos das coisas, eu não tenho estudo, nem sei ler bem fiz até a 3º Classe na igreja Meu trabalho é aqui no João a vender ou na lavra, na lavra sei fazer muitas coisas. Era bonito ter um trabalho nesses lugares ou de professora ... mais isso fica para as crianças que estão na escola, assim para pessoa como eu já não dá mais, isso já não dá mais, mais era bonito.

E4 - vendedor de mobília importada	Sim trabalho no sector formal a alguns anos, trabalho para o ministério da educação, sou professor primário ... tenho a função de professor primário do 1º escalão devido os anos, os anos de serviço ... Continuo a trabalhar como professor até ao momento, o estado é pai nunca devemos deixar ainda que não ofereça as condições necessárias para trabalhar e nos pague um salário que não dá pra viver ... Não é fácil, mais aqui no João nunca trabalhamos verdadeiramente sozinhos eu dou aulas no período da manha por isso no período da tarde venho sempre ... mais também conto com a ajuda do meu filho mais velho que esta na faculdade quer ser engenheiro e de um ajudante que contratei, quando isso não funciona vem a mulher ou as filhas mais velhas ajudar, a família tem de estar de plantão para ajudar no que for necessário. Trabalhar no mercado formal foi sempre a minha primeira escolha, ainda hoje ando a procura de algo melhor quem sabe aparece ... o importante é continuar a lutar ... Faço as duas coisas porque o salário que ganho como professor não chega para dar condições mínimas a família, as coisas são todas caras desde a alimentação, educação e proteção das crianças ate a saúde sem um extra é muito difícil ... de aguentar. Na verdade, gosto muito da minha profissão foi o que sempre quis fazer ser professor ..., mas infelizmente não consigo o suficiente para viver sendo apenas professor em Angola.
E5 - vendedor de mobília nacional	Só marceneiro de profissão sempre trabalhei com madeira, no tempo do colono acho que posso dizer que era uma empresa privada, tinha o meu salário era pouco, mais era tudo dentro da lei, mais tarde depois da independência trabalhei para administração municipal como marceneiro, mais o salario era muito pouco, sempre tinha dificuldades em resolver os problemas da família ... então comecei a fazer trabalhos em casa ate que um dia desiste de trabalhar na administração e nunca mais trabalhei em empresas ou no estado, nem procurei emprego faço meu próprio trabalho ... Na altura se o salário melhorasse um pouco acho que continuaria a trabalhar na AML (administração municipal do Lubango), mas mesmo trabalhando na AML, continuaria a fazer os meus trabalhos para fora ... eles no estado pensam que pobre quando não tem faz funje com pó e conduto com capim ... por isso pagam o que gastam em minutos a beber em bares e restaurantes caros ...

	É muito bom trabalhar para o estado sempre da segurança, mas trabalhar por conta própria também não é mau. Este é meu único trabalho ... vender.
E6 - vendedor de roupa nova	Nunca tive oportunidade de trabalhar no estado ou num outro lugar assim mesmo bem organizado, também nunca procurei trabalho nesses lugares ... desde muito pequeno que acompanhava a minha mãe ela ainda hoje é vendedora, sempre fomos pobres então eu e os meus irmãos tínhamos de ajudar quando saíamos da escola. Gostaria muito de ter um trabalho bem legalizado mais nesses trabalhos com os estudos que tenho o salário nunca seria o suficiente para viver, por isso mais vale estar aqui no João, com um esquema ou outro vamos vivendo ... dai vai de vem. Tenho um amigo que trabalhava numa dessas empresas que cortam pedra, essa pedra que colocam na cozinha e em outros sítios das casas ganhava pouco e ainda ficou seis meses sem receber, isso não é seguro, aqui pelo menos sabes o que ganhas por dia só depende do teu esforço e da tua esperteza.
E7 - vendedora de fardo	Quando sentes que as tuas pernas estão cortadas, ficas sentada onde te deixaram (...) nunca procurei, não sei muito bem porquê, acho que como só tenho a quarta classe feita a quinta nem acabei, fico a pensar que nesses sítios não a nada para uma pessoa como eu. Depois pelas coisas que vejo as outras pessoas falar as minhas escolhas nesses sítios não seriam muito boas, vou fazer o quê? ser funcionária de limpeza porque não sei fazer mais nada ... e o tal salário que pagam não dá para sustentar as crianças, ainda tens que trabalhar o dia todo para ficar parte do mês com fome. Se estudasse, como meu pai queria, com certeza gostaria muito de ser uma professora, uma medica, uma dessas doutoras que aparece na televisão, mais com essa vida que levo, já não sei, estou a estudar na aceleração escolar, estudo no período da noite na escola 50, comecei esse ano, mais não sei se um dia vou poder mudar de vida ... se tivesse mãe ou pai teria sido deferente.
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Não procurei, somos gente das hortas, das lavras, nosso pai nossas mães, nossos avos sempre trabalharam na lavra, até para ir à escola, era difícil, minha mãe dizia escola para quê? a miúda precisa é aprender a cozinhar e cuidar dos filhos, do marido, e da lavra, então trabalhar em coisas do estado nunca foi uma opção ... hoje sei que ir à escola é muito importante mais naquela altura não tinha ideia.

	Não sei mais sempre penso que estou bem assim, não ganho muito mais dá para viver e dar comida nos filhos, eles talvez poderão ter uma vida diferente da minha, agora que vivo na cidade, aqui no Lubango, já pensam noutra vida ... eu sou apenas consegui ser vendedora não faço outra coisa da vida.
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postição	Nunca trabalhei, desse jeito, tudo legal, nunca trabalhei ... sim sempre procurei emprego nas empresas, no estado, principalmente desde que estou com o meu marido, ele trabalha no estado é professor e acha o trabalho no estado importante. Mas agora nos últimos tempos esta difícil, nunca mais houve concurso publico, e quando há é muita gente para poucos lugares, também tenho pouco estudo o que não ajuda, quero estudar mais com o negócio, o marido e as crianças não tenho conseguido o tempo não dá para fazer tantas coisas, talvez o próximo ano. Até agora basta ouvir que estão a procura de uma trabalhadora, meu marido vai levar os meus documentos, principalmente nos concursos do estado, porque outros sítios como salão de cabeleireiro, nos bares, nos restaurantes, nesses sítios não vale apena, o tal salario não dá, é perder tempo e sofrer sem lucro. Dantes achava importante ter um emprego no estado, agora já não, estou bem aqui no João ... ganho para dar de comer as crianças, muitas vezes o salário do marido atrasa ... se eu também trabalhasse como ele, não teríamos o que comer, então, assim esta bom, ele lá e eu aqui, para se ajudar se não, não dá para viver. Com o estudo que tenho, não, não gostaria de trabalhar nesses lugares, porque o emprego para mi não daria para cuidar dos filhos nem comer todos os dias, conseguia ganhar 15000kzs você mesmo sabe que é verdade ... A minha vida sempre foi na praça (...) antes não trabalhava sempre vendi alguma coisa aqui (...) ai para ganhar dinheiro para comer (...) não sou estudada (...) não tenho muitos anos de escola ... procurar emprego nesses sítios do estado podia ser uma coisa boa (...) porque ai tens um salario que cai todos os meses (...) sabes que esse dinheiro (...) é igual todos os meses (...) depois tenho um tio que já estava mais velho (...) já não esta trabalhar (...) mais recebe sempre um dinheiro para viver (...) ele disse que recebe esse dinheiro (...) porque quando trabalhava (...) no caminho de ferro fazia lhe descontavam (...) agora esta a receber o dinheiro (...) de volta (...) aqui nesse nosso trabalho de vendedora nada recibes (...) se não trabalhas acabou (...) os filhos é que vão nos dar comida (...) porque se não, não temos outra solução (...) eu gostaria de ter algo (...) que me garante um pouco de dinheiro (...) quando ficar velha ...

E10 vendedora de massango, massambala, a germinar e farelo	Nunca pensei em trabalhar, essa vida que temos é outra, esses Trabalhos nas empresas no estado, talvez outras pessoas, nós não ... onde vivíamos não tinha essas coisas, não aprendemos, assim sem saber fica difícil ter uma ideia de procurar esses trabalhos. Não sei se ia gostar é muito difícil, porque nunca pensei, nunca apreende, mais é bonito, trabalhar nas empresas, mais como a vida é ... esperar um mês para receber dinheiro, é muito difícil, depois o dinheiro é pouco, tenho uma conhecida que trabalha no estado, nas limpezas, até mesma para dar um lumbi (alimento confeccionado com legumes, folhas comestíveis) nas crianças tem dia que não consegue temos que lhe ajudar ... é por isso que nunca mi interessou porque trabalhar para ficar com fome também não dá. Vendo e não faço mais nada vender ocupa muito tempo tens de estar todos os dias atento, tens de fazer você as vendas se não o negócio não anda.
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	Não nunca procurei, fiz 18 anos tem dois meses, procurar nesses lugar da cidade, vão mi chutar, vão mi dar corrida a pensar que sou gatuno. Também nunca foi na escola ... se gostava de ter trabalho direito assim como as pessoas lá do governo, ser chefe, seria bom, eu um chefe como o do Anjos, o governador! gostava mais pobre não consegue esses trabalhos. Venho trabalhar muito cedo ... sair é a noite não dá para você fazer muitas coisas ... assim mesmo agora é vender, vender e vender ...
E12 - Vendedores de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	Sou licenciado em história pelo ISCD, o instituto superior de ciências da educação, já a alguns bons anos, mas mesmo antes da licenciatura já dava aulas, foi fácil encontrar emprego no mercado forma na altura ainda não estávamos com problemas relacionados com a crise económica e com a grande carência de professores que o país apresentava, foi relativamente fácil seguir a carreira de professor. Trabalho para ministério da educação e sou professor do ensino secundário do 2º escalão ... devia estar no 1º escalão mais no ano em que ia ser convertido não aconteceu o governo resolveu acabar com as reconversões por anos de trabalho ainda houve alguns que foram ou vão conseguindo comigo simplesmente não acontece mais estou a espera As oportunidades da altura e o facto de possuir o mínimo de habilitações ajudaram na altura de escolher o mercado formal para trabalhar e também contei com um tio que na altura já trabalhava na repartição da educação que fez uma cunha para ajudar. Não tem sido fácil, no período da tarde dou aulas e no período da manhã muito cedo estou cá no João a arrumar as coisas ... quando saiu das aulas venho sempre para cá, ver como vai o negócio.

E13 - vendedores de material elétrico	Sim já procurei trabalhei numa empresa de construção como ajudante de eletricista, e trabalhei durante dois ou três anos, mais infelizmente o salario era muito pouco, e a empresa ficava as vezes até seis meses sem pagar os salários, sempre fiz alguns biscates, continuei a fazer e deixei de trabalhar pra empresa ... fiz bem porque algum tempo atrás ouvi dizer que essa mesma empresa fechou e deixou muitos funcionários sem seis meses de salário. Hoje trabalho como eletricista, aparece muito pouco, quando aparece tenho ajuda do meu amigo de barraca e de familiares. A pessoa quer ter um trabalho, mais as empresas muitas não são serias principalmente as privadas e ainda pagam muito pouco é complicado quando se tem família. Hoje estou aqui no João.
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	Não, nunca trabalhei no mercado formal, a barbearia em que trabalhei era legalizada, davam até uns recibos de salários para os trabalhadores mais eu era ajudante e era menor de idade por isso mi davam um dinheiro pelo meu trabalho mais não era legal ... isso no N`zeto, aqui no Lubango trabalhei com o meu tio aqui mesmo no João, vejo que ele trabalha com uma licença mais os trabalhadores não são registados ... é o João como estas a ver. Gostaria tenho a decima segunda classe feita e gostaria de trabalhar em outro lugar que não aqui no João, fazer algo diferente, o problema são as oportunidades que aparecem ... não são muito boas. Já tentei vários concurso da educação, dos bancos, das finanças, da alfandega, até já paguei para entrar na educação, mais foi enganado o senhor ficou com o meu dinheiro e nunca foi chamado, havia uma rede na educação para esquema, mais agora alguns estão na cadeia, e a pessoa não tem cunha, vai fazer o quê? As empresas privadas pagam muito mal, algumas nem pagam, estamos aqui a envelhecer no João a fazer alguma coisa para comer.
E15 vendedora de medicamentos tradicionais	Assim esta bom, só sei das plantas e das arvores que curam, como posso ir noutro lugar, mais se tivesse estudo talvez poderia ter um lugar bom, um desses bonitos que se vê na televisão para cuidar dos nossos doentes. Depois também não sei como fazer para ficar mesmo tudo legal como disse, eu ajudo quem precisa de tratamento e vendo as plantas para quem precisa ... o resto não sei é como, vamos esperar. Trabalho com a nossa filha mais velha quando estou em casa a atender ela fica a vender no mercado será a minha seguidora estou a lhe ensinar tudo o que sei tenho de passar a tradição assim como fizeram comigo, minha avó aprendeu com a mãe dela, depois ensinou a minha mãe e também me ensinou, desse jeito tenho de ter pelo menos uma filha que segue o caminho, a tradição da família deve ser guardada ... não podemos perder

	nossa alma, esquecer as coisas do nosso passado. devemos guardar bem e aprender enquanto os antigos podem passar a mensagem. Meus filhos estão todos na escola, a mais velha gosta de estudar, talvez ela faça uma coisa boa e de um jeito melhor, ela é esperta e gosta de cuidar dos doentes, se tivermos dinheiro pode um dia ser médica.

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistas	Transcrições
Ganhos do exercício da atividade no mercado	
E1- vendedor de peças de carro	Estou satisfeito com o que ganho, dá para ajudar a família, gostaria de ganhar mais, mais infelizmente nos últimos tempos não tem sido possível as coisas estão complicadas ... é a tal crise sempre vivemos em crise mais tem épocas que a pessoa não sabe o que fazer ... Sim consigo cuidar da família, é com o dinheiro que ganho aqui que tenho cuidado da saúde e educação dos meus filhos, tenho um filho na faculdade privada se não fosse o dinheiro do João não conseguiria ... conseguir pagar a faculdade do meu filho é um sonho que só está a ser possível porque sou vendedor de peças de carro no João com muito orgulho.
E2 - vendedora de peixe seco e de peixe fresco	Tem dias que sim senhor rende, mais tem aqueles dias que é difícil, mais já dá é mesmo aqui que sai o dinheiro para sustentar a família, uma pena que nem sempre corre bem mais ajuda muito. Sim sustento a minha família com o que ganho aqui, comida escola as coisas necessárias sem muita fartura mais vamos nós aguentando um dia de cada vez... O que se ganha não é mau mais gostaria de ganhar mais um pouco, mais acho que todos gostaríamos ... ajudava se ganhasse mais. Com este trabalho consegui fazer coisas pequenas, do dia-a-dia agora aquelas coisas grandes ainda estamos na luta. Gostaria de ter uma casa de bloco, com quarto para os meus filhos isso é algo que penso, mais ainda não consegui.
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Aqui nesse negócio não se ganha muito, é difícil, tem dias que regressas em casa e nada nem um pouco vendeste, há outros dias vendes mais o lucro não sai, algumas coisas temos de comer se não apodrece. Não consigo cuidar das crianças devidamente é sofrimento ... sempre falda dinheiro, hora para saúde hora para escola, é muito difícil, se estamos aqui é porque já não temos onde ir é entregar nas mãos de Deus também só sentar em casa sem fazer nada é pior, pelo menos aqui, a pessoa se distrai tem sempre alguma coisa para fazer ... ainda não consegui fazer nada a não ser não matar as crianças de fome, talvez um dia se Deus ajudar...
E4 - vendedor de mobília importada	Graças Deus não tenho queixa, o senhor nunca mi deixou mal, o que ganho aqui no João é mesmo o que tem contribuído para melhoria da vida da minha família, foi graças a este trabalho, que construí minha casa, comprei o meu carro, pago a faculdade de três filhos, não tenho queixas, posso dizer que hoje, que o que ganho no estado é muito menos do que o que consigo tirar aqui no João mesmo com maus dias de venda ... eu desde que comecei a

	trabalhar aqui no mercado .. aumentei significativamente a minha renda, vender aqui no mercado (...) ajuda muito a minha família sem este trabalho (...) teríamos muitas dificuldades (...) a trabalhar como professor apenas era muito difícil pagar até mesmo as contas de (...) casa, educação das crianças, saúde era muito difícil (...) o dinheiro nunca chegava ... graças a este trabalho no João que hoje consigo poupar alguma coisa ... (...) e tenho mesmo realizado alguns projetos ... o que ganho no estado é muito menos do que ganho a trabalhar como vendedor aqui no mercado ... Dá para poupar um pouco, dá para as despesas saúde, alimentação, vestuário educação das crianças, só é possível graças ao João, sem este trabalho com certeza teria muitas dificuldades ... com este trabalho para além das coisas diárias consegui viajar de férias com a minha mulher e com meus filhos mais novos, fomos ao Dubai, foi algo que fizemos com ajuda deste trabalho ... não sei a minha vida sem este trabalho seria com certeza diferente ... foi Deus que me permitiu vir vender aqui neste mercado ... estou muito grato por ter este trabalho ... não tenho vergonha do que faço aqui ... é tudo dentro da lei ...
E5 - vendedor de mobília nacional	Não posso falar que estou satisfeito, mais tem épocas depende da forma como vai o negócio, mais desde que vim para o João pelo menos comida nunca faltou para as crianças, outras coisas as vezes falha um pouco mais comida sempre temos é uma coisa que não posso deixar de dizer ... temos sempre comida mesmo que não seja das melhores. Já tive dias melhores hoje as pessoas estão a comprar menos há pouco dinheiro ... esta difícil para todos gostaria muito de ganhar mais um pouco, mesmo que não muito ... seria bom ganhar mais um pouco, ajudava na hora da doença e também com as escola das crianças. Não dá para guardar dinheiro, se guardas um pouco sempre tem uma criança doente, óbito de um parente, aqui o que ganho é só para aguentar o negócio e a tal vida de todos os dias. A vida não é fácil posso dizer que fiz muita coisa ... mais aquelas coisas que gostaríamos mesmo, o dinheiro nunca chega e deixam de ser prioridade.
E6 - vendedor de roupa nova	Não sei bem o que dizer, o dinheiro nunca chega quanto mais você ganha mais você quer ganhar ... é muito difícil uma pessoa se sentir com dinheiro bom, mais da para viver, é daqui que sai o dinheiro para pagar as minhas coisas, as coisas que tenho necessidade. Paga a casa onde estou a morar, e também guardo algum dinheirinho, é pouco mais guardo, isso porque também ainda não tenho mulher nem filhos para dar trabalho, ainda não tenho criança para cuidar, por isso ainda estou a ir bem. Vou arranjar mulher da minha terra as mulher daqui tem muitos problemas é da tradição delas muito complicadas.

	Posso dizer que estou bem por enquanto, consigo viver bem com o que ganho, gostaria de ter um pouco mais, seria algo pra ver ... ainda não mas estou a guardar de dinheiro pra arranjar uma casa um pouco melhor e ir buscar mulher na minha terra, no Zaire, para ficar aqui comigo e se ajudarmos em conjunto.
E7 - vendedora de fardo	Aqui é só estar, o tal dinheiro que se ganha não dá para muita coisa, o atado do fardo esta muito caro, e traz muita coisa estragada, fica difícil, ganhar alguma coisa, mais sempre vamos tendo algum para ajudar as crianças em casa. O dinheiro não chega temos sempre aquelas coisas que não conseguimos fazer, falta sempre algo em casa, muitas vezes temos de pedir emprestado para poder comprar um remédio ou outra coisa de muita necessidade. Faço as coisas do dia-a-dia mais coisas que programei, que achei que conseguia fazer ainda não consegui, mais estou na luta ... por enquanto estou viva aqui estarei com nosso senhor todo poderoso.
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Tem corrido bem, pelo menos um sapato por dia uma pessoa vende, se ganha pouco, mas dá para cuidar das crianças sempre conseguimos levar alguma comida pra casa, estou satisfeita ... quando vendia coisas da lavra era um pouco mais difícil. Tudo falta, um pouco disto um pouco daquilo, dinheiro para ir no hospital, dinheiro para os cadernos mais vamos vivendo como podemos. Sim já consegui ajudar a minha mãe a colocar chapa na casa dela, o capim que tinha já estava muito velho por isso quando chovia entrava água dentro da nossa casa ... agora não já pode dormir em paz a coitada ...
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postiço	O que faço, é uma grande coisa, só o dinheiro do salário do meu marido não chegaria para pagar as nossas despesas, estou satisfeita com o que ganho aqui e agradecida por ter este trabalho, gostaria de melhorar o negócio e ganhar um pouquinho mais mas estou satisfeita e agradecida por este trabalho ... sem sombra de dúvidas que com este trabalho a nossa vida melhorou muito, tenho filhos a estudar no colégio só o que se paga não é pouco ... construímos a nossa casa, ainda não esta acabada mais já estamos amorar lá, saímos do aluguer, fiz muita coisa ...
E10 vendedora de massango, massambala a germinar e farelo	A pessoa não pensa se o que ganha chega ao não chega, eu prefiro ir devagar cada dia é diferente, tem dia que não chega, depende dos problemas que encontramos em casa, se as crianças ficam doentes não chega, se a escola começou, não chega, mais se esta tudo bem, chega mesmo comida conseguimos, um peixe seco uma sardinha, lambula (sardinha) com bocado de pirão sempre arranjamos ... Quando lavrávamos era mais bom, a vida era boa, na nossa lavra com a família, o que você trabalha você come, agora tudo é comprar se não tens

	dinheiro morres e ninguém vai te falar toma dinheiro, tens de trabalhar, com dificuldades, mas tens de trabalhar ... mais é assim estamos bem, morrer ainda não morrer aguentar e aguentar. Já não fiz muitas coisas mais sempre um cá 100kzs no bolso você tem, isso ajuda mesmo muito, por isso falo que estamos bem agora antigamente passávamos mal nem óleo conseguíamos comprar para cozinhar.
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	Lá em casa não tinha dinheiro, o pai quando ganha um cinquenta é beber, beber, tipo vai morrer, "The best", no bolso dele não falta mas se você lhe pede um 80kz para comprar sal, responde que não tem, por isso estou aqui, não estou contente, porque você zonga desde manha até anoite, mais como tal negócio não é teu no final de semana é um mil ou um 2000 que te dão depende se vendeste ou não ... ainda se não vendeste, não recebes nada é ficar á olhar os outros a receber, custa muito, mais pelo menos é alguma coisa, quando recebo vou lá em casa entrego um quinhentos na minha mãe, compro uma coisinha para os meus irmãos e o resto gasto com as minhas senas ... o dinheiro não chega, mais pouco, pouco, vamos mesmo assim ... Quero fazer o meu negócio, eu compro, eu vendo e o tal dinheiro é meu, assim sim patrão, quero vender minhas coisas.
E12 - Vendedores de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	Estou muito satisfeito, trabalhar no João salvou a minha família, durante os períodos difíceis e hoje ajuda muito as pessoas da minha família a terem uma vida com dignidade que sem este trabalho no João, não teríamos sem dúvidas nenhuma. Consigo sustentar a minha família a vontade, as necessidades básicas conseguimos satisfazer. É uma sorte termos começado a vender e conseguido comprar este contentor isso mudou o rumo das nossas vidas meus filhos nunca mais passaram fome nem tiveram de deixar de ir á escola por falta de condições. Sim, realizei alguns projetos pessoais que sem este trabalho não seria possível.
E13 - vendedores de material elétrico	Hoje este é o meu principal ganha pão, sou comerciante e faço as minhas vendas aqui na praça do João de Almeida, e é este trabalho que sustenta a minha família ... não posso garantir que o que ganho é suficiente, porque este trabalho não faz ninguém ficar rico mais ajuda á cuidar dos meus filhos, dá para nos manter. Sim consigo satisfazer minimamente as nossas necessidades básicas, é claro que sempre falta alguma coisa, mais vamos vivendo ... é este trabalho que sustenta a minha família ... ajuda a cuidar dos meus filhos, dá para nos manter. Sim consigo satisfazer minimamente as nossas necessidades básicas ... não posso garantir que o que ganho é suficiente, porque este trabalho não faz ninguém rico (...) mas já fiz muito começando mesmo por aguentar a

	família todos os dias ... um dia com o tempo vou aumentar o negocio e conseguir fazer outras coisas (...) com esforço vou um dia comprar uma moto ou mesmo um carro ou contruir uma boa casa (...) muitos já conseguem fazer casa com o dinheiro que ganham a vender aqui no mercado (...) é só ser paciente (...) poupar bem e rezar a Deus para as desgraças não te acompanhar ... que um dia é possível fazer coisas que ajudam mesmo a melhorar um pouco a vida de cada um ...”. Já fiz muito, começando mesmo por aguentar a família todos os dias, hoje o trabalho de eletricista é apenas um biscate ... o que sustenta á minha casa é estar aqui á vender no João.
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	Sempre tem gente doente à procura dos medicamentos, por isso não posso mi queixar, sempre consigo vender alguma coisa, não estou mal ... o problema são os fiscais, sempre atras de uma pessoa, porque a venda de medicamentos na praça não pode ser, mais vamos aguentando, uma gasosa aqui uma gasosa ali, e eles fazem vista grossa, mais é muito chato ter que dar sempre dinheiro, isso faz aumentar o preço dos remédios e faz diminuir os clientes mais não tem outro jeito. Gostaria de fazer outra coisa para não estar sempre a fugir ou a pagar mais de momento estamos assim ... consigo pagar as minhas despesas e isso é o que conta ... Já fiz algumas coisas mais nunca chega ainda tenho muitas para fazer e vou fazer mesmo com esse trabalho do João.
E15 vendedora de medicamentos Tradicionais	Estou bem com esse trabalho aqui lá na minha terra trabalhava, mas o dinheiro era pouco desde que estou aqui no João as coisas são diferentes o dinheiro sempre aparece. Faço todas as coisas da casa, não nos falta nada temos todo que precisamos graças à esse trabalho ... as pessoas doentes sempre aparecem, sempre procuram os medicamentos tradicionais porque existe doenças que no hospital não cura ... e as pessoas sabem que os paus é que ajudam ... outras estão aqui porque não conseguem dinheiro pra pagar na farmácia os medicamentos e ainda há aquelas pessoas que nunca conheceram o hospital não acreditam nos médicos, eu é que tenho de insistir para irem no hospital dizer que se não for vão morrer, se não é mentira no hospital não querem ir, porque são mal recebidos dizem que são tratados como se não fossem pessoas por serem pobres. Muitas coisas já fiz até contar é difícil ... o João ajuda muito meus filhos são outros desde que trabalho aqui a vida deles mudou não lhes falta um prato dê comida ... comem, dormem e estudam, sonham com uma vida diferente da minha, com outro tipo de trabalhos, se acham importantes e as vezes me ensinam coisas que não sei, trabalhar no João mudou nossa vida para melhor.

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistas	Transcrição
Estratégias de solidariedade e ajuda mútua	
E1- vendedor de peças de carro	"É complicado, cedo, por volta das cinco e meia, saio de casa, vou à procura dos fornecedores de peças principalmente aqueles miúdos do esquema que não querem ser vistos sabes ... vejo o que têm se esta em boas condições então faço uma oferta ... só depois é que vou no João onde primeiro vou ao "paga já" pegar as minhas coisas, depois de pegar, arrumo a minha barraca e por volta das 8h00 começam a chegar os clientes. Entre as 12 e as 13 horas procuro almoçar, aqui mesmo no João, as vezes vou com o meu vizinho de barraca e pedimos ao vizinho da barraca do lado que olhe o nosso negócio por uns minutos, lá sentamos, comemos, bebemos umas birras, conversamos com os outros que encontramos e regressamos. De regresso as nossas barracas voltamos outra vez à vender, à lutar pelos clientes ... outras vezes mandamos um desses miúdos que carregam as compras das senhoras pra vender, comprar à comida e trazer para nós quando não tem ninguém pra ajudar ou deixar as nossas vendas por um tempo ... as vezes vendemos pouco outras vezes muito, as vezes discutimos com o vizinho de barraca por causa dos clientes este diz que o cliente é dele o outro também diz que é dele, e assim vai uma discussão, mais logo passa, desse jeito o dia corre ... e por volta das 16h30 17h00 saímos. Tenho ajuda dos meus filhos quando não consigo estar aqui, principalmente na hora da doença, os filhos ou sobrinhos mais velhos, mesmo as mulheres ajudam, os vizinhos de barraca só se for uma coisa rápida, porque a pessoa desconfia ... Não gosto mais estou cá à muitos anos, criei raízes é a pessoa se acostuma perante as necessidades, gostar! não gosto, estou aqui porque ao longo dos últimos anos esse mercado deu de comer as pessoas da minha casa ... respeito ... não tenho vergonha de estar aqui ... mais não posso falar que gosto ... Tem uns anos passados, fiz Kixikla (forma de crédito) com uns colegas daqui da praça, mas eram de muita confiança, naquele tempo foi algo serio, nos ajudávamos porque as pessoas eram honestas, ... mais agora não faço mais kixikila, só kilapi (espécie de crédito), kilapi, é normal, como já estamos aqui na praça tem tempo, com aquela confiança que ganhamos,

	pedimos as coisas pedimos kilapi e nos dão ... seja na hora de comprar a roupa das crianças, as coisas da escola ou as peças do carro no armazém.... A maior parte da ajuda é mesmo na hora de vender, quando estas doente ou quando queres comprar alguma coisa e o tal dinheiro não chega, é mais aí que procuras fazer "Kilapi" ... para ajudar com as coisas que não consegues pagar no momento ... as vezes procuras fazer um esforço para evitar mais tem sempre aquele dia que a vida é madrastra, ficas sem saber como resolver a vida (...) os filhos estão aa espera que você como pai não permita a falta da comida na mesa (...) roubar não podes ... a luta tem de continuar nesses (...) dias é mesmo só fazer kilapi é o que te resta muitas (...) a tua única salvação ...
E2 - vendedora de peixe seco e de peixe fresco	Depende de cada dia, assim se ontem vendemos até acabar, hoje temos de acordar muito cedo as cinco horas temos de estar na praça do peixe para poder comprar o peixe, depois de comprar o peixe vamos comprar o gelo, o gelo compramos tem dias na praça do peixe tem dias compramos no João ... quando chegamos no João arrumamos as nossas baciais, vamos buscar o peixe seco no "paga já" e também estendemos, a partir daí começamos à vender, é se puxar os clientes até chegar à hora do almoço ... na hora do almoço normalmente comemos mesmo aqui, pedimos nos miúdos que ficam aqui a vender saco, para ir nos comprar a comida tem sempre um que fica da nossa confiança. Não pararmos mesmo na hora de comer se aparecer clientes vendemos, conversámos com as outras sobre as coisas da vida, das nossas desgraças as 16h30 começamos a guardar o peixe nos contentores do peixe ou nos paga já que tem arca, compro o jantar e o almoço do dia seguinte para as crianças que ficam em casa e regressa em casa as 17h30 ou as 18. ... estou cá a vender faz tempo aqui no mercado do João (...) muito tempo ganhei raízes ... tenho amigas, tenho família aqui (...) recebo carinho de todas que vendem, mesmo com a luta pelos clientes, as confusões o João é muito importante na minha vida (...) é aqui que passo todos os dias, é aqui que como só não costumo dormir (...) quando não venho fico preocupada ... não sei sinto falta de estar aqui (...) estou muito acostumada a vender aqui todos os dias ... quando não venho é porque não sei ... gosto de vender aqui ... Costumo sempre fazer kilapi, caderno das crianças, as bata, a roupa para ir na escola, sapatos, remédio, na hora da doença, kixikila, antigamente fazíamos muitas se juntávamos e fazíamos, agora só de vez enquanto é que faço com a minha irmã da igreja que vende fardo lá nos lados do fardo.....as pessoas agora não são serias é preciso saber com quem você se junta na hora da kixikilia ... a ondjuluka é complicado por causa da

	desconfiança, mas as vezes também fazemos ... quando pedes na vizinha da barraca para te vender lá enquanto vais fazer uma coisa depois ela também vai e você vende as coisas dela é ondjuluka mais agora não faço muito porque as minhas filhas estão grandes e ajudam ... Vendo com a minha filha mais velha e com a minha sobrinha, nos rendemos aqui no mercado cada uma procura cliente e ajuda tomar conta das coisas aqui tem muitos ladrões ...
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Sáimos de casa por volta das cinco horas, apanhamos o candongueiro, e vamos Kaular os produtos. Kaulamos no quilometro 40 ou na praça da Humpata isso quando queremos comprar um pouco mais barato, mas outros dias quando não tenho o dinheiro do transporte então Kaulamos mesmo aqui no quintalão da dona Sara com as outras, as vezes vamos para casa quando nos avisam que lá tem algum produto que da pra vender, depois vamos buscar as nossas coisas no paga já principalmente se sobra produto do dia anterior, é complicado, quando não sobra ou sobra pouco, levamos para casa e não temos de pagar no paga já, nesse dia arrumamos diretamente aqui a nossa barraca ... Por volta das 12h30 começamos à preparar o almoço normalmente fazemos Okuta (estratégia de solidariedade tradicional, em que um grupo de pessoas contribui para comprar ou cozinhar uma refeição que é partilhada por todos os contribuintes, normalmente come-se no mesmo recipiente que tradicionalmente era uma quimbala mas hoje foi substituído por uma bacia de plástico) cada uma das outras que também vendem, dão um pouco de dinheiro então compramos peixe, carne, um pouco de fuba carvão e cozinhamos aqui mesmo, depois dividimos a comida e comemos, isso ajuda porque assim não gastamos muito ... Nunca paramos de vender mesmo na hora da comida se aparecer clientes paramos de comer e vendemos ... tem muito lixo, de resto é aqui que vendemos gostar ou não sustentabilidade de suas famílias. ... eu não aprendi a fazer muita coisa ... não sei fazer esses trabalhos nas empresas (...) nunca trabalhei (...) para o MPLA (...) eu não sei outra coisa só vender aqui na praça (...) mesmo que o tal emprego viesse me encontrar (...) eu não podia ir porque não sei fazer mais nada (...) fico sempre a vender aqui as minhas coisas da lavra (...) bata-doce, cenoura como são coisas para comer as pessoas compram sempre (...) nem que for só um pouco (...) eu tenho mesmo de continuar com este trabalho (...) para poder dar de comer as crianças (...) vou vender sempre até o dia que Deus permitir ...” , o importante é o trabalho de todos os dias ... aqui estamos firmes ... Vendo com a minha filha quando não vai na escola, mas nos aqui nós ajudamos, cada uma toma conta do negócio da outra, na hora de ir na casa

	de banho, na hora de sair para ver alguma coisa que precisa (...) sempre temos ajuda umas das outras, mas (...) ela como já esta grande e sabe do negócio é que fica no meu lugar (...) as outras crianças ainda são muito novas então tem mesmo de ser ela a (...) vir ficar no meu lugar (...) porque ela é filha é família ... família tem de se ajudar para as coisas ficarem bem (...) todos temos de ajudar um pouco (...) porque o negócio é para ajudar mesmo a família (...) para dar de comer as crianças ... então os filhos quando já ganham um bocado de juízo (...) são eles que vão nos dar apoio com a venda aqui no mercado (...) as vizinhas de barraca ajudam mas (...) só para coisa rápida ... se a coisa complica é mesmo a minha filha que vem vender ... não sei essa ajuda com as outras podemos dizer que é Ondjuluka que fazemos aqui no mercado do João, também costumo fazer Kilapi quando estamos na dificuldade kiilapi não falha ... a kixikila nunca fiz se as pessoas não são serias dá muitos problemas, e como é esse negócio a pessoa também nunca sabe se vai dar ou não, nunca procurei fazer kixikila, mas também faço okupahula (ajuda de familiares e amigos em caso de perda grave) sempre á família na linha da frente ...
E4 - vendedor de mobília importada	Tirando os dias que tenho de procurar fornecedores, as vezes aqui outras fora do país, as coisas por cá começam por volta das 7h30, mais a vender começamos as 8h00, como tenho esse espaço fechado consigo guardar as minhas coisas cá mesmo não necessito de colocar no paga-já e isso tem ajudado muito no início do trabalho ao contrario dos outros vendedores ... Normalmente quem abre o espaço é o ajudante, raramente eu ou o meu filho, por volta das 12h30 13h00, saiu da escola onde dou aulas e venho diretamente aqui para o João onde almoço, e vejo como as coisas estão a correr, se vendemos se não, o que se vende mais e o que falta pra continuarmos com produtos, por volta das 17h00, vou para casa ter com a esposa e os filhos, janto, tem dias que volto a sair com os amigos, principalmente sexta feira, e chego em casa 1h00 da manha ou meia noite depende do ambiente onde foi se esta bom ou se não esta ... vejo o que tenho que fazer ... Nesta praça renasce, como pessoa conquistei coisas que não conseguiria só com o meu trabalho no estado não posso deixar de gostar, ajudo muita gente e também sou ajudado com frequência o João salvo minha vida ... Kilapi sempre se faz, não tem angolano que vive sem kilapi são poucos, talvez o Bento Cangamba, mais acho que também deve lá ter os seus kilapis a outro nível ... a kixikila è que fazia muito antigamente com os colegas da escola onde trabalho agora já não faço, aqui no João nunca fiz kixikila ... a minha mulher com as amigas que vendem talvez fazem ondjuluka como se ajudam talvez podemos dizer que o que fazem é uma forma de ondjuluka

	... mas ondjuluka original é difícil fazer aqui no João não é possível ... ainda podes conter sempre com ajuda da família ...
E5 - vendedor de mobília nacional	Varia muito têm dias que tenho de acordar muito cedo para comprar as madeiras, na madeira da Huíla, dai levo as madeiras para o sitio onde trabalho só depois é que venho para o mercado, nesses dias posso chegar as 8h as 9h30 varia muito, têm dias que fico em casa a trabalhar fazer as mesas, as cadeiras ... Nos dias que fico tenho dois ajudantes, um fica aqui a trabalhar e o outro é que vai cedo no João tirar as coisas do paga já, arrumar e começar a vender, almoço mesmo aqui onde faço as mesas porque eu também vivo mesmo aqui, depois a tarde mais ou menos as 15h00 vou no João ver como as coisas estão andar se vendemos alguma coisa ... nos dias que temos muitas coisas feitas então nesse dia eu mesmo venho vender desde manha até a hora da praça fechar... Desde que cheguei aqui para trabalhar que gosto muito da praça, das pessoas que conheci, dos colegas de trabalho é um bom sitio apesar das coisas más, muitas coisas boas acontecem as pessoas aqui no João, aqui passei muitos anos quando comecei a praça ainda não era o que é hoje, tenho 51 anos e uma grande parte das pessoas que vendem aqui sabem quem sou, aqui ganhei o respeito das pessoas e a dignidade da minha família, esta praça com os seus altos e baixo nunca mi abandonou de verdade ... gosto, gosto mesmo desse sitio de todas as pessoas ... dá qui ... A minha ajuda é dos meus sobrinhos que vem, são eles que sempre trabalham comigo, ajudam-me com quase tudo desde a aquisição dos produtos até à venda ... os meus filhos nenhum dos grandes quer saber desse trabalho preferem outras coisas ... até agora o que faço mais é kilapi, não tem como não fazer kilapi, nos dias mais difíceis é mesmo o kilapi que nós aguenta lá em casa ... kixikila é difícil nos tempos dava, agora não dá para fazer kixikila, mais conheço algumas pessoas que ainda fazem porque se confiam, principalmente aqueles que trabalham no estado gostão muito de fazer kixikila, eu não faço kixikila ... mas conto com familiares e amigos próximos.
E6 - vendedor de roupa nova	Normalmente chega as 7h30 já estou a arrumar as minhas roupas assim já foi buscar as coisas no paga já, as 9h00, começam as chegar os clientes, enquanto vamos esperando, pelos clientes, eu e os colegas, os vizinhos das barracas, os homens, as mulheres não, ficamos a jugar wela (jogo angolano tradicional idêntico a um jogo de damas só que em vez de um tabuleiro, utilizam-se pequenas pedras que são movimentadas em pequenos buracos cavados no Chão) e principalmente jugamos as carta ... conversamo, brincamo, por volta das 12h30 almoçamo nas barracas aqui

	mesmo no João, na hora do almoço sempre saímo aos pares dois os que ficam tomam conta do negócio do outro ... nos rendemos. Por enquanto trabalho sozinho, ainda não posso arranjar alguém para ajudar o negócio ainda não dá e também ainda trabalho para outra pessoa ... todo o dia de trabalho a não ser em situações excecionais). ... aqui no mercado é sempre necessário a ajuda de alguém (...) o negócio é muito complicado de gerir sozinho e se não tens um apoio ... mesmo que seja só para olhar a tua banca ... (...) por um minuto as coisas ficam muito complicadas ... porque quando vens trabalhar aqui no mercado (...) tem mesmo aquela hora que precisas sair (...) ainda que seja só para ir fazer as necessidades (...) maior ou menor (...) alguém tem de olhar o teu negócio ... não podes abandonar (...) por isso tens de estar atento conhecer os colegas que vendem contigo (...) para teres ajuda ... eu ajudo sempre os colegas quando me pedem (...) e eles também ajudam ... aqui precisamos nos unir para não roubarem o negócio que é pouco (...) ... não tenho queixa porque eu sempre tenho ajuda dos colegas porque também quando eles pedem (...) estou sempre pronto para ajudar nunca nego ... mesmo aqueles que não conheço bem se pedirem para olhar o seu negócio eu fico a olhar (...) eu nunca neguei ... Foi aqui que virei homem nessa confusão, aqui aprende à arranjar maneira de viver sozinho ganhar o meu próprio dinheiro, sinto muito bem aqui na companhia de todas as pessoas que hoje são uma família grande pra mi ... todos ajudaram à mi dar educação, conselhos ... eu estou feliz aqui a trabalhar ... Os colegas mesmo que vendem roupa como eu é que me ajudam. Faço kilapi, de algumas coisas que preciso, porque nem sempre temos o dinheiro na hora ... Mais também tenho ajuda de parentes em situações muito difíceis, ficar com o meu tio foi uma ajuda para mi e minha mãe ... nas famílias é assim mesmo quem tem um pouco estende o braço no outro eu quem ajudou foi o meu tio porque minha mãe tinha muitas dificuldades de cuidar de todos (...) ... dar de comer, cuidar da escola e das doenças, um dos meus irmãos acabou mesmo por morrer ...
E7 - vendedora de fardo	Acordo cedo apanho táxi e venho para o João pego as coisas no paga já, estendo e começo a fazer as vendas, almoço mesmo aqui, peço aos miúdos que comprem a comida, ou falo com a colega do lado para olhar pelas minhas coisas e nesse caso compro a minha comida e a dela, outras vezes eu é que olho pelas coisas dela e ela compra a comida para nós duas, somos como família aqui temos de nós ajudar nessas coisas pequenas ... tenho filhas mas estão na escola a essa hora, e também ainda a idade delas é

	pouca as vezes lhes trago, mais ainda não posso lhes confiar o negócio totalmente as crianças agora não são como nós eramos ... aqui conversamos vemos o movimento das pessoas a ir e vir, ouvimos os problemas umas das outras enquanto vendemos e esperamos clientes ... também nos falamos mal e discutimos o dia assim corre, as vezes tomamos umas cervejas para acompanhar o dia principalmente no tempo do calor. Quando todos estão a arrumar também arrumo coloco as coisas no paga já e regressamos talvez 17h00 18h00, chego em casa procuro saber das crianças ... se comeram, se estão a ir na escola, a pessoa nessa hora põe já a panela para o jantar e almoço das crianças para o dia seguinte Não gosto, mais também não viverei sem o João, estou muito habituada é o meu trabalho já faz tempo que ando nessa vida ... Eu e a minha amiga a que vende do meu lado já fizemos okuta, e ainda costumamos fazer nos dias maus, cada uma traz a sua comida e comemos juntas outras vezes, cada uma dá um puco de dinheiro para compramos comida e comemos juntas e têm ainda outros dias que juntamos dinheiro compramos comida e cozinhamos nesse dia também entram outras vizinhas chegamos a seis ou sete pessoas ... Faço kilapi, faço sempre o kilapi ajuda muito, se não conhecesse pessoas para fazer kilapi, a minha vida seria muito mais difícil, seria complicado ...
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Tiramos as coisas do paga já as 7h00 as 7h30 estamos acabar de arrumar, começamos a vender, mas também conversamos muito com as colegas ajuda a passar o tempo, as 12h00, almoçamos aqui mesmo ou com as colegas mais amigas vamos na barraca de comida, bebemos umas cervejas e voltamos pra trabalhar ... as 16h30 17h00 saímos e só regressamos no dia seguinte e fazemos as mesmas coisas ... trabalho com a minha filha mais velha, ela também já tem o seu próprio negócio vende sapato do fardo, é minha vizinha de barraca, quando saio ela olha pelas meu negócio ... com ela nos ajudamos ... Se não gostares de estar aqui não aguentas essa vida, com o tempo ganhamos raízes iguais ao do imbondeiro que se fixam no chão com uma força tão grande que ainda que a pessoa quer sair daqui não consegue, ficas agarrada as pessoas, as coisas e ao próprio lugar gosto de estar aqui ... hoje eu sou o João todos os dias que carrego minha trouxa na cabeça eu sou o João ... o que mais faço é o kilapi (...) a ondjuluka faço com a minha filha (...) não aquela ondjuluka que fazíamos no campo, mais aqui também nos ajudamos muito ... a kixikila também faço com a minha filha e com a minha cunhada, terminamos de fazer a semana passada (...) para o mês que vem vamos começar ... outra (...) a minha filha comprou um fugão a gaz com forno (...)

	e eu guardei algum dinheiro para emergência ... a okupahula é todos dias não tem como ... sempre que alguém necessita tens de estar pronto para ajudar seja com o que for (...) se um colega precisa de ajuda tens de ajudar (...) nas horas da desgraça o importante é ajudar mesmo que a tal ajuda (...) for pouca ... o que tens de fazer é ajudar ... para quando precisares também te estenderem a mão ... tens de ter responsabilidade para com os outros que estão a precisar ... aqui na praça eu sempre ajudo as colegas e elas também me ajudam (...) quando fico doente apoiam a minha filha que vem vender ... quando tenho óbito os mais chegados aparecem em casa sempre com alguma coisa (...) mesmo que seja só um litro de óleo para ajudar a cozinhar ...
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postição	As 7h30 começo a arrumar a minha barraca as 8h00 começo a vender, nessa altura as outras também estão a fazer o mesmo, então aproveitamos para falar dos problemas em casa marido filhos essas coisas que preocupam as mulheres ... esperamos clientes na conversar, por a vida em dia, também falamos da novela que passa as 21h00 na TPA, mas eu gosto de ver Chica da Silva, as outras não assistem porque dizem que já viram e agora o que está bater é as novelas da ZAP (canal de televisão a cabo) novelas e repetição não cuia, eu gosto ... a hora do almoço é as 12h00, comemos aqui mesmo nas nossas barracas, mais tem dias que vamos comer nas barracas de comida para apanhar um pouco de ar ... as 17h00 arrumo e vou cuidar do marido e das crianças ... Sou muito feliz por ter esta barraca aqui no João posso dizer que tenho meu trabalho ajudo a cuidar dos meus filhos esse mercado mi deu muita coisa: amigos, inimigos e também família ... gosto muito do mercado do João fica na cidade o que ajuda muito com os transportes eu passo aqui a maior parte do meu tempo ... aqui o lugar é bom para trabalhar, mas o que gostaria era de melhorar as condições, dos próprios vendedor se não e mesmo bom ... não sei o que vai ser de nós quando nós tirarem daqui ... será como mudar de casa à força ... o bom era melhorar aqui mesmo, estamos aqui faz muito tempo ...Gostaria, o meu marido sempre me incentiva a procurar emprego no estado, mas com o estudo que tenho é complicado ... os filhos agora estão a precisar tenho de lhes cuidar é tempo deles de sonhar ... Trabalho com uma miúda da Humpata, que está comigo já faz um ano, e quando ela vai para casa mando alguma coisa para os pais dela, ela é que mi ajuda, a tomar conta das coisas quando saio na hora de comer, quando tenho de ir a casa de banho, mesmo quando estou cá a vender vendemos as duas ... o meu marido não vende na praça prefere fazer outras coisas, mais ele também não deixa as crianças vir vender, fala sempre que lugar de

	criança é na escola ... e eu aceito porque é mesmo verdade, as crianças devem ir na escola, não quero para os meus filhos ficar como eu ... mais o meu marido ajuda quando o negócio esta morrer ele sempre arranja dinheiro e me dá para não parar com o negócio ... Sempre faço kilapi, também sempre peço ajuda nas colegas nas amigas e nas vizinhas de barraca, mais o kilapi sempre faço mais as minhas clientes também fazem kilapi, sempre compram e pagam uma entrada o resto é pagar depois ... se você quando vende não faz kilapi o negócio morre principalmente agora com a tal crise não há dinheiro, a kixikila nunca fiz meu marido é que costuma fazer com os colegas de trabalho ... no início pedimos dinheiro no senhor X, lá você pede depois paga com juro, as vezes de 50%, se você pede 30.000 paga os 30 mais 15.000 e se não pagar na data marcada a dívida sobe até você não conseguir pagar só uma vez é que pedimos mais pagamos logo, porque se você não pagar até podem te matar ...
E10 vendedora de massango, massambala, a germinar e farelo	Chegamos muito cedo as 6h00, porque tenho as clientes do macau (bebida fermentada) essas clientes aparecem muito cedo porque fazem o macau para vender, por isso por volta das 11h00 começamos a preparar o almoço, a maioria dos dias fazemos Okuta, cada uma dá um pouco de dinheiro compramos a comida, cozinhamos e comemos juntas, cada uma tem o seu dia de cozinhar, as 12h30 as 13h00, assim já comemos, comemos e cozinhamos mesmo aqui onde vendemos ... o dinheiro é pouco não dá pra ser de outra maneira ... Acostumei com as colegas, as amigas é um trabalho que dá para aguentar aqui é bom porque como a praça é grande os clientes aparecem ... sim aqui esta bom para pessoa trabalhar os clientes não falta ... aqui esta bom não tenho muita preocupação com isso, aqui a pessoa esta e pronto, essas tais condições não sei, mas se tiver os clientes e ainda é limpo, a pessoa gostava, seria bom ... Um dia penso voltar na minha terra, trabalhar nas nossas lavras é lá onde quero ir ficar com os irmãos, a chuva não esta ajudar ... Como nos ajudamos cada uma olha pelo negócio da outra, talvez podemos falar que pode ser ondjuluka, mais o que fazemos mais mesmo é o kilapi na hora de comprar conduto, a roupa no fardo para as crianças, mas também damos kilapi nas clientes é conforme a confiança ... (...) eu não sei nada dessas instituições ...(...) desses sítios que dão apoio nas pessoas nunca foi lá pedir nada ... aqui mesmo sempre vivi sem ajuda de ninguém (...) o pouco que tenho é mesmo do trabalho de todos os dias (...) muito trabalho sem ajuda de qualquer instituição (...) nem mesmo do governo não temos ajuda (...) só nas eleições é que recebemos umas camisolas do MPLA e da UNITA

	deram muitas no nosso bairro (...) também recebemos mantas e outras coisas (...) mas nunca procurei eles é que vieram dar ... (...) quem tem mesmo ajudado de vez em quando é a nossa igreja quando as coisas não estão mesmo boas é na igreja que costumo pedir ajuda (...) o nosso pastor sempre ajuda com o que precisamos (...) lá qualquer um que precisa ajudam (...) principalmente se sempre cumpriste sempre como pagamento do dizimo (...) nunca falhaste a ajuda sempre chega (...) com comida roupa e vão mesmo na tua casa (...) se estas doente ou tens uma desgraça ...”
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	A senhora nos levanta muito cedo as 6h30, nos entrega a cada um as coisas que tem que vender no dia, dez vassouras, caixas de fósforos nos da um pacote, palito também e outras coisas quando têm, saímos começamos a zungar, desde casa até chegar no João tem dia que quando chego no João já vendi metade das coisas, no João depende hora que chego, chego as 7h00, tem dia que chego as 9h00 e tem dia que chego as 10h00, depende de como a zunga anda, começamos a zungar na praça, rodamos de baixo para cima de pois voltamos ... quando temos fome temos de nos desenrascar, ajudamos as mamãs do peixe e das coisas da lavra e elas me dão um pouco de comida ... as vezes tenho surte ajude as senhoras que veem fazer as compras para casa aqui no João, carrego os sacos e elas me dão 20kz 100kz, 50kz depende da sorte e com esse dinheiro compro alguma coisa que se come ... Depois de comer se conseguir comer porque tem dia que uma pessoa não consegue nada, continuamos a zungar na praça, as 17h30 saímos na praça começamos a zungar até as 19h00 quando voltamos em casa e a senhora nos recebe as coisas faz as conta olha se não esta faltar nada ... se faltou aquele que deixou faltar fica de castigo ou têm de trazer no outro dia ou não vão lidar comida ou vão lhe mandar embora depende só de quanto falta ... depois de comer dormimos e no dia seguinte a mesma coisa ... Não gosto muito porque algumas pessoas ficam a pensar que és ladrão, é muita gente isso me complica um bocado (...)gosto mais da praça lá na minha terra tem poucas pessoas (...). Não sei muito bem é difícil porque aqui a pessoa vende, mais na minha terra é mais bom tem poucas pessoas e tem pouco lixo ... lá é que é bom ... Trabalhar num outro lugar não sei ... aqui tá bom tem os cliente ...um dia vou pegar no meu negocio e vou vender ... aqui tá bom, tem os clientes ... Não sei, vou voltar na minha terra, vou comprar cabrito, galinha, boi, para criar e vender, e vou capinar na lavra ... Aqui nós ajudamos entre nós, quando um tem dinheiro compra uma comida divide com os outros, ou quando esta doente nos mesmos é que se

	ajudamos, entre nós emprestamos dinheiro, se a coisa está mesmo muito mal se juntamos e ajudamos a pessoa que esta doente a chegar na família dele, ainda nunca fiz kixikila, Ondjuluka lá em casa fazíamos nas lavras, kilapi também já fiz mais não é bom porque depois não tem dinheiro de pagar e ficam te cobrar toda hora (...) me dá meu dinheiro! me dá meu dinheiro! e você fica tipo é gatuno (...)
E12 - Vendedores de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	Aqui a vida se faz muito cedo, 6h00 da manha tens de começar a fazer movimentos para que as 7h30 tudo esteja a postos para receber os clientes, se não queres perder nada tens de ser ágil, na procura de fornecedor e também na angariação e manutenção da clientela, porque se aparece um cliente e este não encontra o contentor aberto passa à procurar outros contentores que vendem os mesmos produtos (...) deste jeito até as 12h30 dependendo do meu trabalho como professor já vendemos alguma coisa nesta altura vamos almoçar eu e o meu filho quando estamos juntos, vamos primeiro o ajudante fica, quando regressamos o ajudante vai almoçar ... como temos transporte e moramos nas imediações do mercado, a maior parte dos dias almoço em casa com a minha mulher e filhos as 17h00 largamos fechamos o contentor caso já não aja clientes e no dia seguinte continuamos com a mesma rotina (...) Parece estranho, mais com o tempo apreende a gostar do mercado do João, o lixo, as aguas sujas, a desorganização, as pessoas amontoadas umas nas outras como sardinha em caixa, os cheiros nauseabundos, o cheiro a fruta, a peixe, os sons do movimento dos carros e o gritar dos vendedores a anunciar os seus produtos hoje fazem parte do meu dia-a-dia, fazem parte da minha existência a minha família sobreviveu e hoje vive graças a este mercado aqui fiz amigos que hoje são familiares, aqui muitas vezes chorei e também gritei de felicidade (...) o João é a minha casa (...) A localização é muito boa, aqui chegam pessoas de vários lugares, algumas até de outras províncias e fica mesmo quase no centro da cidade ... por outro lado existe o problema do excesso de vendedores o lugar tornou-se pequeno ... é se melhoraremos as condições não deixa de ser ... Se esta for uma decisão para melhorar as nossas condições de trabalho sim iria, é sempre bom trabalharmos com alguma segurança, aqui corres riscos de saúde e outros ... Como já havia dito sou professor, essa é a minha profissão, o João é também minha profissão, a profissão que a vida me obrigou a ter e que hoje não consigo sobreviver sem ... não penso fazer além destas duas coisas mais nada ... por enquanto ... Como disse tenho um ajudante que todo o final do mês pago um salario, mais também conto com o meu filho, o resto da minha família ajuda, mas

	só em situações pontuais em que nem eu ou o meu filho estamos disponíveis (...) A maior parte da ajuda que recebo é mais na altura de fechar o contentor, em épocas que tenho muito trabalho como professor, ou em caso de doença o meu filho assume todas as responsabilidades da venda no contentor (...) Bom já pedi dinheiro no senhor X, ele é como um banco só que te cobra juros no valor de 50 por cento do valor recebido na altura do empréstimo, e se te atrasas no pagamento os juros são a dobrar ou seja em um mês de atraso terás de pagar um valor igual ao valor recebido, se não pagares é problema grave, aqui para pedir empréstimo no senhor X, é melhor ter a certeza que o pagamento será certo, mais tem gente que pede porque a maior parte dos vendedores não responde as exigências que os bancos fazem para concessão de crédito (...) o senhor X aparece como alternativa (...) hoje pratico muito o kilapi, parece que é hábito, tem dias que a pessoa ainda tem aquele dinheirinho mais prefere levar para pagar mais tarde (...)
E13 - vendedores de material elétrico	Por volta das 8H00 o trabalho já começou de verdade enquanto vendo converso com meus colegas de trabalho, vendem o mesmo que eu falamos dos nossos abastecedores, falamos de mulheres, e também vamos conversando com um cliente ou outro que nos agrada um pouco mais, desse jeito o dia passa mais rápido, há hora do almoço quando dá tempo, vou para casa, quando não dá como mesmo por cá, com os colegas vamos à uma barraca de comida ou mandamos comprar depende (...) as 17h30 normalmente já guardei as coisas no paga já e vou para casa (...) ou outro sitio depende só do dia, do ambiente com os cambas (amigos) (...) ... Este é sem dúvida o melhor lugar para vender qualquer coisa aqui na cidade, vem gente de muitos lugares, dos municípios e outras províncias ..., mas o problema é que o mercado esta cada vez mais pequeno, o lixo, para não falar dos vendedores que parecem formigas, aumentam todos os dias ... conforme a vida esta esta praça recebe sempre gente que não consegue emprego noutro lugar ... Se as condições fossem mesmo boas trabalharia com certeza ... sou eletricitista gostaria de trabalhar como eletricitista e conseguir sustentar a família ... Aqui consigo encontrar quase tudo que a família precisa, como tenho conhecidos sempre que o dinheiro acaba consigo um Kilapi, é como se diz "no João se você procura você encontra", aqui tenho companheiros de luta, todos dias com chuva sol lutamos juntos para cuidar dos filhos eu hoje pertenço a essa praça tudo que tenho sai daqui (...) Trabalho com ajuda dos meus amigos ou vizinhos de barraca, mais também tenho ajuda da mulher e da filha mais velha em caso de necessidade (...)

	Hoje o que mais pratico é o kilapi, sempre faço kilapi se kilapi não existisse alguém tinha que inventar, ajuda muito com as despesas lá de casa, a pessoa sempre pode priorizar alguma coisa graças ao kilapi (...)
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	As 7h00 8h00 já estou a trabalhar mas por volta das 9h00 as 11h00 tenho de ficar muito atento por causa dos fiscais que se não tiveres dinheiro pra pagar uma gasosa levam a tua mercadoria sem pestanejar (...) então há dias que tenho de lhes fugir, depois disso abro a mala outra vez arranjo um lugar normalmente é sempre o mesmo e continuo a vender, as 13h00 almoço e depois continuo a vender normalmente até a hora do mercado fechar, a não ser que os fiscais apareçam no período da tarde (...) as minhas mercadorias ando sempre com elas, não deixo no paga já é perigoso (...) É um bom lugar, mas precisa de organização muita gente ... esse mercado esta fora de controlo ... até tem praça dentro da praça ... Talvez ainda não sei, era bom ver primeiro ... Não tem haver com gostar ou não gostar aqui praticamente uma pessoa passa o dia desde as 7h00 até as 18h00, são as pessoas que estão aqui os teus vizinhos de barraca e colegas de negócio que temos os mesmos problemas que ficam contigo (...) são uma família que você tem por isso o João é um lugar que está no meu coração, o tempo que estou aqui vive muitas coisas e ajudei muito a minha família (...) não quero um dia ter de deixar o João (...) Como já responde gostaria o problema são as oportunidades, não conheço ninguém, não tenho conha, os concursos são para os que os padrinhos estão na cozinha, os lugares já estão ocupados, dizem que também podes comprar a vaga com um desses que trabalham na educação ... no último concurso tentei paguei um senhor que me prometeu uma vaga na educação, mas no final não entrei ele disse que adiaram o concurso ... Tenho ajuda do meu amigo companheiro de negócio, aqui é se render hora ele hora eu (...) faço kilapi as vezes quando a coisa aperta um pouco, mas é raro (...) foi ao senhor X mais depois fiquei com medo e devolvi o dinheiro na hora tive medo mais tem pessoas que não tem medo eu desconsigui era para melhorar o negócio mais tive medo que não desse (...)
E15 vendedora de medicamentos tradicionais	A maioria dos trabalhos faço aqui em casa por isso não tenho hora de começar a trabalhar começo quando o cliente aparece se é as quatro da manha se é as cinco não têm como, eu faço o trabalho, na praça costumo a ir cedo 8h00 já estamos a vender por causa dos clientes que madrugam e não conhecem aqui em casa (...) a minha filha adianta o trabalho ... enquanto estou em casa a cuidar dos doentes ... Faço trabalhos com a minha filha mais velha, ela é que vai cedo na praça quando temos muito trabalho em casa se dividimos, quando não têm

	estamos juntas ... as 12h00 almoçamos só depende as vezes em casa primeiro uma vai depois vai a outra, outras vezes comemos aqui mesmo as duas ... durante o dia conversamos com as outras que vendem as ervas e os paus como eu, não mas não comemos juntas, cada uma sabe as suas coisas então é melhor não comer no mesmo prato, também não nos ajudamos entre vizinhas nesse negócio tem de se ter muito cuidado ... Gostaria de ter um lugar bom para tratar os doente, como esses da televisão, não tenho estudo não sei como se faz ... e o dinheiro que se paga é muito ... Aqui é bom para vender tem muitas pessoas, sempre tens cliente ... Não, este trabalho foi Deus que me deu, eu só sei das plantas ... as plantas que curam desde criança que esse é mesmo o meu trabalho ... No início não gostava muito (...) por causa da forma como as pessoas estão organizadas, parece que cada um não sabe onde está e a pessoa quando chega se perde no meio de tantas coisas era complicado, ficava muito atrapalhada (...) mais hoje estou muito habituada, as colegas são como família passamos o ideia aqui a procurar a vida a conversar com as coisas da família, os kilapi é como a nossa casa ... (...) Faço kilapi dantes fazia muito agora só mesmo das coisas importantes, ondjuluka fazíamos na lavra aqui é difícil as pessoas são diferentes para fazer ondjuluka, talvez kixikila nessas gentes da cidade (...) aqui não se confiam muito ... (...)

Transcrição das entrevistas aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Entrevistados	Transcrições
Mercado informal e feitiçaria	
E1- vendedor de peças de carro	Feitiço não sei porque ainda nunca procurei, com a graça de Deus, mas já procurei um senhor que faz advinhas na Chibia, se mora aqui no Lubango acho que já ouviu falar, foi no ehumbo do soba grande. Mais já ouvi também que há pessoas que vão lá para procurar o tal feitiço ... pra resolver os problemas da vida delas ... Sim acredito ... só não acreditam os malucos já vi cada coisa nessa vida que só tenho de acreditar ... (...) Já ouvi falar de alguns sítios na Humpata, na Chibia, no Dombe Grande nos lados de Benguela, mas não conheço, só ouvi falar que lá se foce for procurar encontra ... feitiço mesmo que não se pode voltar a traz ...

	Conhecia uma senhor aqui mesmo do João que morreu dizem por causa de praticar essas coisas, parece que o quimbandeiro lhe pediu para comer a filha mais nova como não conseguiu acabou por morrer, ela já tinha comido muita gente por isso os clientes não lhe fugiam dizem que levou até irmãs ... mais a filha não conseguiu, o preço dessas coisas é muito alto se não tens coragem melhor não se meter ... porque se te metes ou pagas ou sofres, outros ficaram tipo são malucos nas ruas até mulheres que andaram procurar agarrar os homens algumas estão andar no rua ... Minha filha até hoje o que faço é rezar todos os dias, faço a minha oração a Deus pai nosso senhor, outras coisas não faço tenho fé no nosso senhor ... Sim, no curandeiro já foi tinham mi colocado tala (ou mina tradicional - pequena ferida que vai crescendo até se tornar crónica e pode levar à morte se não for tratada a tempo) no caminho de casa, a tal ferida não estava a curar nem no hospital nem noutra sitio tive que procurar um curandeiro para ajudar se não hoje não estava aqui ... Não posso responder não vou dizer nem sim nem não fica assim ... eu penso que cada um deve se cuidar e guardar os seus segredos ... se usas ou não fica com contigo e com Deus (...) se comesas a falar a proteção desaparece ... é preciso ser cuidadoso ...
E2 - vendedora de peixe seco e de peixe fresco	As pessoas sempre falam sobre feitiço, eu e as colegas aqui mesmo no mercado as vezes falamos de casos de pessoas que procuraram feitiço, e depois se voltaram, como se diz arrependeram, por exemplo na minha igreja, eu sou da IEZA (igreja evangélica Z de Angola) mais as vezes na minha igreja costuma aparecer umas senhoras que se confessam publicamente pedem perdão dizem que querem voltar para o bom caminho ... deixar essa vida dos feitiço ... Temos de acreditar se nesse mundo as coisas boas estão a vista as coisas mais andam no escuro, é preciso você saber onde tens de procurar se não é problema ... costume a ouvir falar de feitiço desde muito pequena ... (...) na minha casa meus pais sempre conversavam de um familiar que estava a ser acusado de feiticeiro ... ou de uma vizinha feiticeira havia sempre (...) essas conversas, principalmente quando chegavam as minhas tias dos municípios (...) elas conversam muito sobre as pessoas que tinham sofrido ou sobre as pessoas que tinham sido acusadas de feiticeiras ... um vizinho que o filho morreu e o irmão é que mandou fazer feitiço (...) outras vezes contavam da vizinha que chorava todos os dias a noite na mesma hora ... sobre o gato que mataram os miúdos afinal era a vizinha que virava gato a noite para ir visitar a casa das outras ... eu sempre escutei muitas historias de feitiço ... da tia que morreu de tala nas mãos ... na minha família escutasse muito coisas sobre feitiço ... mesmo na nossa igreja também (...) sempre que o pastor

	manda as pessoas que fazem feitiço se arrepender aparece sempre algumas que se confessam (...) dizem que estão arrependidas ... o pastor diz que Deus perdoa e que todos os irmãos da igreja ... também podem perdoar ... (...) eu não acredito que elas se arrependem mesmo de verdade ... são fengidas muitas dizem que largaram o feitiço só para disfarçar e continuar a fazer maldade ... e conseguir as coisas que querem sem esforço ... Nunca foi lá, mais já ouvi falar de um lugar no Malipi no município do Kipungo também sei da Chibia e do Dumbe Grande... (...) Eu essas coisas não faço rezo todos dias para o nosso senhor tem dias que rezo as 6h00 da manha quando não quero faltar no culto, o que faço é mesmo pedir ao senhor para dar força para lutar com a vida e com o trabalho que não é fácil ... Já procurei curandeiro foi procurar em Kaluquembe, por causa da minha filha mais velha que parece que o demónio lhe possui, andamos em todas as igrejas conseguimos até que um irmão meu nos mostrou esse curandeiro que graças a Deus ajudou muito hoje a minha filha, está boa está curada ... (...) esse curandeiro era muito bom ... Tenho algo não posso falar é o quê, mais tenho algo que uso para me proteger contra o mau olhado no negócio ... foi ao curandeiro ele é que me deu essa proteção porque dantes aconteciam muitas coisas ruins na minha vida (...) desde que procurei proteção temos encontrado algum sucesso o ... parece que as desgraças esqueceram um pouco o caminho da minha casa do meu negocio ...
E3 - vendedora de produtos da agricultura	Lá na minha terra sempre têm esses problemas as crianças que são feiticeiras as tais pessoas que procuram feitiço para ficar com muitos boi sempre se fala nessas coisas ... Acredito muito, por isso evito, veja só a nossa vizinha todos dias pela manha aparecia sem roupa na porta de casa, o marido e os filhos sempre a lhe perguntar foste à onde ela nada não sabia falava sempre que não lembrava de nada ... outro dia o marido disse hoje não vou dormir vou ficar acordado até de madrugada hoje vou descobrir onde essa mulher costuma ir, o marido fez de conta que dormiu a mulher olhou, olhou, viu que ele estava dormir, espreito nas crianças estão a dormir resolveu sair andou uns metro até chegar numa pequena mata que fica afrente de casa quando tocou no capim começou a se transformar ficou uma cobra branca com pintinhas de varias cores que a noite brilhavam com a luz da lua o marido tentou lhe acompanhar mais não conseguiu, no dia seguinte lhe perguntou de novo foste a onde respondeu não sei (...) o marido resolveu noutro dia lhe acompanhar de novo nesse dia conseguiu lhe seguir até onde ela foi, quando lhe encontrou estava na casa da mãe do marido deitada na cama no quarto

	das crianças (...) as pessoas em casa começaram a gritar olha cobra olha cobra os homens da aldeia vieram e mataram a tala cobra ... o marido estava a gritar essa é a minha mulher! essa é a minha mulher! mas ninguém escutou no dia seguinte quando foram ver a cobra encontram a mulher do homem estava morta, porque lhe deram porrada com muitos paus (...) quando foram a adivinhar o curandeiro disse: essa mulher é a tua mãe que lhe colocou feitiço porque ela não lhe obedecia e não deixava você, filho dela cuidar das coisas da sua mãe (...) assim o castigo da sua mulher era todos os dias dormir na casa da sua mãe até o dia que você ia lhe largar ... até hoje o homem não casou a esperar pra mãe dele morrer ... com certas coisas não se brinca ...(...) o melhor é você orar ... Na nossa terra têm os mais velhos sempre falam, mas o maior aqui na região dos nhyaneka fica na Chibia no "Soba Grande"... lá é o "tira tema" (é o lugar onde fica o feiticeiro de maior confiança na região, tira tema é tirar duvidas) mais também têm nos Gambos (...). Essas coisas não são de brincadeira meu sangue é fraco, nunca procurei feitiço se vendi, vendi se não vendi não faz mal (...) procurar dinheiro no feitiço é procurar morrer cedo tens de pagar e o tal pagamento não vás querer pagar ... (...). Não faço nada até rezar, só quando está mesmo difícil não faço nada, talvez as outras eu prefiro ficar como esto Sempre vou primeiro no curandeiro, no hospital é difícil só se o curandeiro desconsuair então procuro o hospital as vezes ele mesmo fala isso é doença trazida pelos brancos, doença dos brancos você vai no hospital então eu vou (...) agora as nossas doenças é no curandeiro que trato até mesmo as crianças vamos todos no curandeiro ... Uma pessoa quando esta no negócio tem que se proteger da inveja e do mau olhado se alguém falar que não têm proteção não sei (...) mais a maioria anda com proteção ... (...) pelo menos os que são meus chegados se protegem das coisas mais ... as pessoas tem olho cordo ... andam sempre a espreita de uma oportunidade de criar desgraça (...) nesse mundo o teu pior inimigo são mesmo os que te chamam amigo (...) ... sempre andamos para traz quando não temos proteção ... eu sei porque já sofri muito com o desgraça que outros me lançaram (...) os feiticeiros que não dormem sem provocar sofrimento nos outros para ter uma vida (...) ... boa ...
E4 - vendedor de mobília importada	Em Angola é difícil não ter pelo menos ouvido falar de feitiçaria se não de um familiar pelo menos de amigos e vizinhos esse assunto sempre aparece em alguma fase da nossa vida (...) eu pelo menos ultimamente costumo a ouvir umas historias de moças que vão por cobra nos órgãos sexuais nas

	vagina para conseguir ficar com os tios que lhes dão dinheiro e carros, se é verdade não sei (...). Acreditar não sei mais se as pessoas falam é porque qualquer coisa deve existir, não acredito nem desacredito em complicado ... (...). Já ouvi falar do Dumbé Grande e do Soba grande na Chibia ... Bom não faço essas coisas mais já ouvi por aí que há pessoas aqui mesmo que fazem até enterram ossos de pessoas nas barracas a mando do feiticeiro, mais também só ouvi nas conversas para passar tempo (...) mais eu não faço essas coisas a minha igreja não permite ...(...). Oro a Deus mais nada outras coisas estão fora do meu alcance ... Já procurei o curandeiro tradicional, tinha dor de peito e as pernas também doíam muito, foi no hospital nada ... passaram uns comprimidos mais não melhorei até que foi no curandeiro que me fez umas massagens e melhorei até hoje, nunca mais tive esses problemas ... (...). Nada essas coisas não são boas não tenho mesmo nada a única coisa é a minha fé e força para trabalhar, essas coisas não acredito que funcionam ...(...) ... não faço essas coisas, mas já ouvi falar que há por aí pessoas que fazem (...) eu não faço essas coisas a minha igreja não permite, é pecado ou estas com Deus ou com o diabo as duas coisas não dá para fazer (...) depois o que o feiticeiro te pede para fazer (...) é preciso ser mau e corajoso porque são coisas más (...) não conheço ninguém que foi buscar feitiço e lhe mandaram fazer o bem (...) quando recebes o feitiço e não fazes o que te mandam (...) podes morrer, algo triste (...) no principio parece bem bom mas no fim (...) só resta desgraça (...) prefiro ficar na minha dificuldade do que arriscar perder (...) filhos e parentes ou ainda a minha vida ...
E5 - vendedor de mobília nacional	Há uns anos atrasas tive de levar a minha mulher no adivinho ele disse que tinham lhe feito feitiço por isso todos os bebés que ela ficava grávida nasciam mortos e que se não desfizéssemos o tal feitiço continuaria a matar os filhos na barriga dela (...) nos tratamos e depois encontramos na nossa casa uma bola cheia de uns paus ossos e cabelos algo muito estranho depois do adivinho passar lá as coisas melhoraram um ano depois a minha mulher teve o nosso filho mais velho ... isso foi algo que aconteceu não é coisa contada ... Não têm como não acreditar feitiço existe minha filha, quem ti falar que não, assim não te gosta, quer para você ficar sem se proteger ... na inocência para te preparar algo ... Conheço no Zaire na minha terra e aqui mesmo na Chibia no Soba Grande já costumo ir lá nas adivinhas da família, como só quase o mais velho sempre sou chamado ... quem cura o feitiço é porque também sabe meter o feitiço, depende só do que cada pessoa vai procurar (...) se vai procurar a cura

	então o feiticeiro vira curandeiro se vai procurar o feitiço, o curandeiro vira feiticeiro é a sim que as coisas são, onde têm Deus o diabo também está lá para te perseguir ... Tenho o hábito da oração todos dias de manhã e a noite, é orar ... outras coisas já não, estou muito mais velho ...(...). No curandeiro sempre tenho de ir agora na velhice a pessoa têm muitas doenças, mesmo aqui no João as senhoras que vendem os medicamentos tradicionais isso não faz mal é algo normal (...) é como ir no hospital ... Esse fio que tenho no pescoço foi feito por um curandeiro para proteger esse velho do mau olhado e das coisas más desse mundo (...) essa é a minha proteção ... quando morrer vão me enterrar junto com ela ... (...) ... ninguém vai tocar ... eu sei que muitos agora estão modernos e dizem que essas coisas não protege ninguém que os curandeiros andam a enganar as pessoas para ganhar dinheiro mais eu (...) eu sei que protege sei que sem proteção as coisas ficam mesmo muito mal (...) aqui no mercado os feiticeiros não brincam (...) estão em todos os lugares ... por isso uso a minha proteção ...
E6 - vendedor de roupa nova	Nasci no norte sabe que lá estas coisas são fortes, não é como aqui que as pessoas falam mais quase não acontece nada lá é perigoso (...) as pessoas falam mais todos os dias temos conhecimento de pessoas que procuram o feiticeiro, essas pessoas algumas são das outras províncias até de outros países ... feitiço onde nasci é do conhecimento geral não tem ninguém adulto ou criança que não ouviu falar ... Acredito! na minha família já tive parentes que sofreram com feitiço, e parentes que procuraram feitiço, essas coisas estão aí mesmo se você procurar você encontra até mesmo aqui no João...(...). Na minha terra conhecia uma senhora que um uma vez foi lá com uma tia que foi fazer um tratamento dizem que foi tomar banho para ficar com o corpo fechado (...) aqui no Lubango já escutei falar de um tal Soba Grande no Município da Chibia ... Pessoalmente nunca foi procurar feitiço essas coisas não são muito boas porque se você não paga aquilo que o feiticeiro pediu é o teu fim e nem todos andam com coragem de fazer todo até as últimas consequências ... tenho um primo que procurou feitiço para funcionar o feiticeiro disse que ele tinha de dormir com cinco virgens que ainda não fizeram dez anos, ele aceito então violou o filho da vizinha de 5 anos, a prima de 8 anos filha da tia dele e outras que não sabemos quando violou a quarta criança a polícia lhe descobriu agora anda fugido nas matas dizem que se conseguir violar a última a polícia vai lhe esquecer e tudo vai melhorar para ele (...) eu essas coisas prefiro não procurar ...

	Eu pessoalmente não faço nada mais por causa dos problemas de famílias que vão sempre à procura de feitiço anda a ir ... a minha mãe quando você faz 10 anos vai contigo no curandeiro para fechar o teu corpo, assim eu tenho corpo fechado por causa da minha mãe que procurou proteção para seu filho (...) mais eu não faço nada trabalho e mais nada ... (...). No médico tradicional tenho ido, algumas coisas não é preciso procurar no hospital (...) no tal hospital você sempre encontra muito cheio, te atendem mal e ainda se você não tem sorte o medicamento que te mandam beber é errado, no tratamento tradicional o curandeiro te conhece sabe mesmo esse é o fulano filho da mana fulana e o tratamento é para ti e não para todos, porque ele sabe que a mesma doença é diferente em cada corpo ... (...). Não uso nada mais especial, se usasse também não falava essas coisas se guarda ... não podemos ficar a falar se não perde o efeito ... o que uso é algo simples algo que me deram na minha avó quando era pequena, dantes amarrava na cintura agora como estou mais velha fiz um colar (...) também ando sempre com a imagem da nossa senhora ... (...) mãe dos pobres e dos desamparados levei no nosso pároco para benzer porque assim a proteção (...) fica mais forte ...
E7 - vendedora de fardo	Ainda ontem uma senhora da minha igreja foi confessar que fez feitiço para o marido parece que ele andava muito, cada dia com uma mulher ela tinha muitos ciúmes e como estava a ficar mais velha os ciúmes das miúdas era muito grande (...) procurou o feiticeiro que lhe mandou fazer umas coisas incluindo dar uns chás para ele beber e cozinhar a cueca dele (...) ela fez tudo que ele mandou mais como o ciúme era muito ela queria também que o problema acabasse rápido, então onde lhe falaram para por duas colheres meteu quatro onde pediram ferve uma cueca ferveu duas (...) no início estava tudo bem ela estava feliz o marido durante algum tempo não saía mais de casa era só ela, desde cedo até a noite (...) ela começou a reclamar, esse marido agora também esta de mais já nem sai mais de casa todos dias aqui, uma pessoa também fica cansada (...) até que ele deixou de funcionar, agora não trabalha nem fora nem dentro de casa lá em baixo morreu (...) ela quer ele não tem para dar (...) se o teu marido anda com as outras lhe deixa desde que também anda contigo (...) agora anda se confessar na igreja a espera que o nosso pastor resolva (...) está ver essas coisas mesmo que você conhece é melhor esquecer fazer tipo nunca ouviste ... Acredito porque já ouvi muita coisa até mesmo na igreja onde as pessoas fazem oração o pastor costuma a falar das irmãs e dos irmãos que devem deixar de procurar feitiço, até o nosso pastor já ia morrendo por causa do feitiço que alguém lhe colocou ... (...).

	Nunca foi nesses sítios mais parece que têm na Humpata, nos Gambos, no Ndumbe Grande e no Soba Grande da Chibia lá mesmo é a tira tema ... (...) ... Eu sei que feitiço existe (...) meu pai, sabia meu avô, sabia e o avô do meu avô também (...) nunca se sabe quem é o feiticeiro na família, no mercado qualquer um pode ser feiticeiro não é algo que alguém anda por ai (...) a gritar eu sou feiticeiro (...) essas coisas entre você, o tal que te deu o feitiço (...) e Deus. Aqui mesmo no mercado quando eu ainda vendia nas bancadas da ponta (...) na zona 3 (...) eu tinha uma vizinha de bancada que vendia (...) os seus produtos como água não sabíamos o que ela fazia para vender tanto, mais ela vendia até que um dia (...) ela começou a falar sozinha, a gritar, as vezes dizia que alguém lhe feitiço (...) umas vezes acusava o marido, outras acusava o tio ou o primo, todos eram feiticeiros (...) aos poucos o seu negócio desapareceu começou a morrer (...) ao mesmo tempo que ela começou a andar na rua sozinha, deixou de tomar banho, as vezes quando encontrava uma colega conversava um pouco, parecia mesmo que estava boa (...) mais depois de uns minutos qualquer um notava que ela não estava boa, que as coisas que ela falava não eram de Deus. Foi assim que ficamos a saber que ela foi no soba grande buscar feitiço para ganhar dinheiro (...) no principio ganhou mesmo muito dinheiro (...) ouvi dizer que durante a noite ela voava para ir comprar a sua mercadoria em Luanda, até mesmo no Congo ela voava até lá (...) trazia de tudo um pouco roupas de qualidade (...) enquanto o marido dormia ela trabalhava, a madrugada inteira (...) um dia o marido acordou e reparou que ela não estava na cama, ficou preocupado e lhe esperou (...) esperou a noite inteira quando escutou movimentos no quintal correu para quarto deitou e fez de conta que estava a dormir, então foi quando ele viu uma cobra a entrar no quarto, essa cobra subiu na cama (...) minutos depois a cobra se transformou na mulher (...) ela virava cobra e voava todas as noites (...) mais desde que o marido descobriu começou a fazer serão com ela para impedir que ela saísse durante a noite (...) isso começou a fazer com que mulher perdesse o juízo (...) porque o feitiço quando te chama se você não vai algo de muito ruim acontece (...) essa nossa colega acabou por ficar maluca e perder tudo aqui no mercado, todos começaram a lhe fugir e no bairro todos diziam que era feiticeira (...) até que a coitada morreu, foi atropelada por um caminhão (...) o lugar dela até hoje esta vazio, ninguém quer ocupar (...) os senhores da administração partiram a bancada dela e disseram que quem quisesse podia ficar com o lugar e construir uma barraca nova (...) mais até hoje ninguém aceita, todos têm medo (...) dizem que encontraram ossos de criança enterrados debaixo da barraca, se é verdade não sei porque até mesmo os senhores que

	trabalham na administração do mercado ficaram com medo é não falam sobre o assunto ...” As minhas coisas vendo com o coração é fé em Jesus Cristo essa coisa não se faz, com fé em Jesus tudo é possível ...(...). Faço as minhas orações domingo sempre vou orar isso para mi chega outras coisas não faço ... Eu própria costume a comprar algumas coisas tipo o pau de Borututu e Chalenne, faço eu própria em casa para tratar as crianças, no curandeiro foi acompanhar uma irmã que estava muito grave porque tinham lhe colocado tala mais graças ao senhor conseguimos ir atempo no curandeiro já esta boa ... (...). Não uso nenhum objeto mais costume tomar banho com os paus para afastar o mau olhado e a inveja das colegas ...
E8 - vendedora de sapatos femininos do fardo	Já ouvi falar mais nunca dei muita importância ... (...). Não sei se acredito ou não mais tenho as minhas dúvidas ... (...). Ouvi falar de um tal Soba Grande na Chibia ... Credo! nunca faria uma coisa dessa, também nem acredito, acho que a maior parte são uns abusados enganadores que deviam ser presos ...(...). Isso parece ter piada, até orar a Deus ultimamente do jeito que as coisas andam humm (...) não vale a pena esta mau esta mau e pronto (...) já sofri muito nessa vida, acredita! nada dessas coisas faria alguma diferença quando o destino marca uma pessoa lá está, não tem como, mãe pobre filho pobre é a vida e os meus sempre tiveram muito pouco (...). Sim já recorre a medicina tradicional, sabe como é com a idade as coisas mudam e para cuidar das pessoas as coisas do hospital ajudam pouco as nossas ervas ajudam mesmo muito ... as doenças na velhice são muitas ... o corpo se queixa de muitas coisas a vida ... pesa no nosso lombo temos de (...) tratar de tudo ... a curandeira tem sempre um remedio ... algo que te ajuda a suportar o dia-a-dia ... no hospital é só desgraça a trás de desgraça cada dia que vás te aumentam uma doença nova ... Não a minha igreja não permite essas coisas sou do sétimo dia sabe como é, é proibido adorar coisas objetos estatuas essas coisas (...) mais uma planta para ajudar a afastar a inveja, o mau olhado ... sempre temos ... não é um objeto mais sempre ajuda a afastar as energias negativas as coisas do mundo da maldade ... isso é algo que faço para ficar um pouco descansada ... e vender bem as minhas coisas ...
E9 - vendedora de cabelo brasileiro, bijuteria, postição	Olha eu já ouvi falar de muita coisa, da vizinha que voava a noite para ir fazer as suas coisas em Luanda, da moça que põe cobra lá em baixo, da vizinha que vira gato e chora na tua porta a chamar a morte (...) já escutei tudo, até daquela senhora que foi encontrada naquele esgoto do arco-íris

que é bem gorda, o esgoto bem pequeno e no sitio onde foi encontrada, sempre dizem que não era possível uma pessoa chegar ... logo parece que se transformou em cobra e na hora de voltar ficou presa no tal esgoto, se é verdade ou não alguma coisa deve ser (...) se não, as historias não eram muitas como são ... (...) ... todos escutaram até passou na televisão ...

Eu acredito porque aqui no mercado já ouvi muitas histórias e já vi muita coisa acontecer têm pessoas que ficam com os clientes das outras tipo o mel lhes acompanha (...) tem pessoas que fazem o teu dinheiro desaparecer você a ver (...) já vi muitas coisas ... não me contaram (...). Conheço adivinho e curandeiro mais feiticeiro não, porque nunca foi lá (...) mais costume ouvir que em Cabinda é onde estão os melhores feiticeiros, parece que os banhos lá funcionam e que se cumprires o que te pedirem as coisas acontecem (...) mais tem também o Soba grande na Chibia ... (...) eu sei que parece que é mentira mais olha eu mesmo já me mandaram feitiço ... Aqui mesmo no mercado entraram dois ratos grandes na minha barraca (...) eram ratos grandes mesmo, quase do tamanho de um gato grande (...) eu tentei afasta-los de todas as maneiras com o pau da vassoura, com ferros, fiz de todo para tirar os ratos da minha barraca mais eles não sãam de jeito nenhum (...) foi assim que chamei dois homens, colegas aqui do mercado eles também (...) tentaram retirar os ratos da barraca, usaram paus pedras mais os ratos não morriam nem se moviam, era algo estranho (...) fomos chamar o administrador do mercado ele veio com dois fiscais tentaram retirar os ratos da barraca (...) também não conseguiram (...) foi assim que fomos chamar um curandeiro (...) que vende medicamentos tradicionais aqui na praça e com a sua ajuda é que conseguimos colocar os ratos (...) num saco de sarapilheira onde jogamos petróleo e queimamos os ratos (...) foi assim que os ratos morreram (...). Foi procurar um adivinho depois de uns dias para saber porquê que de tantos vendedores (...) aqueles ratos tão grandes tinham de estar na minha bancada (...) foi quando ele me explicou que foi alguém que mandou os ratos para me, alguém que me queria mal e estava procurar uma forma de me prejudicar (...) a partir do meu negócio ou através da minha família (...) depois ele avisou que assim que havia encontrado os ratos e chamado o curandeiro (...) aquela pessoa que enviou o feitiço através dos ratos ia aparecer e eu ia lhe reconhecer porque ela ia ficar muito doente (...) e se ela não me procurasse para se confessar ia morrer (...) eu fiquei muito triste ao saber que alguém me colocou feitiço (...) é algo que não estava a espera (...) passando algum tempo a minha vizinha de barraca morreu (...) antes de morrer os familiares disseram que ela era feiticeira (...) mais que desta ultima vez tentou fazer o que o feiticeiro lhe mandou (...) mas algo correu mal, ela encontrou alguém com

	espírito forte que lhe fez frente (...) por isso ela morreu ... morreu! eu lamentei porque não estava a espera que fosse ela ... era alguém de muita confiança (...) com isso foi ao pastor da na nossa igreja (...) nos somos da igreja da pentecostal que fica no bula-matady, até mesmo o nosso pastor disse que foi uma grande sorte eu ter chamado logo no início um quimbanda para ajudar ...” Não faço nada dessas coisas isso é para os que não creem em Jesus ... Costumo usar ervas para as senhoras, as nossas ervas tipo o Chenguete, ajuda a segurar o marido em casa, se tens marido (...) os banhos funcionam porque tenho feito normalmente, é o que procuro, outras coisas ainda não precisei ... Tenho a minha proteção (...) do jeito que o mundo anda temos de nos proteger (...) aqui no mercado tem muito feitiço (...) muita gente com inveja se queres vender bem (...) sem problema tens de procurar uma forma de proteção (...) de afastar as feiticeiras, o mau olhado, a inveja ... e todas as coisas más da vida se não vives bem, só sentes desgraça todos dias ...”
E10 vendedora de massango, massambala, a germinar e farelo	Tem muito dessas coisas na nossa terra na Humpata sempre temos conhecimento dessas coisas dos feitiços, e principalmente as crianças que são acusadas de feiticeira, ou as mulheres os homens é que é muito pouco mais conhecemos pessoas ... As coisas são assim se você ta ver o vizinho está a falar que lhe fizeram feitiçaria e te mostra as coisas que o tal feitiço lhe fez você tem que acreditar (...) porque você tá a ver ... (...). mesmo quando estas doente ou as coisas não estão a dar certo (...) os mais velhos te avisam isso é feitiço vai no adivinho e pergunta quem esta te prejudicar (...) tens de ir se não a vida para, nada vai para frente fica sou tipo estas condenado, tudo que é desgraça te cai na cabeça ... (...) ... eu já passei por isso, feitiço é coisa seria, não é brincadeira não tipo alguém esta a brincar, morres mesmo, tem quem perde tudo fica sem nada (...) até tive de trocar de bancada (...) no local onde eu vendia antes quando comecei tudo ia bem (...) nunca faltava clientes (...) com o tempo os clientes não me viam (...) eu estava ali mesmo afrente deles com a minha bacia de peixe e nada (...) não me viam (...) juro não me viam mesmo (...) eu até as vezes lhes tocava na mão e nada (...) por mais que o peixe (...) estivesse fresco bonito nada acontecia (...) eles só passavam (...) até que dei conta que paravam sempre (...) na bancada da minha vizinha (...) todos meus clientes só iam para ele (...) foi então que uma colega me alertou (...) e disse você não esta ver nada (...) andas a reclamar tens de abrir bem as vistas (...) foi quando percebi o que estava acontecer (...) quando lhe confrontei ela respondeu ... andas enganada eu não faço (...) feitiço isso não é coisa para me (...) fomos na administração

	(...) nada fizeram (...) lutamos fomos parar na policia (...) mesmo assim nada ficou resolvido (...) foi então que pensei mudar de bancada (...) mais antes de mudar parti a bancada onde costumava vender encontrei (...) encontrei enterrado no chão um pequeno cachão com ossos de pessoa e dinheiro ... estava enterrado (...) aquilo foi difícil ... (...) foi fazer tratamento (...) no curandeiro (...) tomei banho ... procurei proteção (...) depois de um tempo essa vizinha desapareceu o negócio dela (...) morreu ... juro (...) pergunta só na outra ela vai te falar que não estou a mentir... (...) ... aqui na nossa província tem muitos lugares onde podes pegar feitiço, eu sempre escuto (...) as pessoas falar de um lugar no Quipungo outro na Humpata e ainda existe também um que fica no município de Kaluquembe ... (...) o feiticeiro que vi mesmo o lugar é que fica lá na nossa terra na Humpata um pouco mais afrente ... tem um feiticeiro (...) mas esse feiticeiro responde no soba grande da Chibia ...(...)... é o soba grande que tira tema ... quando as coisas não estão a funcionar ... ela lá onde você pode queixar para resolverem o teu problema ...Tenho a minha proteção contra mau olhado..., mas não posso falar ... isso não é feitiço é algo bom, para proteção ... algo que vais buscar no curandeiro (...) de confiança ... alguém que sabe bem como fazer (...) uma proteção forte ...
E11 - vendedor de sacos fosforo, palitos, folha de louro, caldos culinários	Eu sou do município da Chibia lá sempre tem muita gente que vai à adivinhar para saber se alguém lhe fez feitiço (...) sempre muita gente vão no Soba Grande lá têm muitos feiticeiros (...) quando o feiticeiro dos outros sítios não conseguem resolver as pessoas procuram o Soba Grande ... Na minha vida toda sempre ouvi falar de feitiço não tem como não acreditar (...) são coisas que existe mesmo quando não estas a ver ... Conheço na Chibia no Soba Grande mais também ouvi falar de Cabinda e do N`dumbe Grande em benguela ... (...). dizem que existem outros, são muitos mais eu não conheço todos só mesmo esses, conheço curandeiros e curandeiras porque eles fazem o bem e curam as pessoas dos males que o feiticeiro te joga (...) mesmo muitas doenças eles curam, eu já foi tratada muitas vezes no curandeiro ... Nós assim ainda somos as crianças devemos evitar essas coisas dos mais velhos ... (...). Não faço nada dessas coisas é complicado.....também nunca aprendi como fazer ... O nosso médico é mesmo o curandeiro tradicional no hospital é difícil chegar, sempre procuramos curandeiro ... Tenho essa pulseira a minha mãe é que meteu no meu pulso para afastar o mau olhado das pessoas ... (...) ... ando sempre com ela nunca tirei ... até da morte já escapei foi salvo (...) graças a essa proteção (...) das doenças

	que sempre passam do feitiço (...) sem essa proteção não sei ... muita coisa teria me acontecido ... já escapei muito ... só Deus conhece a minha vida ... é uma luta todos os dias ...
E12 - Vendedores de bens alimentares industrializados em contentor de 40 Pés	Sempre ouvi falar de feitiço embora em minha casa eu não tenha conhecimento de pessoas que tenham praticado ou recorrido a feitiçaria é muito comum uma vez ou outra escutar relatos no trabalho com os colegas, com amigos e até mesmo familiares que contam histórias que ouviram ou viram sobre feitiçaria ... Em Africa as coisas são complicada quando se trata de feitiço ainda que tenhas dúvidas, ainda que penses que não acreditas (...) tarde ou cedo acontecem coisas que te fazem por em causa tudo o que pensas e imaginas (...) por exemplo ultimamente a história contada é de uma vizinha que por acaso conheço muito bem que dizem que estava a dormir com a filha e quando a filha acordou em vez da mãe estava uma cobra que logo de seguida se transformou na mãe outra vez (...) parece que a própria filha é que contou essa história aos familiares quando saiu do quarto acorrer (...) claro que pode ser apenas imaginação fértil de uma criança africana mais também pode ser verdade (...) aqui é assim, nunca se sabe no que acreditar (...) e se pensares bem o feitiço talvez não seja esse mundo fantasioso e místico que as pessoas imaginam mais coisas más que fazemos uns aos outros ... Sim a maior parte das pessoas que cresceu aqui sabe que se quer feitiçar alguém ou ganhar riqueza ou outras coisas de forma rápida deve procurar o ehumbo do Soba Grande na Chibia é lá que o povo recorre e dizem que também podes ir em alguns outros municípios como o Quipungo e Gambos ... Olha quando a coisa aperta a pessoa pensa em tudo e mais alguma coisa ... mais felizmente nunca cheguei a tanto (...) penso sempre em lutar com fé e trabalho ... Essa pergunta faz-me lembrar a minha esposa quando estávamos muito mal ... foi uma época muito difícil as vezes faltava até refeições em casa (...) .minha esposa para afogar a dor resultante da fome e da miséria entrou para igreja universal nessa igreja faziam uma ritual que chamavam fogueira santa e os crentes que participam deviam trazer dinheiro cada crente trazia o dinheiro de acordo com o seu propósito e haviam propósitos de mil a um milhão de Kuanzas (...) todo o dinheiro que tínhamos em casa que já era pouco minha esposa levou para fogueira santa (...) a dificuldade que passamos foi tanta naquele ano que parece que as orações dela tinham sido escutadas pelo próprio diabo (...) foi preciso muito luta (...) hoje ela deixou a igreja universal e como eu sabe que a única coisa que pode mudar a nossa vida é o nosso trabalho a nossa força para trabalhar e nada mais ...

	Ao médico tradicional propriamente dito nunca foi mais minha mulher compra muitos desses paus e folhas que vendem na rua e agora também naquela ervanária que fica lá para os lados da N`gola para tratar as crianças ela e até eu quando são doenças pontuais como caso de tosses e diarreias ela mesma trata ... (...). Não uso nada por enquanto ando mesmo assim com fé nós homens e acreditando que apesar de tudo ainda sou boa pessoa não há motivos para alguém ser tão mau assim comigo ... que não deve não teme.
E13 - vendedores de material elétrico	Todos dias aparece alguém à acusar alguém de feiticeiro aqui mesmo no João se não acusa diretamente fala com outra pessoa (...) os feiticeiros e as feiticeiras andam mesmo por ai no nosso meio (...) temos que estar atentos ... É impossível não acreditar lá minha terra essas coisas são levadas muito a sério não é como aqui, lá essas coisas trazem grandes desgraças ou também se cumprires podes ganhar muita coisa depende de você e dá tua coragem ... Ouvi falar de um Lugar na Chibia e outro nos Gambos ... Essas coisas não faço, mas na minha família tem gente que já procurou feiticeiro conheço alguns que procuraram feitiço uns não lhes correu bem, mas outros se safaram e até agora andam a pagar (...). Nada essas coisas não ... meu sangue é muito fraco não dá para essas coisas ... (..) mas é algo serio que existe e muita gente faz por isso é mesmo muito necessário proteção muitas pessoas não se protegem por isso a sua vida cai na desgraça até parece que todas as coisas correm mal (...) eu quando nasce a minha mãe me amarrou uma corda na cintura feita especialmente para me proteger (...) por isso ainda estou aqui viva e com energia para trabalhar (...) desde que me lembro nunca fiquei doente (...) nunca precisei de ir ao hospital (...) as doenças eram mesmo só paludismo ou diarreia (...) por isso uso sempre a minha proteção (...) não deixo de usar (...) no ano passado nos meses de janeiro e fevereiro a minha proteção tinha perdido (...) procurei muito mais não encontrei (...) nesse tempo passei mal, foi um tempo difícil (...) as minhas filhas não paravam de ficar doente e eu não tinha como vir vender (...) estava sempre a pedir favores (...) porque fiquei quase sem negócio, o dinheiro desapareceu se não fosse pelo meu irmão mais velho (...) parece íamos morrer de fome ... por isso uso minha proteção contra a inveja e as desgraças da vida ...” Eu já sofri feitiço mais de uma vez a primeira vez fiquei muito doente quase morri (...) era muito nova ... era criança ... a família de casa (...) conta que foi um tio irmão do meu pai ele sempre vivia a ... matar os sobrinhos para poder (...) ter dinheiro fácil (...) ele comeu muitos sobrinhos até (...) o filho

	mais velho ele comeu (...) morreu quando tinha quinze anos ... eu graças a Deus sobrevivi mais fiquei sempre com problemas na perna direita (...) estas a ver ... essa minha perna não se vê muito bem (...) só mesmo se olhares com muita atenção é mais pequena que a perna esquerda (...) aqui mesmo na praça a situação que passei também não foi fácil ... os clientes me fugiam o dinheiro que ganhava ... não comprava nada só desaparecia ...(...) outras vezes nem conseguia encontrar ... guardava no pano quando olhava para tirar (...) dar troco nas clientes, wabwuila chá (expressão utilizada para exprimir surpresa por um acontecimento inesperado) o dinheiro foi (...) até hoje não sei quem me colocou feitiço (...) até mesmo o adivinho onde foi para me tratar (...) disse que o feitiço que me puseram era muito forte (...) porque nem mesmo ele conseguia saber quem meteu (...)... ele disse que era alguém que vendia mesmo aqui no mercado (...) alguém que eu conhecia e que eu gostava e confiava ... mais disse que não era a minha amiga (...) era outra pessoa que não conseguia ver quem era (...) mais que podia me ajudar a se tratar até ficar boa ... Já fiz tratamento no médico tradicional tem doença que no hospital não cura por exemplo a mina tradicional não adianta procurar médico no hospital vais morrer ... a única pessoa que pode te curar é o curandeiro ele é o único que conhece as ervas os remédios só ele ... “Não tenho nada agora dantes tinha (...) tirei por um tempo porque precisei de retirar ..., mas assim que poder (...) quero arranjar forma de lutar contra o mau olhado ... (...) a inveja quero voltar a ter proteção ...”
E14 - vendedor de medicamentos da indústria farmacêutica	Uma pessoa sempre sabe dessas coisas porque os outros te contam falam e você aprende, quando era criança sempre escutava a minha mãe a dizer que o pai do meu pai era um velho feiticeiro e que o melhor era não frequentarmos muito a casa dele (...) quando comecei a ir na escola os colegas falavam que eu era neto do feiticeiro da nossa aldeia ... Penso que nesse mundo tem feitiço e não podemos fazer nada temos de aceitar e se proteger ... Aqui mesmo no Lubango conheço uma moça que foi buscar feitiço para andar com os homens com dinheiro, ela ler não sabe, escrever não sabe, mais à casa dela é uma casa muito grande o carro dela é jipe desses grandes ... você vê mesmo um esta entrar outro esta sair mais não se encontram, se cruzam mais não conseguem se ver, ela, ela ... ela consegue enganar generais ministros, eles não dão conta, cada um ela diz que é só ele e mais ninguém você pode falar que ela tem outro eles não te acreditam, dizem que ela tem cobra (...) de que tipo agora não posso dizer (...) porque nunca vi a tal cobra

	Já ouvi falar de uns lugares na minha terra no N`zeto mais também aqui no Lubango tem o Soba Grande ... Isso não faço ... eu nunca usei nenhum objeto para proteção, eu pertencço a uma igreja protestante (...) a Assembleia de Deus (...) na nossa igreja não adoramos santos nem nenhum tipo de objeto (...) não somos como os católicos que adoram santos (...) por isso não uso nada (...) apenas faço orações todos os dias quando o trabalho começa e quando o trabalho termina (...) também costumo a frequentar cultos especiais na nossa igreja (...) o nosso pastor sempre faz cultos especiais para ajudar (...) nos negócios e também com outros problemas do dia-a-dia (...) mais também costumo mesmo marcar com ele para ele fazer uma oração especial para que o meu negócio (...) ande bem ...” Isso também não faço seria muito perigoso ... (...) nunca pensei fazer essas coisas feitiço não é de Deus é muito perigoso podes morrer, tem sempre um dia que o diabo vem te cobrar por todas as coisas que ganhaste e se não conseguires pagar (...) ele te leva é assim (...) já vi muita gente que se perdeu por causa dessas coisas ... No médico tradicional já foi mesmo aqui no João tenho uma senhora que sempre que estou doente ela é que me trata ... Não tenho estou a espera quando for na minha terra vou ver se consigo alguma proteção nesse negócio com os fiscais sempre a tua traz é preciso ... aqui nunca se sabe quando a desgraça esta a espreita precisas de proteção ... eu vou buscar a minha ... preciso fechar o corpo contra todas as coisas mais doenças, feitiço ... porque a vida é muito difícil e sem proteção fica ainda pior ... (...) todos os dias ...
E15 vendedora de medicamentos tradicionais	Sou curandeira, os medicamentos tradicionais sempre têm dois lados um lado que cura e um lado que prejudica faz mal para as pessoas ... eu curo e não aceito usar as plantas para fazer mal, mais tem aqueles curandeiros que usam as plantas, os paus as ervas e as folhas da mata para a maldade (...) esses são os tais feiticeiros que trazem a maldade no mundo ... (...). Acredito! porque muita gente mi procura para fazer feitiço eu respondo sempre que sou sei curar e não sei fazer outras coisas ... Dizem que nos Gambos e nas províncias do Norte o feitiço é muito sempre acontece ... mais em kaluquembe também têm muito a minha mãe e a minha avó sempre falavam para não procurar o diabo nas plantas e nos paus ... Não sei, mas sempre uso o pau que da boa sorte mais isso não é feitiço porque qualquer um pode fazer queima o pau na ponta e deixa a tal fumo entrar na casa e nas coisas que você vai vender (...) é isso que faço todos os dias quando acordo ...

	Eu sou curandeira tenho de ser a primeira a usar os remédios, uso para mi e para as minhas crianças e o meu marido também todos quando estão doentes eu é que lhes trato ...(...). Isso que estou a te contar é segredo não se fala (...) mais eu uso um saquinho pequeno com paus e ervas contra o mau olhado amarrado na barriga ... muitas crianças quando são criancinhas lhes colocamos, nelas uma corda feita dos troncos da arvore para proteção ... essa proteção que tenho não é para as crianças mais uso do mesmo jeito ... para ninguém ver fica escondida ... debaixo da roupa ... a filha sabe que na nossa terra (...) temos de lutar contra o mal para (...) ter um pouco de descanso ...

Aida Neusa Gomes Nelson

**Anexo 14 transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao atual
administrador do mercado João de Almeida**

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrador do Mercado João de Almeida

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida	
A responde a quem enquanto administrador do Mercado João de Almeida? Nomeação	
Entrevistados	Transcrição
E.1 1º administrador	Eu sempre trabalhei aqui na praça do João, quando foi desmobilizado das FPLA, eu fiquei sem emprego, em 1992 não sabia o que fazer estava a ficar desesperado, faz agora muitos anos desde que me lembro, o João não era o que é hoje, desde 1994, que trabalho aqui nesta praça, sempre foi honesto, nunca enganei nem clientes nem outros vendedores sempre tentei fazer todo como deve ser feito, as pessoas aqui começaram a me respeitar, a confiar na minha pessoa, sempre que alguém tinha um problema aqui na praça eu me disponibilizava para resolver e os outros vendedores recorriam a mi com frequência, para ajudar a resolver os seus problemas era algo muito frequente, até que mesmo sem dar conta acabei por ser uma espécie de responsável da praça, eu não tinha o cargo de chefe da praça mas os outros vendedores diziam que eu era o chefe, foi algo que aconteceu naturalmente, em 1998, o Administração Municipal do Lubango. Resolveu que tinha de intervir na praça do João, o mercado estava muito grande, descontrolado, cada um fazia as coisas livremente seguindo a natureza da vida. No João as coisas não estavam bem era muito desorganizado, todos vendíamos onde dava, cada um chegava e ocupava o seu lugar, não importa se estas a vender carne ou roupa, tinha ainda o problema da recolha do lixo, a delinquência, os gatunos eram demais, podias ser assaltado sem mesmo dares conta, e não tínhamos na praça uma esquadra da policia. A administração municipal resolveu criar a administração do mercado, seguindo o modelo das administrações dos mercados de Luanda, acho que a nível nacional, se resolveu intervir em todas as praças do país, principalmente as grandes praças. Foi então que me chamaram na administração municipal do Lubango, quem me chamou foi a chefe dos assuntos económicos, ela perguntou se eu queria ser administrador do mercado, eu disse que sim, depois o administrador municipal do Lubango fez a minha nomeação. Todo que eu faço, tenho de reportar ao chefe de repartição dos assuntos económicos e

		ele é que vai informar ao administrador. Assim eu raramente falo com o administrador municipal eu falo mesmo é com a chefe de repartição dos assuntos económicos ela é que me informa sobre todo que devo fazer é resolver de acordo com as regras da administração e eu lhe informo de todas as situações que ocorrem na praça.
E.2. administrador	Actual	Foi nomeado por sua excelência o administrador municipal do Lubango, é ele quem tem o poder para nomear os administradores dos mercados é uma regra estabelecida, acho que existe mesmo um decreto que obriga os administradores municipais a nomearem os administradores dos mercados, porque é assim que acontece a nível nacional. Todos os municípios que conheço, o administrador do mercado foi nomeado pelo administrador municipal ... aqui no município do Lubango é assim mais se fores para outros municípios aqui mesmo dentro da província como por exemplo o município da Jamba, Kaluquembe, Kakula, Kilengues verás que quem nomeia é o administrador municipal.

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao atual administrado do Mercado João de Almeida		
Funções e obrigações enquanto administrador do mercado		
E.1º Administrador		Eu faço de todo um pouco, desde manhã que venho trabalhar até tarde, eu praticamente faço um bocado de todo, o trabalho é muito até demais, não dá para não fazer, mesmo as coisas simples eu resolvo. Enquanto administrador do mercado eu tento fazer o que administração municipal orienta, eu resolvo os conflitos entre os vendedores, e faço a ponte entre os vendedores e administração. É assim se os vendedores estão a reclamar de algum problema que deve ser resolvido pela administração municipal eles falam comigo e eu comunico a chefe de repartição que comunica no administrador para que o problema tenha solução, eu faço o cadastramento dos vendedores ou melhor mando fazer, controlo a cobrança das taxas de ocupação de espaço, dos vendedores fixos e dos vendedores que não vendem todos os dias, faço a cobrança das taxas dos contentores, dos armazéns, e das lojas de prestação de serviços barbearias, salão de beleza, cantinas de venda de comida ou restaurante, quando um vendedor quer um lugar fixo, eu é que autorizo a entrega do lugar ou do espaço, e faço o cadastramento desse vendedor, fiscalizo a

	organização da praça, a higiene, e muitos outros problemas que possam surgir. Faço de todo um pouco como disse
E.2 Actual administrador	Tenho a função de fazer a ligação entre os vendedores do mercado do João que são representados por uma comissão de vendedores e a Administração municipal, é também minha obrigação cuidar dos problemas que surgem no mercado e encaminhá-los para os devidos órgãos para serem resolvidos, tenho a obrigação de garantir a fiscalização do mercado, verificar se as cotas estão a ser pagas se os vendedores estão a cumprir com as regras de saneamento e higiene pública, se os vendedores que vendem produtos alimentares carnes peixes cumprem com os requisitos obrigatórios para a venda destes produtos, é minha obrigação cobrar as taxas de ocupação de espaço e entregar este dinheiro a chefe dos serviços económicos da administração municipal e ao secretário, tenho de velar pelo cadastramento dos vendedores e pela entrega de espaços de venda, garantir que ninguém ultrapasse os limites que foram estabelecidos para o espaço de venda de mercadorias ... fiscalizar contentores armazéns e paga-já. Tudo isso é feito com ajuda de uma equipe previamente preparada pertencente a administração do mercado ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrador do Mercado João de Almeida	
Obrigações dos vendedores perante a administração do mercado?	
E.1º Administrador	Os vendedores tem poucas obrigações ainda assim muitos não são capazes de cumprir, gostam de fugir as responsabilidades, e a praça é muito grande e difícil de controlar, mesmo com os fiscais a circular todos os dias é difícil, a praça do João tem outras praças que pertencem a pessoas particulares como o quintalão da dona Sara, ou outras praças que ficam dentro dos quintais das pessoas que vivem aqui nos arredores do mercado, muitas casas transformaram os seus quintais em mercado. Basicamente, eles têm a obrigação de pagar a taxa de ocupação de espaço, eles são obrigados a pagar uma taxa mensal se forem vendedores fixos e uma taxa diária se forem vendedores ambulantes é conforme, a situação de cada vendedor, também devem manter os

	seus lugares limpos e organizados, evitar vender produtos que são proibidos serem vendidos na praça pelo ministério da saúde, cumprir as regras de higiene e saneamento publico principalmente os vendedores de animais e carnes e peixe, eles devem sempre levar os seus artigos para serem inspecionados por um responsável da saúde publica que trabalha aqui, na praça.
E.2 Actual administrador	Os vendedores tem a obrigação de velar pela higiene dos seus locais de venda, barracas, lugares ao ar livre, restaurantes, cafés, cantinas, contentores ou paga-jas, têm a obrigação de vender produtos dentro do prazo e que cumprem as regras para preservação da saúde pública, têm a obrigação de fazer o seu cadastramento na administração do mercado, caso sejam vendedores itinerantes estes devem comunicar sempre que querem vender e pagar a taxa de ocupação diária de espaço de venda, são obrigados a não vender produtos contrabandeados ou de origem duvidosa e devem comunicar ou informar as autoridades sempre que verificarem uma situação de infração ... devem também informar que tipo de mercadorias pretendem vender para poderem ser enquadrados nos devidos lugares ... a cada vendedor é atribuído um local de venda de mercadoria permanente ou diário de acordo com o tipo de mercadoria que o mesmo pretende comercializar, o mercado esta organizado por tipo de mercadoria.

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida

4. Procedimentos devem ser cumpridos para se ser vendedor do mercado

E.1º Administrador	procedimentos, regras? quer dizer, não tem muitas regras para seguir, basta a pessoa que quer vender se dirigir até a administração do mercado, e solicitar um espaço de acordo com o produto que quer vender e também de acordo com o tipo de vendedor que quer ser, vendedor fixo ou não fixo, tem de trazer um documento de identificação para ser cadastrado, B.I, ou Cédula, em alguns casos aceitamos o cartão de eleitor provisoriamente, até conseguir tratar o bilhete de identidade ou a cédula ou certidão de nascimento. Não é nada muito complicado ... mais uma grande parte dos vendedores talvez 50% ou mais vem vender sem procurar os serviços da administração principalmente os vendedores que não são fixos, chegam procuram um lugar e vendem, quando o fiscal passa fogem,

	a praça é grande não da para controlar todos e os fiscais são poucos, mas mesmo assim continuamos a trabalhar apesar das muitas dificuldades.
E.2 Actual administrador	É muito simples ser vendedor do mercado basta fazer uma manifestação de interesse, informar o tipo de mercadoria que pretende vender, trazer um documento de identificação para fazer o cadastramento. Depois disso, é atribuído o local de venda ao vendedor e este passa a pagar uma taxa mensal de ocupação de espaço de venda ... nada complicado, basta quer ser vendedor ... o complicado é que pela grande procura muitas vezes não temos logo lugares para atribuir aos vendedores que solicitam ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida

5. Alteração que mercado sofreu desde a altura em que foi criado até a data

E.1º Administrador	Desde o início mesmo ou desde que administração municipal, passou a intervir? Bom muita coisa mudou dantes era apenas uma pequena pracinha com um pequeno número de vendedores, aqui só se vendias pequenas coisas a retalho, como óleo, sabão, fosforo, fardo, os produtos da agricultura, eram pessoas que vendiam pequenas coisas para sobreviver a falta de condições, para não ficar sem trabalhar, hoje aqui no João temos mais de cinco seis mil vendedores, cada um com um objetivo diferente, hoje no João temos armazéns, lojas, restaurantes, temos pessoas que ganham muito dinheiro, pessoas com uma boa condição de vida, aqui no João agora todos estão presentes ricos e pobres vendem e compram aqui no mercado. Com ajuda da administração hoje o mercado está mais organizado, hoje já não se vendem os produtos em qualquer lugar, as carnes vendem no seu próprio lugar, agora temos talhos, peixarias temos tudo organizado. Desde que a administração começou a intervir os vendedores passaram a ser organizados de acordo com os produtos vendido, os artigos vendidos ... também agora temos a recolha do lixo, segunda-feira ninguém vende porque passou a ser dia de limpeza da praça, dantes o lixo não era recolhido agora temos recolha do lixo pelo menos uma vez ou outra, falha mais temos, também dantes ninguém pagava nada agora todos tem de pagar uma taxa, todos tem de contribuir mesmo com pouco, temos agora uma administração do mercado com uma estrutura própria, dantes não tinha nada disse,

	até temos uma esquadra da policia aqui dentro do mercado, dantes todos vendíamos ao ar livre agora temos no mercado barracas cobertas com chapas, o mercado do João esta muito diferente, mas também esta mais difícil de administrar, esta muito cheio aqui todo se vende, ainda continua muito desorganizado é preciso resolver esse problema, já não tem espaço mas os vendedores continuam a aumentar ... na verdade tem uma grande parte do mercado do João que administração não consegue controlar, por exemplo os vendedores da lixeira esses não pagam nada chegam e vendem, não conseguimos cobrar quando vamos para cobrar os vendedores fogem quando saímos voltam ... que a administração construi, que tem lojas, restaurantes bancos, bancadas com cobertura, tem casa de banho, tem armazéns ... até tem uma creche e tem o mercado de construção dirigida nesse mercado o estado deu
E.2 Actual administrador	Eu não conhecia o mercado, na altura em que este foi criado, apenas tenho escutado algumas informações sobre o que o mercado era e o que o mercado é hoje, penso que uma das maiores transformações ou mudanças tem haver com a dimensão do mercado dantes dizem que era um pequeno algumerado de vendedores de produtos alimentares e de higiene domestica que vendiam nas proximidades da rotunda do João de Almeida, hoje temos dificuldades de saber quantos vendedores o mercado alberga diariamente, outra diferença tem haver com o tipo de vendedores dantes só as pessoas com grandes dificuldades económicas vendiam no mercado, hoje temos pessoas de todos os tipos, ricos pobres todos estão cá a vender a sua mercadoria de uma forma ou de outra, podemos falar ainda da organização hoje com a administração do mercado a funcionar temos uma certa organização ainda que esta muitas vezes parece insuficiente, temos uma comissão de vendedores, temos casas de banho, e o próprio mercado que hoje se encontra organizado segundo o tipo de mercadoria ... e clara temos também a cobrança de uma taxa de ocupação de espaço de venda que dantes não era cobrada ... ainda quanto aos espaços de venda hoje temos armazéns, contentores e outros espaços comerciais que também pertencem ao mercado devidamente identificados e que pagam os seus impostos ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida

1. 6. regras criadas pela administração para o funcionamento do mercado	
E.1º Administrador	Administração criou algumas regras, por exemplo a entrada de mercadorias é feita sempre na terça-feira, logo pela manhã, segunda-feira é dia de limpeza, todos os vendedores devem se dirigir a administração municipal para o seu devido cadastramento, todos os vendedores devem pagar uma taxa, o mercado não tem hora de abrir nem de fechar, mais todos os armazéns e serviços podem abrir a partir das horas, é proibida a venda de medicamentos no mercado, os vendedores de carne só podem vender a carne depois de ser devidamente inspecionada, os animais vendidos vivos também, todos os vendedores devem se responsabilizar pela higiene do seu local de venda, qualquer problema que exista entre os vendedores deve ser comunicado ao administrador do mercado.
E.2 Actual administrador	As regras! Não são muitas, criaram-se muito poucas regras, trata-se de um mercado informal que não foi criado pela administração, administração apenas introduziu-se no mercado na tentativa de criar uma certa ordem e garantir a segurança dos vendedores, aqui neste tipo de mercado muitas regras podem ser vistas como por fim a alguma liberdade, mais vejamos (...) a administração municipal estabeleceu um horário de funcionamento, os vendedores podem vender todos os dias das 6h00 da manhã às 19h00 desde que esteja claro, o mercado fecha as segundas-feiras para limpeza os restantes dias o mercado funciona normalmente inclusive no domingo, a administração proibiu a venda de carnes e peixes em qualquer local do mercado agora existe um local específica para venda de cada produto de acordo com as suas características, proibiu a venda de mercadorias cujo mercado não oferece condições de conservação como e o caso dos medicamentos, embora ainda existam vendedores de medicamentos clandestinos ... o cadastramento obrigatório para obtenção de um local de venda de acordo com a mercadoria que pretende vender embora muitos vendedores não cumprem com tal medida, cada vendedor tem direito de ocupar apenas o local que lhe foi previamente atribuído, ninguém deve ocupar um lugar que não é seu ainda que o mesmo esteja livre ... é proibido a venda de animais selvagens assim como a sua carne ... a administração proíbe também a fixação de vendedores nas vias de circulação de carros e pessoas essa regra é violada sempre pelos vendedores itinerantes e pelos vendedores ambulantes também, estes vendedores procuram as vias de circulação de pessoas e carros porque acreditam que desta

	maneira têm um acesso mais rápido a clientela ... é proibido defecar ou fazer as necessidades básicas ao ar livre nas proximidades do mercado, o uso das casas de banho é obrigatório. Um grande número de vendedor não cumpre esta regra principalmente os vendedores mais carenciados, vendedores de pequenas quantidades de produtos estes preferem procurar um local ao ar livre para não terem de pagar a taxa de uso das casas de banho, é proibido deitar lixo nas proximidades do mercado ou no chão existe um local próprio para a colocação de lixo... que a maior parte dos vendedores não cadastrado faz questão de ignorar mesmo correndo o risco de ser-lhe aplicado uma sansão.

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida

7. mudanças de regras desde a sua criação até a data atual. Se sim porquê que mudaram

E.1º Administrador	A principal regra do mercado eu acho que é cada um procurar vender ao máximo as suas mercadorias, respeitando os outros que também estão a vender, isso não mudou ainda hoje continua a ser assim. As regras criadas pela administração não mudaram continuam as mesmas regras, a única diferença é que dantes poucos ou quase ninguém cumpria com as regras, agora pelo menos uns seis mil vendedores tentam cumprir mais ou menos, se não todas, pelo menos algumas regras, por exemplo dantes cada um chegava ocupava um lugar fazia a sua barraca e vendia, agora muitos antes de vender procuram a administração para lhes ceder um espaço de venda, e fazer a construção dirigida da sua barraca, isso é uma mudança. De resto as regras da administração em relação ao mercado são sempre as mesmas. Mesmo o horário de funcionamento, o horário continua o mesmo, mas nesse tipo de mercado não dá para ter muitas regras, aqui é preciso que as pessoas se sintam um pouco com liberdade. Muitas regras, muitas exigências fazem com que os vendedores procurem outro local e façam outro mercado, é complicado essa coisa das regras, bom dantes os vendedores que não possuíam uma barraca ou um lugar fixo não pagavam a taxa de ocupação de espaço de venda, agora já pagam, mesmo que venham vender apenas por um dia pagam a taxa correspondente aquele dia, porque também fazem lixo e ocupam espaço, isso é algo que mudou é uma coisa importante, deixa ver as regras sempre mudam, acho que o objetivo é melhorar a vida dos vendedores, regras relativas a limpeza ocupação do espaço, e produtos de venda proibida, ou produtos que

	só podem ser vendidos depois de inspecionados, existem desde que administração se fixou no mercado. As regras embora não tenham mudado muito, agora a uma boa parte dos vendedores que cumpri com as regras, isso porque hoje em dia a fiscalização do mercado esta a ser feita com maior rigor e com mais frequência, dantes os fiscais vinham uma vez ou outra agora estão sempre aqui mais de duas ou três vezes por semana, os fiscais estão sempre por aqui ... então não tem como não existir maior cumprimento das regras
E.2 Actual administrador	Dantes não existiam regras cada um fazia as coisas como bem pretendia, hoje existem regras as regras criadas são as mesmas desde que a administração começou a trabalhar no mercado a única diferença é que hoje existe um maior número de pessoas a cumprir estas regras e com a consciência de que as regras são importantes para o bom funcionamento do mercado, hoje se cumpri mais do que anteriormente ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida	
8. Comportamentos não são permitidos no mercado	
E.1º Administrador	É complicado, isso é um mercado informal, fica difícil dizer que comportamento não são permitidos, porque no geral tem haver com a boa maneira de conviver com os outros, por exemplo não é permitido ocupar um lugar fixo que pertence a outro vendedor ou que não seja seu, por norma a administração proíbe a venda de medicamentos ao ar livre, a exposição de medicamentos ao sol, ao vento sem condições de conservação é um atentado a saúde publica, é proibido vender produtos de origem duvidosa, contrabandeados, é proibido vender carne, peixe sem que estes produtos sejam inspecionados por um fiscal da saúde em fim, não é permitido vender produtos fora do prazo, mais deixa-me dizer que nem sempre os vendedores seguem as regras quem compra no mercado tem de estar muito atento porque existe sempre quem não respeita as regras ...
E.2 Actual administrador	É proibido aliciar um cliente que não se dirige para o seu local de venda ou se dirige para o local de venda do vendedor ao seu lado, esta proibição ressaltou de um grande número de lutas que surgiam entre vendedores que acusavam-se mutuamente de estarem a roubar os clientes uns dos outros, é proibido deitar lixo no local de venda, fazer necessidades maiores e menores no local de vende, é proibido roubar a mercadoria de outro vendedor, bisbilhotar a mercadoria do

	outro é proibido vender produtos fora de prazo e de venda proibida ... basicamente é proibido ter comportamentos que incentivem uma má convivência entre os vendedores e causem confusão ... é proibido não respeitar as regras de uma convivência saudável entre quem vende no mercado ... como por exemplo vender no local de circulação causa muitos transtornos para clientes e vendedores ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida	
9. Se vendedores não cumprem com as regras da administração do mercado o que acontece	
E.1º Administrador	: Normalmente quem não cumpri é punido de acordo com o tipo de regra que deixou de cumprir, por exemplo se um vendedor ocupa um lugar que não é seu, isso é um problema que administração do mercado resolve, obrigando o vendedor invasor a ceder o lugar ao seu legítimo dono, e esse acaba por ser proibido de vender durante algum tempo um ano talvez ... mais pode pedir desculpa pagar uma multa e solicitar um lugar para si, nesse caso ele tinha de agir de boa fé, mais se vender medicamentos ou produtos caducados então isso torna-se um caso de policia e ai a policia aplica uma pena já estabelecida na lei, alguns vendedores de produtos de venda proibida ou de produtos contrabandeado acabam mesmo na cadeia cumprem pena de prisão ... já tivemos vários casos de vendedores de medicamentos de origem duvidosa que acabaram na cadeia primeiro porque é proibido vender medicamentos na praça segundo porque esses medicamentos são de origem duvidosa ... existem também aquelas situações em que apenas se adverte o vendedor porque muitos são mesmo desenformados fazem as coisas porque não conhecem as regras ...
E.2 Actual administrador	Quando se trata de comportamentos que violem o código civil como é o caso do roubo ou furto, ou ainda quando existe uma discussão descontrolada que chega a agressão física, ou a venda de produtos proibidos ou caducados chamamos a policia, são casos de policia e é a policia quem determina o tipo de pena segundo a infração, quando se trata de pequenos litígios tentamos resolver aqui mesmo dentro do mercado tentamos moderar de maneira a não prejudicar os vendedores em casos extremos o vendedor perde o direito de vender a sua mercadoria no mercado ... ficando sem o seu lugar de venda ou banca

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao actual administrado do Mercado João de Almeida

10. Número de pessoas que trabalha por conta própria e de pessoas que trabalha por conta de outrem?

E.1º Administrador	Mãe! isso é difícil de responder aqui no mercado ninguém nunca se preocupou com aqueles trabalhadores que não trabalham por conta própria, os ajudantes esses ninguém nunca contabilizou, é agora que começamos a registar os vendedores, apenas cadastramos os vendedores quando estes entregam documentos a solicitar um lugar de venda, barraca contentor, cantina ou restaurante, ou um lugar ao ar livre para venda fixa ... agora isso de saber se trabalha por conta outrem ... isso ainda não fizemos ... sabe-se apenas que de momento temos mais de seis mil vendedores castrados estes tem o seu próprio negócio e que existem também mais de seis mil vendedores que não estão cadastrados apenas utilizam o mercado sem dar satisfação a ninguém acredito que esse grupo é maior do que o grupo que se regista na administração ...
E.2 Actual administrador	Honestamente não faço a mínima ideia, na realidade nunca procuramos fazer essa diferenciação entre trabalhadores por conta própria e trabalhadores por conta de outrem, aqui contamos a penas o número de vendedores tendo em atenção o número de vendedores que fazem o cadastramento é esses são sempre proprietários da mercadoria que vendem, os que trabalham por conta de outrem são os chamados ajudantes, a maioria não tem contrato mais recebe um salario mensal ... grande parte dos ajudantes se não mesmo a maioria são familiares ou parentes e a renumeração destes nem sempre é paga em dinheiro, alguns não recebem nada estão apenas a contribuir para ajudar a família a sobreviver ... infelizmente não temos esses dados ... na verdade agora também estou curioso em saber é um trabalho que vamos tentar fazer daqui para frente ... nos só contamos os proprietários e esses são mais de sete mil vendedores mais existe um número igual ou superior que não esta cadastrado e também vende aqui no mercado ... temos muitas dificuldades em saber ao certo a quantidade de vendedores que temos ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao atual administrado do Mercado João de Almeida

11. Aumento ou diminuição do número de pessoas que trabalha por conta própria aumentou ou diminuiu. Se sim são as razões e quais são as consequências.

E.1º Administrador	como falei anteriormente ainda não fazemos esse diferença entre vendedor por conta própria e vendedor por conta de outrem, o que posso dizer é que o número de vendedores ao longo dos anos aumentou muito, hoje o mercado não tem espaço nem para andar a vontade e o número de mercados que estão associados ao João também aumentou então penso que os vendedores no geral aumentaram muito não importa se trabalham por conta própria ou não ... esse aumento aconteceu porque as pessoas das aldeais, das comunas estão todas a vir para a cidade desde o tempo da guerra, a guerra já acabou mais as pessoas continuam a procurar as cidades porque nas comunas, nos municípios não tem quase nada ... não tem emprego, não tem boas escolas ... ainda tem a questão da seca, a chuva esta muito irregular hora chove hora não chove ... os jovens gostam da cidade é na cidade onde procuram ganhar um pouco de dinheiro ... eu penso que são esses os motivos do aumento de vendedores imagina não tem estudo, não sabes fazer nada na tua comuna não tem nada para fazer ... só resta vender, ser vendedor é o que resta para fazer ...
E.2 Atual administrador	Posso apenas responder que o número de vendedores no geral aumento de forma bastante significativa, não tem comparação com os anos em que o mercado começou a trabalhar, mesmo se fizermos uma comparação entre o número de vendedores entre 2015 e 2019 vamos ver que em 2019 o número é consideravelmente muito maior, creio que esse aumento se deve a crise económica que o país atravessa, a desvalorização da moeda, mais também a diferença de vida que existe entre o campo e a cidade, no campo a muito pouco para oferecer aos seus habitantes principalmente os jovens que são uma grande parte da população, no campo não formação condigna, não a lazer moderno cinema shopping , internet essas coisas que os jovens hoje procuram, mais também devido épocas prolongadas de seca que não param de causar a fome e muita desgraça nas populações do campo que vivem da agricultura ... as pessoas do campo perdem tudo com a seca procuram a cidade e como não sabem fazer nada, não possuem uma profissão jogam-se no mercado informal para vender o que conseguem ... a verdade é que já não a espaço no mercado, hoje todos são vendedores de alguma coisa, não sei se um dia conseguiremos controlar tanta gente a vender, é muito complicado, não é possível ter um mercado que albergue todos os vendedores existentes e ainda os que vão surgindo ... a

	desorganização cresce a cada dia, os furtos a venda de produtos ilegais e contrabandeados é difícil porque o mercado não tem limites e não temos pessoal suficiente para controlar uma área tão vasta ... muitos ficam fora do controle da administração do mercado, hoje o mercado tem sub-mercados que ficam dentro do mercado e na suas áreas vizinhas que pertencem a particulares que vivem em casas próximas e cedem o seu quintal para vendedores que lhes pagam a mesma taxa que pagariam na administração do mercado e ninguém consegue fazer nada porque não existe espaço suficiente para todos, daí a administração municipal estar a tentar mudar o mercado do João para uma área muito vasta localizada nas proximidades do rio , mais os vendedores não estão despostos a ir para esse local e deixar o mercado do João para além de estarem habituados, o local escolhido pela administração fica muito distante da cidade e consequentemente dos clientes ...

Transcrição das entrevistas aplicadas ao primeiro e ao atual administrado do Mercado João de Almeida	
12.Relação entre os vendedores fixos do mercado informal e os vendedores ambulantes/Zungueiras?	
E.1º Administrador	: Relação, quer dizer se existe alguma ligação seja qual for, bom, não sei se vou responder o que pretende mais normalmente as Zungueiras compram o que vendem aqui mesmo nos armazéns do mercado ou nos contentores, compram a grosso e vedem a retalho, por outro lado muitas vezes as zungueiras trabalham por conta de outrem, por exemplo alguém com um lugar fixo tem muita mercadoria para despachar pede a uma das vendedores ambulantes para lhe vender a mercadoria, em troca esta recebe um pagamento pela quantidade de produto vendido, o que acontece também e a vendedora ambulante muitas vezes tirar o seu dinheiro ou lucro no aumento do preço da mercadoria ... a dona da mercadoria diz por exemplo vende cada blusa do fardo a 700 kzs ela em vez de 700 faz a 900 ou a 1000 kz tirando daí seu sustento, penso que essa é uma das relações, muitas vezes as zungueiras que vendem os produtos das vendedoras fixas são parentes ou mesmo vizinhas ou ainda frequentam uma igreja comum porque para que isso aconteça é necessário uma relação de muita confiança entre a vendedora ambulante e a vendedora fixa, sem essa confiança essa relação difícil mente acontece ... mais a maior parte das vendedores ambulantes trabalha por conta própria revendendo produtos que compra a grosso nos armazéns ... principalmente bens de primeira necessidade ...

E.2 Atual administrador	É muito normal encontramos zungueiras ou vendedoras ambulantes a vender as mercadorias de uma vendedora fixa, elas recebem um pagamento pelo produto vendido em alguns casos a dona da mercadoria estipula um preço e a vendedora ambulante aumenta o preço da mercadoria de reforma a retirar de cada produto de venda uma margem maior de lucro que fica na sua posse. É como se fosse o seu salário, recebido por comissão de venda ... também em alguns casos existe alguma relação de familiaridade ... elas podem ser parentes, vizinhas, amigas e as vezes pertencerem a mesma congregação religiosa. Quando uma vendedora ambulante trabalha por conta de uma vendedora fixa significa que existe entre elas uma grande relação de confiança, devido o elevado risco que as vendedoras fixas correm ao entregarem os seus artigos para vender como por exemplo roubo, extravio da mercadoria, assaltos outras vezes as mercadorias são confiscadas pelos fiscais por venderem em locais impróprios para além da questão mesmo moral a vendedora pode aldrabar que foi roubada ou que teve um acidente isso pode acontecer ... e a única forma de evitar é a relação de confiança ... que elas tem ... as vendedoras ambulantes também zungam produtos dos donos de contentores e armazéns que vendem a grosso e a retalho, estes quando reparam que os clientes no recinto do armazém são poucos ou quando percebem que a data de validade dos produtos esta quase a chegar, melhor a aspirar ... quando os produtos estão quase a caducar eles para não perderem a totalidade do produto entregam a sua mercadoria as vendedoras ambulantes ... zungueiras sob a condição de venderem a mercadoria a um preço que elas consideram ser possível dar algum dinheiro ao dono do contentor ou armazém e ainda tirar um pequeno lucro para o seu sustento ... elas realmente trabalham muito de sol em sol com as crianças nas costas sempre com a bacia na cabeça e o ganho não é assim tanto mais é para muitas a única forma de emprego eu mesmo tenho muitas mulheres da família nesse tipo de venda faz muito tempo até crianças agora também andam nessa vida ... elas para fazer esse trabalho para outros vendedores devem mostrar que são serias e de muita responsabilidade e confiança ninguém da trabalho sem existir confiança ...

13. Tipo de relação laboral existe entre os vendedores por conta própria e os vendedores por conta de outrem?

E.1º Administrador	Bom, sabes que aqui essa coisa dos direitos dos trabalhadores não existe, quem trabalha por conta de outrem ou para o dono do negócio é chamado de ajudante, se for um estranho o que raramente acontece estabelece uma relação de patrão e empregado ou funcionário, recebe um salario semanal ou mensal mais o contrato é apenas verbal entre as partes não existe nada escrito com base na lei geral do trabalho, existe uma negociação verbal que na maior parte dos casos favorece sempre o patrão ele é que dita as regras, o ajudante apenas cumpri, mais quando um ajudante trabalha muito tempo com alguém torna-se praticamente família ou parente porque acaba sendo tratado como filho, sobrinho, aqui a maior parte dos trabalhadores por conta de outrem são familiares ou parentes do patrão ou dono do negócio, o recebem o seu salário, muito raras vezes em dinheiro, normalmente vivem com o dono do negócio que também esta encarregue da sua educação, assim os ajudantes são dependentes social e financeiramente, raras vezes são realmente considerados trabalhadores mesmo aqueles que ajudam a vendem o tempo inteiro, alguns vão a escola de manha e ajudam durante a tarde outros vão a escola a tarde e ajudam logo de manha e existem ainda aqueles que não estudam principalmente os que saem das aldeias para viver com parentes que não se preocupam em colocarlhes na escola, normalmente ainda são crianças ou jovens adultos estas situações ocorrem com muita frequência infelizmente ... é difícil falar numa relação laboral propriamente dita com o cumprimento de todas as regras ... eu nunca tive um ajudante que não fosse da minha família é agora que tenho alguns trabalhadores mais o contrato com eles também é verbal mais eles recebem o seu salário no final do mês como qualquer trabalhador ... nunca fiquei sem pagar salários e também ajudo quando necessitam aqui ninguém faz contrato escrito ... o patrão é dono da mercadoria e o ajudante vende ou ajudar a vender e no fim do mês recebe o seu salário ...
E.2 Atual administrador	Normalmente qui no mercado não se fala de trabalhador por conta de outrem, aqui falamos mais de ajudantes de venda esses ajudantes são quase sempre parentes, relação é de parentesco ... pode até acontecer que não possuem o mesmo sangue mais ainda assim são parentes porque vivem na mesma casa, por exemplo um rapaz que vem de um dos municípios ou de uma comuna chega aqui a procura

	de sobreviver o que ele faz vai procurar emprego numa casa de família que para além de lhe dar trabalho também oferece um lugar para dormir com o tempo as vezes até já não lhe pagam fica da família recebe comida e roupa e pouco mais com sorte encontra alguém que o aconselha a ter uma profissão um ofício ou que lhe ajuda a terminar o ensino básico ou secundário depende muito de que acolhe estes jovens. Mas também tem casos que o ajudante são os filhos que estudam num período e no outro estão a apoiar os seus pais na venda ou ainda sobrinhos filhos de irmãs e primas que como não conseguem aguentar com os encargos da educação dos seus filhos entregam a parentes com a esperança que estes parentes lhes possam dar uma vida melhor ... existem também aqui no mercado algumas meninas que foram enviadas pelas famílias do interior entregues a sua sorte a pessoas estranhas que dizem que só querem ajudar nesses casos quem fica com a rapariga na verdade não tem a intenção de ajudar a rapariga mais a si mesmo e a seus familiares, a rapariga fica a empregada da casa faz de tudo desde cuidar do bebé a ajudar na praça e quem a acolhe não se preocupam com a educação dessa criança porque quase sempre são menores. A única coisa que a vendedora fixa é dar uma pequena quantia mensal de dinheiro nessa rapariga ou rapaz que nunca vai de encontro ao esforço feito pelo trabalho que estes mandam para os seus pais na aldeia, quando os pais não recebem dinheiro reivindicam o regresso dos filhos para suas casas, penso que trabalham para os seus pais é uma condição muito má para as crianças são mesmo exploradas e são muitas hoje em dia nessa condição. Também existem aqueles que trabalham e recebem um salário esses sim têm uma relação empregado patrão mais o contrário é apenas de boca como dizem verbal não existe na da escrito o que não dá muita segurança para esse tipo de trabalhadores podem ser acusados de roubo injustamente, despedidos a qualquer momento não possuem nenhuma proteção ou direitos, isto é um mercado do povo as regras ainda são assim sem nenhuma orientação do estado é complicado aqui ainda cada um faz um bocado como quer mesmo com a administração a pedir para respeitarem as regras, mais nós também nunca chegamos até aí procurar regularizar esses trabalhadores por conta de outrem ainda estamos longe dessa realidade isso só acontece no estado no serviço público aí existe as leis para os trabalhadores bem detalhadas e cada um sabe que tem direito a ter direito aqui não apenas se procura sobreviver cada um faz o melhor que pode ou o pior o importante para quem procura o

	mercado é ganhar dinheiro ter algum trabalho para viver, acho que é isso

Transcrição feita por:
Aida Neusa Gomes Nelson

Anexo 15 Transcrição das b) entrevistas aplicadas aos vendedores do mercado João de Almeida

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Data de chegada e motivos que o levaram a residir no município do Lubango	
Entrevistados	Transcrições
1	Quando estava na tropa costumava a vir cá no Lubango com os outros militares, as vezes para um treinamento outras vezes vínhamos para nos divertir, não tinha ideia que um dia viria para ficar, mais as coisas aconteceram rapidamente quando espantei estava tudo arranjado na minha vida de uma forma que não sei explicar muito bem, mais foi em 2005 que comecei a pensar vir viver aqui no Lubango, nos município onde vivia em Kaluquembe, minha terra e da minha mãe as coisas lá mudaram muito, no tempo do colono trabalhávamos na lavra dos meus pais e daí sai mesmo nos davam para comer, era criança tínhamos muitos problemas o meu pai sempre foi do MPLA, mesmo naquele tempo, já mandava alguns produtos da nossa lavra para as tropas da guerrilha era um homem simples não sabia ler mais sabia o que estava certo, assim sempre tinhas o que comer, com a independência, com a liberdade veio a guerra, eu participei e as coisas que fizemos até nem gosto de pensar, eram outros tempos, a guerra destrui todo no município de kaluquembe não sobrou quase nada, lá existe apenas dor e sofrimento, ainda hoje algumas casas guardam os buracos das balas, a vida lá ficou muito difícil, o salário da tropa era pouco e atrasava muito, com os filhos que eram muitos, não tinha trabalho mesmo procurando isso me fez ver que o melhor era vir fazer a vida aqui no Lubango em 2007, comecei a vir com frequência a procurar um lugar para morar e comecei a ver o que fazer, com a ajuda de um amigo que andávamos juntos na guerra me instalei e aos poucos foi trazendo a família, organizar as coisas, e dar nos miúdos uma maneira deferente de viver, para eles poderem ter estudo e trabalhar em outras coisas, assim talvez posso dizer que cheguei entre 2007 e 2008 aqui no Lubango. Como muita gente fugi os fantasmas da guerra, os familiares que morreram, a destruição e a fome, a falta de procurar trabalho e não encontrar. Não sei mais aqui no Lubango encontras outras coisas que lá não temos, a vida aqui é diferente, as crianças gostam de morar aqui, gostam das coisas da cidade.
2	Conheço muito bem o município de Kaluquembe nasci e passei minha infância naquele município, meus pais viviam muito bem lá durante algum tempo, eu sou de lá mais, mais quando eu e meus irmãos ainda eram jovens meus pais vieram para o Lubango a minha diz que meu pai arranhou um emprego aqui na cidade e foi ficando como tinha sempre de ir nos visitar um dia resolveu que devíamos morar aqui definitivamente e por aqui fiquei, estudei na escola 27 de março, com os meus irmãos, ainda hoje quando vou á Kaluquembe ver as nossas coisas, vejo que viver lá seria muito complicado, praticamente falta de tudo um pouco, a guerra destrui muito aquele lugar, é complicado, tenho lá uma lojinha na casa

	que era de meus pais por isso vou para lá muitas vezes, quem sabe um dia a vida lá seja melhor e eu ainda volte para lá mesmo que for na velhice, o Lubango com certeza oferece muito mais oportunidades, como disse era muito jovem quando vim para cá viver tinha 13 talvez 14 anos, é difícil ter uma data, com certeza minha mãe se lembra devia perguntar um dia desses.
3	Vim do Huambo com doze anos, não me lembro muito bem da data certa mais acho que foi em 2002, 2003, lembro que ainda estávamos no tempo de guerra, as pessoas no Huambo sofriam muito, principalmente as dos municípios, a guerra era muito difícil, praticamente nunca tínhamos o que comer, quando fazíamos colheitas nas lavras as tropas levavam ora da UNITA ora do MPLA, o medo de morrer não passava, escutávamos tiros quase todos os dias, estrondos de aviões militares, no Huambo as coisas não eram nada fáceis. Era difícil, assim ainda das dificuldades era lá que vivia com a minha família, a vida era boa com as minhas irmãs, mais eu já era órfão de mãe, minha mãe morreu muito mal na guerra, depois meu pai também morreu, não tive escolha foi acolhida pelas minhas tias, estavam a viver aqui no Lubango faz muito tempo, depois aqui, foi ficando era criança não tinha para onde mais ir, sem pai e mãe fiquei agradecida por ter um prato de comida, por ter onde dormir, hoje estou aqui, faço a minha própria vida, não dependo de mais ninguém de qualquer maneira tive sorte porque a quem morreu por não ter onde ir, por não receber ajuda de ninguém.
4	Tenho quase 40 anos, e vive grande parte deles aqui nesta cidade, não tenho uma data certa de quando é que cheguei aqui no município do Lubango, faz muito tempo, lembro-me que era tempo de chuva, no dia que cheguei passou uma semana a chover, estava com muito medo sentia-me sozinho, por causa da chuva não saía de casa, acho que a primeira vez que sai foi para acompanhar o meu tio na igreja, eu era criança meus pais me mandaram para aqui eles não tivera muita alternativa, eu acho que não, as coisas aqui eram muito diferentes eu não conhecia nada nem ninguém faz mais de 24 ou 25 anos que estou aqui, a viver. Ainda miúdo meus pais tinham muitas dificuldades a vida no Covango era muito difícil, as escolas quase não haviam onde morávamos, tínhamos de andar muito a pé para chegar na escola, o irmão da meu pai veio viver aqui no Lubango muito cedo, lá em casa eramos muitas crianças, meus pais sabiam que lá a nossa vida seria apenas a lavra e com tantos filhos, para alimentar quando meu tio veio uma vez dessas nos ver ficou com pena e disse na minha mão que podia ajudar a criar as crianças que se ela quisesse podia escolher um dos miúdos para ele levar para o Lubango, e ficar na casa dele, minha mãe tinha 10 filhos olhou para nos lembro-me como se fosse hoje nos colocou sentados afrente da nossa pequena casa de adobe, e começou a contar um, dois três quatro depois parou foi para dentro quando voltou olhou para mim e disse você vai. Chorei implorei gritei para não ir mais ela estava decidida, o meu pouco ou nada disse simplesmente abanou a

	cabeça, como se não tivesse alternativa, minha mãe repetia vai com o teu pai grande, lá vais viver bem vai ter sempre um prato de comida, vai aprender a trabalhar e um dia vais me ajudar, é melhor os teu irmão mais velho quer ir no teu lugar mais ele me ajuda muito na lavra e com os mais pequenos não tenho como lhe deixar ir. Assim estou aqui a viver com meu tio ele fez como prometeu a minha mãe me colocou na escola e sempre me deu um prato de comida, eu ajudava com as tarefas domesticas e quando ele achou que eu já tinha alguma responsabilidade começou a me levar para lhe ajudar com o seu trabalho ele era eletricista, eu ajudava em tudo como ele viu que eu tinha jeito começou a me ensinar o que ele sabia foi assim que me tornei eletricista, mais esse trabalho nem sempre tem clientes por isso resolvi vender peças de eletricidade aqui no mercado, não me lembro da ano que cheguei mais era muito novo.
5	Vim para o Lubango faz agora 12 anos, vim com meu marido e as miúdas, tinha 21 ia fazer 22 anos, penso ter chegado em 2006, meu marido veio primeiro depois é que eu vim com crianças, bom as coisas agora são diferentes mais quando eu cheguei veio nos procurar uma vida melhor o meu marido sempre reclamava da vida no nosso município e ele tinha muita razão viver no mato não é fácil o dinheiro não aparece eu lá ajudava a minha mãe e a minha avo o dinheiro que nos pagavam com os tratamentos era pouco, meu marido quase não encontrava trabalho ele fazia muito esforço para conseguir algum dinheiro, foi quando ele pensou viver aqui no Lubango, primeiro ele veio sozinho depois nos viemos, e ficamos aqui com ele, é um bom marido se preocupa sempre com as crianças com a escola, depois vi mesmo que ele tinha razão assim que cheguei as pessoas da minha terra que vivem aqui no Lubango começaram a me procurar para lhes curar as doenças e começaram a me pagar com dinheiro hoje tenho muitos doentes até mesmo que saem de muito longe de outras províncias e a vida aqui melhorou muito, temos dinheiro para viver com o meu trabalho e do marido estamos a conseguir cuidar as crianças, as dificuldades sempre estão ai, mais foi bom vir procurar a vida a que na cidade.

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Obrigações que teve de cumprir antes de exercer atividade no mercado	
Entrevistado	Transcrições
1	No princípio quando comecei a vender não fiz nada simplesmente vim coloquei as minhas coisas no chão por cima de uns sacos e comecei a vender,

	mais os fiscais andavam sempre a chatear a pessoa tinha sempre de estar atenta fugir ou tinha de pagar uma gasosa, para te deixarem em paz, era muito complicado, mais eu também ainda estava a começar, ainda não dominava bem as coisas, tinha um fiscal que não vou dizer o nome tinha um tempo que todos dias andava a minha procura, só para me pedir gasosa, me perseguia muito. Por isso quando vi o que os outros estavam a fazer e vi que afinal dava mesmo para trabalhar nesse negócio de venda de peças de carro aprende como fazer para ter algum lucro só assim é que resolvi fazer algo fixo. Por isso foi na administração do mercado me registar, levei meus documentos, bilhete de identidade, cartão do MPLA, cartão de eleitor preenche uma ficha, a pedir um lugar fixo. Mais como eu já tinha um que arranjei praticamente foi só legalizar o lugar, depois pronto passei a vender junto com os outros vendedores num lugar que eles me deram fiz a minha barraca onde estou agora, a outra barraca deixei porque eles disseram que cada coisa deve se vendida no mesmo local não podemos ficar espalhados todos vendedores de peça vendem no mesmo lugar. O cartão do MPLA e o cartão de registo de eleitor me devolveram receberão só o bilhete de identidade, foi só isso que fiz.
2	Sim na realidade tive de procurar os serviços da administração do mercado, mais eu na realidade comecei a tratar os meus papeis na administração municipal, foi onde foi falei com um dos responsáveis, entreguei o bilhete de identidade e fiz uma solicitação de um local para venda de mobiliário, mais tarde recebe informação para e ter com o administrador do mercado foi ele que me ajudou a conseguir o meu local de venda, a venda de mobiliário exige um espaço um pouco maior que o das barracas de roupa ou venda de comida, e outras coisas e as vezes já não existem espaços disponíveis, mais eu graças a Deus consegui, depois de fazer o meu registo e pedido na administração é algo muito simples e rápido só que as vezes demora porque não existem mais espaços para colocar as pessoas.
3	Se tive de tratar documentos sim tratei documentos, principalmente desde que começaram a falar que um dia iam nos tirar daqui para ir vender noutro sítio. No principio quando vendia bolinho não tinha documento apenas zungava na praça, depois arranjei um lugar onde sentava mais também não tinha documento, pagava por dia e pronto, mais quando comecei o negócio de vender fardo precisava de um lugar onde as clientes podem me procurar por isso foi tratar os meus papeis na administração onde entreguei o cartão de eleitor porque o meu bilhete não sabia onde estava e me registei e preenche um papel a pedir um lugar no sitio onde se vendem os fardos, ...

	depois de um tempo me deram o lugar junto das outras vendedoras, foi só esse documento que tratei
4	Precisei tratar alguma documentação, pouca coisa, paguei gasosa e tive de ter amizades que me ajudaram a tratar tudo com alguma facilidade, fiz o meu registo na administração do mercado e solicitei um local para colocar os meus produtos para vender. Esses são os documentos que tive de tratar tive algumas dificuldades no início mais graças a Deus ultrapassamos, na verdade a documentação é pouca basta ter bilhete de identidade e se registar como vendedor, depois é só pedir o tipo de lugar que queres, se queres uma barraca, um lugar para colocar um contentor, um paga já, depende do que vais vender e como vais vender, todos dias de vez em quando, os documentos que trata dependem também do teu dinheiro da tua mercadoria se tens muito ou pouco dinheiro, queres um paga já ou um restaurante ou um lugar de contentor cada coisa tem os seus documentos. Eu só entreguei esses documentos porque só queria uma barraca para vender material elétrico são coisas não muito grandes tirando os fios.
5	Eu na verdade não tratei nenhum documento, apenas venho vender, trago as coisas e vendo, a barraca quem me mostrou é o meu marido, eu nos primeiros dias vendia no chão foi aí que comecei a vender, depois é que o meu marido me mostrou essa barraca, disse agora esse vai ser o teu lugar foi ele que tratou tudo, acredito que tratou na administração do mercado. Porque desde que estou aqui a vender nenhum fiscal veio me perguntar nada uns quando aparecem é para comprar o medicamento as plantas, nunca me falam nada talvez porque ficam com medo dos que fazem tratamento tradicional ou talvez porque meu marido trataram os papeis nem gasosa nunca me pediram como andam fazer nos outros. Eu não tratei documentos ... foi o meu marido que tratou ...

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Obrigações que tem de cumprir durante o exercício de atividade no mercado	
Entrevistados	Transcrições
1	Essa coisa de cumprir com as obrigações, é complicado temos a obrigação de pagar a taxa de ocupação de espaço de venda, pagas mil Kuanzas por mês, isso para nós que temos as barracas simples os outros não sei, temos a obrigação de fazer o nosso registo na administração, se não pagas taxas e não te registas corres o risco perder a tua mercadoria o teu negócio, os

	fiscais levam para administração depois tens de lá ir buscar pagar uma multa ou subornar os fiscais com gasosa, eles muitas vezes ficam com as coisas não devolvem perdes tudo, não vale apena algumas pessoas arriscam não têm como pagar um lugar, é complicado acho que essas são as obrigações acho eu, é verdade procurar vender sempre coisas dentro da legalidade dentro do prazo, para evitar confusão com os clientes, fazer limpeza na segunda-feira é isso que penso que são as nossas obrigações ... temos de cumprir porque a administração é que manda o estado cobra e nos temos de pagar é assim e pronto, dizem que temos de pagar o lugar e as limpezas do lixo ...
2	Sim temos algumas obrigações mais nada muito claro, temos as obrigações normais como manter o local de venda limpo, fazer o pagamento mensal da taxa de ocupação de espaço, não vender produtos fora do prazo ou de origem duvidosa, não vender produtos ilegais, respeitar o espaço dos outros vendedores. Mais a maior parte delas quase ninguém cumpre o mercado é muito grande os fiscais não conseguem controlar diariamente o que aqui acontece, é difícil, aqui existem muitos vendedores que trocam os prazos dos alimentos, vendem produtos em mau estado de conservação, os próprios fiscais se limitam a pedir gasosa quando algo esta mal um ou outro é que leva essa tarefa as ultimas consequência, quando isso acontece corres o risco de ver a tua mercadoria toda a ser confiscada depois queimada, perdes o local de venda, as vezes és obrigado a pagar uma multa avultada, alguns fiscais ficam com a tua mercadoria para beneficio próprio fazem de propósito para não devolver, é horrível, és praticamente tratado como um criminoso, essas são as obrigações que temos sem direitos, porque praticamente a administração não faz nada aqui nesse mercado, até para recolher o lixo tem dificuldades as vezes ficam semanas sem recolher o lixo, não existem casas de banho condignas a policia mal consegue afastar os ladrões e bandidos que estão sempre a espreita, só querem a taxa, mais de resto não se organizam como deve ser, é por isso que ninguém quer saber, todos fazem o que querem muitos resolvem simplesmente não cumprir com nada porque não veem vantagem em cumprir seja lá com o que for. Conheço muitos vendedores que caíram na desgraça porque não cumpriram com algumas dessas obrigações principalmente o registo, o pagamento da taxa e a venda de produz fora do prazo e ilegais, perderam todo tiveram de começar do nada ... o melhor é cumprir e esquecer o resto é muito melhor, mais sabe como é o errado atrai o lucro fácil, as necessidades a vida esta muito difícil isso faz muita gente perder a cabeça e correr riscos com coisas erradas pensam sempre que podem pagar uma gasosa e resolver a situação

	se forem apanhados é esse o mal desses deveres ... existirem só em papel porque na pratica só existe para uns poucos coitados e acredita que quem mais tem é quem mais não gosta de cumprir ... porque se sente protegido acha que pode fazer qualquer coisa sem ser castigado ... pagamos porque o estado assim exige é o nosso contributo para ajudar a resolver problemas ... por isso pagamos
3	Nos aqui fazemos as coisas naturalmente ninguém nos obriga, bom desse jeito talvez posso dizer que temos a obrigação de pagar o aluguer do lugar de vender, mil Kuanzas no final do mês, temos de pagar porque administração do mercado vem nos cobrar, acho que pagamos para eles andar a recolher o lixo, todos os meses no final pagamos, outra coisa e a limpeza aqui cada um faz limpeza no seu lugar, acho que também respeitar as colegas não arranjar problemas com as colegas cada uma deve vender no seu lugar, não deve procurar sair do seu lugar, isso é que acho que temos obrigação de fazer, se não os fiscais tiram as tuas coisas ainda mais se não pagares, ficas sem nada perdes a mercadoria ou vais pagar multa quando fores pegar as tuas coisas na administração municipal, também nos obrigam a se registar se não te registas não te dão um lugar de venda e isso faz você ficar a fugir dos fiscais todos os dias, se te apanham é problema, muitas zungueiras andam a sofrer, sempre lhes dão corrida e perdem as suas coisas é uma vida complicada, tenho uma vizinha que zunga lhe receberam a bacia com todas as coisas não ficou sem nada, teve de fazer kilapi para começar de novo, ela se registou mais como não tinha clientes foi zungar na cidade lhe tiram todo as outras as coisas caíram no chão é difícil, o melhor é se registar e ficar a vender no teu lugar evitas problema ... eu tem dia que quero ir zungar sair do lugar procurar clientes na cidade mais prefiro ficar aqui ... já zunguei muito é difícil fugir os fiscais correr com a bacia na cabeça, porque não tens registo de zungueira ou porque não querem que você vende em alguns lugares ...

4	Não tem nada na vida que não temos de ter obrigações todas as coisas que você faz tem de respeitar algumas regras, aqui também temos regras que devemos cumprir, acho que essas regras são como as obrigações, aqui es obrigado a pagar uma taxa de mil Kuanzas mês, não podes vender as coisas estragadas e que não estão dentro da lei aqui, tens de limpar sempre o teu lugar, não podes fazer confusão com os teus colegas, lhes roubar os clientes isso é algo que alguns fazem mais não deviam fazer, de resto somos obrigados a se registar na administração quem não se regista não pode vender no mercado, mas o mercado é muito grande e a maioria principalmente os que vendem na beira da estrada, nos fundos do mercado, na lixeira , alguns do cadespacho, não se registam são muitos acho mesmo uma grande quantidade talvez a metade não se regista, porque o mercado e grande todos dias novas pessoas chegam para vender, o mercado cresce sem parar, os fiscais são poucos, não podem controlar todos, alguns quando lhes apanham lhes recebem as coisas que estão a vender, depois para ir buscar é difícil, outros pagam gasosa quando lhes apanham para se safar, se tens barraca te recebem as coisas, se não pagar multa fiscais sem a tua barraca e ainda ficam com as tuas coisas é muito serio, eu faço o que andam pedir mais gostaria ver os outros a fazer também seria bom para todos, mais tem que não consegue ter dinheiro para construir barraca ... tem quem não tem dinheiro o negócio é muito pouco quase não tem lucro por isso preferem ficar sem se registar para não pagar nada ... é um espécie de imposto que pagamos ao estado ...
5	Cumprir obrigações, fazer coisas que os ficais mandam fazer, deixa pensar, nos aqui no mercado temos de manter sempre o lugar limpo, e pagar mil kuanzas por mês nos fiscais da administração acho que é isso, se não limpar o lugar as outras vão falar, mais esse lixo assim é como? Aqui nunca vi ninguém que lhe fizeram alguma coisa por causa dessas tais obrigações, cada um aqui sabe o que faz, a única coisa que sei é que se não pagares os mil kuanzas todos meses podes perder o lugar de vender, aqui tem muito lixo, fazemos limpeza na segunda feira, quando administração vem recolher o lixo, eles pedem para deixar o lugar limpo não deitar lixo a tua mais é difícil aqui todos jugam lixo atua sem se preocupar ninguém vai te fazer nada ... só te olham normal ... não sei pagamos porque eles precisam do dinheiro acho

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Se é proprietário da mercadoria que vende, vantagens e desvantagens	
Entrevistados	Transcrições

1	Sim graças a Deus hoje tudo que vendo é meu, vem do meu esforço, comecei com muito pouco, o dinheiro de desmobilizado quando me pagaram as ferias e decimo terceiro peguei no dinheiro e comecei o meu negócio primeiro o que vendia era muito pouco, comprava nas sucatas e revendia, nos miúdos do esquema, fazia o que podia, quando comecei a ganhar um pouco mais comecei a procurar peças nas lojas tem sempre aqueles funcionários que ajudam, te vendem peças sem o patrão saber a preço barato, ou compram e vendem um pouco mais caro que na loja depois como na loja não tem você aproveita para vender um pouco mais caro no cliente, depois comecei a comprar em Luanda na praça das peças ou no mercado do kikolo, hoje compro as peças nas lojas já não entro em esquemas, agora tenho um negócio meu regular, procuro evitar entrar em confusão além disso a policia esta a controlar a venda de peças, agora dizem que vai ser proibido vender peças de carro no mercado estou preocupado, em luanda fecharam o mercado das peças, mais acredito que vai ter uma solução, eu prefiro vender o que é meu porque não tenho de dar satisfação a ninguém, trabalho quando quero, não preciso de ficar a espera de salário que é sempre muito pouco, quem vende o que é do outro quase não tem vantagem porque o salario não compensa, eu é que sei o que quero vender os preços eu que decido, e se perder só perco o que é meu acho que isso é importante ... quando trabalhas para alguém tens de cumprir o que te mandam, não podes aumentar nem diminuir preços, dependes do que o patrão vai te pagar, que é muito pouco, não vale a pena, depois aqui não tens não tem ferias nem hora de saída saís quando o dia acabar, mais tem os que preferem porque não querem ter a responsabilidade de ter um negocio seu, não querem a riscar perder o dinheiro que recebem preferem vender o que não é seu, eu acho isso, ou porque ainda não juntaram dinheiro que chega para ter negocio próprio, quem trabalha para o outro chega em casa dorme, não tem de se preocupar falta de mercadoria, só espera o seu pagamento.
2	Sim sou proprietário do que vendo, faz já muitos anos, quando a minha mulher ficou doente comecei a cuidar do negócio dela aqui no João isso me fez ver que era um sitio de oportunidades por isso juntei um dinheiro foi á Namibia até a fronteira e comprei mobílias para vender desde então nunca mais parei ... tem sido assim, vendo o que é meu, não trabalho para ninguém além do estado onde só professor, aqui no João acredito que o melhor que podes fazer é vender a tua própria mercadoria, podes trabalhar para outro caso não consigas vender algo seu, mais o trabalhar informal por conta de outro sofre muito não tem proteção laboral o que significa que não tem direitos nenhuns o tem os diretos que o patrão no caso o dono da mercadoria quer dar, ele simplesmente aceita por necessidade é um trabalho precário, injusto sem contrato escrito, sem horário de trabalho de oito horas sabes quando entras mais nunca quando saís,

	sem pagamento de horas extras, sem subsídios de férias e outros e ainda férias, es praticamente explorado, eu sei o que digo estou por cá á tempo de mais, eu não vejo vantagens em trabalhar para outros talvez o facto de não ter a preocupação de correr riscos e gerir um negócio próprio, mais ainda que fossem coisas pequenas como frutas preferia vender do que trabalhar para outros. Quando o negócio é teu fazes quase todo o trabalho, mais tens coisas boas como não ter horários, o lucro é só teu e de mais ninguém e não sofres exploração pelo menos nesse tipo de trabalho, controlas o teu dinheiro, podes baixar e aumentar o preço, eu prefiro ser dono do que vendo ...
3	Quando comecei eu trabalhava para as minhas tias, não me pagavam porque eu morava com elas, já me davam comida e casa para morar então eu apenas estava a ajudar com as coisas de casa, foi assim que comecei a vender, a apreender sobre essa coisa de fazer venda na praça, era um pouco difícil porque eu vinha na hora que me mandavam, não tinha como não vir ficava aqui na praça a vender com a minha tia muito tempo, e não tinha dinheiro, mesmo quando precisava comprar algo para me tinha de estar sempre a pedir, depois comecei o meu negócio de bolinho sozinha comecei a ganhar o meu dinheiro juntei até que com ajuda do meu tio comprei o meu primeiro atado de fardo, tenho muito que lhe agradecer, porque agora sou a dona do meu fardo, não trabalho mais para ninguém, se vendo muito ou pouco eu que sei, se entro tarde ou não também eu que sei, se o negócio corre mal não tenho ninguém para começar me chatear, dizer que não estou a trabalhar como deve de ser, eu é que sei o dinheiro que ganho é a onde gasto, é sempre melhor trabalhar com o teu próprio negócio principalmente se já és mais velha, vais ficar mais feliz desse jeito, só quando não podemos é que devemos vender as coisas que não são nossa porque se não nunca vamos ter nada, quem vende o que eu do outro nunca ganha dinheiro para aguentar a casa fica sempre nos kilapi, eu a pedir emprestado vender pouco desde que seja teu negócio fica sempre melhor, você é o teu próprio chefe ninguém vai de mandar fazer nada, mais ser dono do negócio não é fácil porque mesmo quando chegas em casa ainda tens de trabalhar, nunca tens descanso sempre alguma coisa tens de fazer o trabalho não acaba e não podes fugir, porque a tua vida esta mesmo ai, sempre estar preocupada com o que fazer para vender mais, onde comprar para vender mais barato, não é muito fácil, mais é melhor do que ter um patrão alguém que te manda vender e quase não te paga nada, ele vai vem, você sempre a vender no final o que recibes não compensa ...
4	Eu nem sempre foi vendedor no João, costumo trabalhar como eletricista, quando comecei a trabalhar como eletricista o negócio não era meu era do meu tio eu era ajudante, foi assim que aprende a ser eletricista, aqui no João trabalho por minha conta a mercadoria que vendo e a banca são minhas ninguém

	gosta de ser chefe, principalmente quando o trabalho é vender, o material elétrico que vende compro e revendo é tudo coisa minha, nunca vende nada que não fosse meu, é como tudo quando comecei logo comprando a minha mercadoria juntei um dinheiro e comecei, nunca pensei vir aqui no João e ainda trabalhar para outros a vida aqui no mercado pode ser muito complicada quando trabalhas para alguém não tens vida própria tudo o que fazes é cumprir com o que te mandam fazer e ainda acabas acusado de gatuno quando não consegues vender a culpa é sempre tua o patrão tem sempre que arranjar alguém para culpar, o que não acontece quando as coisas são tuas aí só depende do que pretendes, és livre de vender a mercadoria com o preço que queres mesmo que o preço do mercado seja um você pode sempre ao mentar ou diminuir de acordo com o que você comprou, não tens horário, você entra quando quer só tens que saber que o trabalho é mesmo para ti, o que ganhas e teu, se vais aumentar ou diminuir a mercadoria que vendes você que sabe. É muito diferente quando negócio é teu o trabalho é muito, mais o importante é que é mesmo alguma coisa que é tua, trabalhar para o outro aqui no João é castigo, é muito difícil, não te respeitam, ainda se tiveres azar de encontrar alguém mau, pior só te dá trabalho mas nunca te ajuda de verdade, alguns até hoje ainda são aldrabados, outros lhes cortam o salário porque dizem que já lhes pagam a comida, é um trabalho complicado, por isso aqui é difícil encontrar trabalhadores que recebem no final do mês são poucos a maioria são os que trabalham nos contentores, no paga-já, nos restaurantes ou os barbeiros, aqui nas vendas o trabalhador é sempre ajudante e na sua maioria são familiares ou parentes, porque é complicado quem vende também não tem muito para pagar. Eu quando preciso quem ajuda são os colegas os outros vendedores tenho medo de ter alguém porque já o que se ganha é pouco e ainda podem te roubar as coisas.
5	Esse negócio é mesmo meu, não podia ser de outro, é um tipo de trabalho que não dá para alguém fazer por você, talvez alguém da família um parente, porque não é fácil encontrar alguém que entende das plantas, do nome de cada planta, e para que tratamento deve ser usada por isso é mesmo algo meu depende do meu esforço. Eu sempre trabalhei sozinha, não sei quando ainda não estava a viver aqui no Lubango, quando trabalhava com a minha avô, mais desde que cheguei aqui no João trabalho sempre sozinha com ajuda da filha, gosto de trabalhar com o que é meu não tenho de dar satisfação se venho se não venho, consigo controlar as minhas coisas o que falta o que não falta, também se que vender mais ou não eu é que sei, aqui sinto que o esforço é mesmo para minha pessoa, todo que ganho é meu não tenho de dividir com outros, esse trabalho também é difícil encontrar alguém que trabalhe para o outro, é mesmo como no médico, você não pode pedir ao médico para mandar o seu primo ir no lugar dele porque ele não sabe cuidar dos doentes aqui é a

	mesma coisa, eu vendo o que é meu isso dá mas força para você trabalhar mais, dantes eu tinha uma banca de venda agora são duas que estão juntas assim posso vender mais medicamentos de muitos tipos, quando o negócio é teu você que sabe como faz fazer o teu trabalho ninguém vai dar opinião, mesmo a filha ainda não consegue vender sozinha porque ainda não aprendeu as coisas como deve de ser, imagina alguém de fora não tem como apreender porque esse trabalho você recebe da tua mãe da tua família não é algo que você procura. Quando o negócio é teu todo cai na tua cabeça você tem que resolver tudo, se perdes o que é teu também não é fácil ser dona das tuas coisas. É uma grande responsabilidade que você não tem se que você vende não é teu.

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Tipo de relação que existe entre si e o proprietário do negócio	
Entrevistados	Transcrições
1	Eu não sei bem mais quando você é dono do negócio quem você é o patrão é o chefe, os outros são empregados, trabalhadores, eu não sei, eu só dono do meu negócio se tivesse alguém a trabalhar para mim eu seria patrão e ele empregado, eu mando e ele faz, mais nada ... eu é que sei a hora que quero que ele entra e sai eu que organizo as coisas ele simplesmente vai ajudar a vender, não sei, sempre vendi coisas minhas, nunca foi vendedor de outra pessoa, apenas costumo ver aqui no João os armazéns, os contentores esses que vendem a grosso, esses sim costumam ter trabalhadores, que recebem no final do mês, e eles são mesmo empregado/patrão ... entram as oito horas e saem quando podem, é complicado aqui, não sei como se organizam ... agora nos assim que vendemos quem trabalha para connosco quem nós ajuda é um familiar ou um miúdo que vive na nossa casa.
2	A relação é de empregador e trabalhador, patrão/empregado, estão mais próximos dos empregados domésticos, eu tenho trabalhadores eu sou patrão o proprietário das coisas e eles trabalham para me, pago um salário semanal ou mensal depende do trabalhador, tem aqueles que só trabalham nos fins de semana quando tenho muitos clientes esses assim que o dia acaba recém o seu dinheiro, agora tenho aqueles que são mesmo trabalhadores e estão comigo a muito tempo esses recebem o seu dinheiro no final do mês, aqui não temos um contrato por escrito, temos um acordo verbal, que os dois cumprem porque precisam um do outro ... não é fácil para o trabalhador porque aqui ninguém liga para o que diz a lei do trabalho, as coisas aqui são negociadas de acordo com as necessidades de cada um é um pouco complicado. Muitas vezes se o trabalhador estiver tanto tempo a trabalhar contigo a relação acaba parecendo

	mais uma relação de parentesco, o trabalhador acaba como teu familiar, as vezes ele faz coisas para ajudar que outros não fariam, quando isso acontece, enquanto patrão a estima pelo trabalhador também é outra praticamente passa a existir um apoio que ultrapassa as responsabilidades do funcionário e do patrão.
3	Depende, aqui tem muitos tipos de ajudante, hoje tenho meu negócio, mas dantes trabalhava com a minha tia era sua ajudante, então eu não tinha relação de patrão trabalhador, porque não ganhava um salário, mais vinha todos dias muito cedo com a minha tia e só ia para casa quando ela tia, recebia comida e casa e algumas roupas porque já era da família se és da família então o que fazes é ajudar em casa não é trabalho para ganhar dinheiro, são teus parentes que te dam trabalho e não te pagam, depois podes ser um ajudante que vieste do mato, podes ser criança com 12, 13, 14 ,15, trabalhas e não ganhas é como se fosses da família mandam algum dinheiro para os teus pais quando vais lhes visitar, podes ainda ser mesmo do Lubango ai dos bairros ou do mato, pedes para trabalhar nesse caso podem te pagar por semana ou por mês depende só do que falaram, nesse caso tens um patrão e você é empregado, você trabalha ele paga pouco mais paga ... nos restaurantes e nos armazéns tem muitos que trabalham e ganham por mês ...
4	Eu neste momento não tenho patrão trabalho por minha conta, mais aqui no mercado do João existem muitos jovens que trabalham para outros a vender ou a guardar coisas, vejo muitos alguns tem relações familiares é filho, primo ou irmão ou até um desses miúdos que vem do mato para ajudar, os familiares ajudam a trabalhar mais raramente recebem salário as vezes lhes dado alguma coisa quando já são crescidos mas nunca nada comparado a um salário, os miúdos que saem do mato muitas vezes só recebem alguma coisa quando vão visitar os país, esses passam a ser considerados famílias de quem vende, existem alguns que tem mesmo uma relação de patrão empregado, principalmente aqueles que trabalham para quem vende a grosso e a retalho, ou é ajudante de cozinha, mais ainda assim continuam a receber muito pouco dinheiro pelo trabalho que fazem, eu graças a deus não tenho patrão vendo o que é meu.
5	Eu é que só a dona, trabalho sozinha com a minha filha que ajuda uma vez ou outra quando não esta na escola, não tenho patrão, vendo o que é meu, mais esse tipo de negócio é difícil encontrar alguém para ajudar, só se for mesmo da família, se não, não dá ninguém quer trabalhar com a venda de medicamento tradicional, é algo que vem da família, é difícil encontrar alguém fora da família para trabalhar, por isso desde que estou aqui no João sempre trabalho sozinha, com as filhas quando dá, um trabalhador fora da família tens de lhe pagar e também pode te enganar no negócio, pior é se vende o medicamento errado, é um problema grande, tem alguns miúdos que ainda não conseguiram dinheiro

	para trabalhar sozinhos esses tem patrão o dono das coisas que eles ainda a vender são muitos ...

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos Comerciantes do mercado João de Almeida	
Realização de projetos a curto médio e longo prazo	
Entrevistados	Transcrições
1	Devo dizer que eu sou militar desmobilizado e ganho alguma coisa como antigo combatente, mas ainda assim depois de ser desmobilizado, procurei trabalho no estado por causa da reforma e da segurança no trabalho, mais a verdade é que nunca encontrei nada, quando encontrava o salario era muito pouco, não dava nem para pagar a comida de casa, foi assim que parei de procurar, não tenho formação para um emprego com um salário bom no estado, eu lá serei sempre alguém mal pago, desse jeito prefiro vender aqui pelo menos, o que ganha paga as contas da casa, ajuda com a escola dos miúdos dá mesmo para viver muito bem. Hoje trabalho como vendedor aqui no João e estou a conseguir ajudar a família, gostaria de ganhar muito mais, mas as coisas estão complicadas a vida esta difícil não há como ganhar mais, não há dinheiro, mais ainda assim daqui deste trabalho sai uma boa parte do sustento da família, e já fiz muita coisa com o dinheiro que ganhei aqui na praça, consegui comprar a mobília da casa, inclusive as coisas da cozinha, e ainda pago a escola dos filhos, tenho filhos na faculdade e é este trabalho que me permite pagar, se não era o fim, estou grato por ter este trabalho, poderia ser uma vida pior ...
2	Eu trabalho como professor do ministério da educação, vim trabalhar no João porque o que ganho como professor não chega para cuidar da casa dos filhos da família é tudo muito complicado, quem me dera ter um salário minimamente aceitável quando comparado com o nível de vida, a verdade é que o João começou como um biscate, e hoje posso garantir que ganho mais a vender mobília aqui no mercado do João do que a trabalhar como professor, com este trabalho de vendedor de comerciante, contrui a minha casa, estou a pagar a faculdade dos filhos e tenho projeto de ter uma loja no centro da cidade, eu fiz muito e ainda pretendo realizar outros projetos tanto a curto como a médio prazo com o que consigo ganhar aqui no mercado para além de sustentar a família. Este trabalho mudou a minha vida, com ele deixei de me queixar de dinheiro, deixei de fazer kilapi sempre todos os meses, lembro que as vezes o salário da educação ainda não tinha caído e eu já tinha gasto mais do que aquilo

	que recebo, com comida medicamentos e a educação das crianças era uma dificuldade enorme viver só daquele salário, hoje tem meses que nem toco no meu salario de professor, hoje vivo com o que o João me permite ganhar. Inclusive comprei o meu carro, consegui viajar de ferias com a esposa e as crianças tudo isso graças a este trabalho no mercado do João...
3	Ainda não consegui fazer muita coisa, é mesmo só para não faltar comida em casa, o atado de fardo esta caro, e traz muita coisa estragada, esse trabalho não ajuda para fazer coisas grandes é mesmo mas para ajudar com a comida as coisas de casa, a escola das crianças não é um trabalho para sonhar é mesmo para viver o dia-a-dia, o negócio que tenho é pouco, não é algo que dá muito dinheiro, o lucro as vezes é só de cinco, seis mil, isso hoje é muito pouco, não dá para viver, mais ajuda muito, porque não tenho outro trabalho, não sei fazer nada não tenho escola, o dinheiro que vou ganhar numa empresa vai ser pior do que ficar aqui a vender, tenho uma amiga é funcionaria de limpeza de uma escola ganha 15 mil por mês aqui na praça consigo fazer as vezes seis sete mil por dia, é complicado, sem escola nesses lugares é perder tempo, não tem nada para pessoas como eu
4	Dá para fazer alguma coisa, não dá para ficar rico, e a maior parte do tempo o que ganhas nunca é suficiente, mais é com esse trabalho que já faz alguns anos que tenho sustentado a minha família as despesas de casa, comida nunca falta na mesa, as crianças vão á escola, e a vida vai andando, não dá para fazer grandes projetos mais vai resolvendo muitos assuntos que vão surgindo aos poucos seja de doença, ou outros de família, esse trabalho hoje é o meu principal sustento sem ele minha família com certeza passava fome, porque com o trabalho de eletricista pouco ou nada vou ganhando só mesmo quando aparece uma obra ou outra, agora com a crise tem poucas obras, é a venda No mercado do João que nos faz viver minimamente, projetos vamos fazendo uma coisa ou outra construir mais um quartinho arranjar a casa um pouco, colocar chapas, essas coisas, mais muito devagar, não dá para muito. Já procurei, mais hoje é difícil o salário que as empresas pagam é pouco, não chega para nada, algumas ficam sem pagar durante meses, não são empresas serias, por isso resolvi trabalhar sozinho.
5	Eu não tenho problema aqui mesmo no João tenho muitos clientes, não ganho muito porque as vezes tens de cobrar ou não cobrar nada porque se um doente te procura e não tem dinheiro tens de lhe tratar, ele vai te dar o que tem mesmo que é só um cinquenta kuanza, não podes lhe deixar sem tratamento, porque esse trabalho de curar os outros é de Deus e dos nossos mais velhos, não podes virar as costas no doente se não estas a chamar a desgraça. Aqui no João com esse trabalho consegui ajudar o marido na construção da casa, o dinheiro da escola das crianças é mesmo aqui que sai, comida também, sempre que estou

	a regressar levo alguma coisa para comer, aqui no João nunca fiquei a fome, as vezes o dinheiro que mando para ajudar a família no mato sai aqui, quando lá a comida acaba com a seca é com o trabalho de venda que ajudamos a família, a mota do meu marido, o dinheiro é aqui que saiu, o fogão, a televisão todas coisas compramos com o dinheiro da venda, ainda estamos a fazer o anexo com o dinheiro daqui da praça mesmo o marido ajuda mas a maior parte do dinheiro vem mesmo daqui da venda dos medicamentos tradicional, com esse trabalho estamos mesmo a viver, se tens juízo consegues organizar a vida, é só saber ter cuidado com o dinheiro, saber guardar e por o dinheiro nas coisas que são boas para a família, cuidar das crianças ... não procuro outro trabalho, porque não sei fazer mais nada, isso é o que sempre fiz desde criança, herdei a herança de curandeira da minha família, por isso nunca pensei fazer outra coisa, ou procurar outro emprego.

Transcrições das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Como compara a sua vida de trabalho e a vida de trabalho de seus pais	
Entrevistados	Transcrição
1	É um pouco estranho porque não sei se dá para comparar a minha vida de trabalho com a dos meus pais. Eu sempre foi tropa antes de fazer 18 anos foi recrutado, a vida de tropa não é fácil a guerra traz muitos problemas, na tropa não sei se posso dizer que trabalhava eu apenas lutava sem esperar nada acreditava que estava a lutar pela paz, pela tranquilidade das minhas gentes, fizemos coisas que não gosto de recordar, não era bem um trabalho eu pensava que era um sacrifício por todos os angolanos para vivermos todos, bem nunca eu o serviço militar como trabalho, fome, sede risco de morrer até mesmo quando cai na mina e perdi o abraço ao lado do meu colega que morreu eu ainda não pensava que estava a trabalhar, a guerra acabou ando a receber um dinheiro como antigo combatente, mais isso não ajuda em nada a nossa vida, nos continuamos a sofrer quando foi na tropa não me perguntaram se queria ir, hoje se perguntarem se quero ir na tropa se quero pegar numa arma eu não vou aceitar a guerra só traz sofrimento não é trabalho para ninguém, assim não sei se dá para comparar com o trabalho dos meus pais, eles eram agricultores viviam da terra, eu agora trabalho aqui no João mais este trabalho não é muito fácil aqui trabalhas muito e ganhas pouco, e tem dias que não ganhas nada, não digo que não dá para viver, mas é um trabalho muito sacrificado quase não te sobra tempo para fazer nada a vida e sair de casa muito cedo e voltar tarde é algo que você faz porque não tem mais como viver, no tempo dos meus pais era mais fácil tudo vinha da terra, guardávamos o milho, o feijão e outras coisas,

	vendíamos uma parte para comprar outras coisas era mais fácil não tinham o vida de sacrifício de hoje ...
2	É muito difícil fazer uma comparação, no tempo dos nossos pais havia a guerra, eles viviam basicamente condicionados pela guerra, mais em contrapartida havia trabalho, ninguém que estudasse minimamente ficava desempregado, até quem só tinha a quarta classe conseguia emprego, conseguir emprego era fácil, mais eles também passaram pelas suas dificuldades, como a desvalorização da moeda, na época do Kuanza reajustado ou a falta mesmo de comida na loja para comprar isso é que era pior, ter dinheiro e não poder comprar, eles viviam com mas calma não tinha tanta pressão para ganhar dinheiro, a vida não era tão corrida, hoje é um milagre conseguiremos terminar o dia com o serviço acaba, por mais que trabalhes o trabalho nunca acaba parece que era necessário o dia ter mais de 24 horas, eu sinto-me sempre a correr de um lado para o outro a vida hoje é muito agitada, o dinheiro custa a ganhar é muito sacrificado, estamos sempre a trabalhar sem pausas, não há tempo para fazer outras coisas tirar férias para quem vende é algo que tem de ser muito bem planeado, porque se não tiveres alguém de confiança para vigiar o negócio o melhor e não sair de férias, no tempo dos nossos pais era tudo muito mais calmo, na cidade havia pouca gente e pouca agitação hoje é muito complicado trabalhar ou conseguir um trabalho digno que sustente a família.
3	É um pouco complicado faz muito tempo que já não vivo com meus pais morreram quando era ainda muito novo, desde os 12 anos que estou cá no Lubango e desde essa altura que vendo no João, minhas tias vendiam aqui, posso dizer que o João mudou muito, agora é muito maior tem muito mais vendedores e compradores que saem de todos os lugares, antigamente eram poucas coisas que vendiam aqui no João era mais comida, agora se vende qualquer coisa, não há nada que aqui não encontras até mesmo coisas que nas lojas da cidade não tem aqui vendem, como tem muitos vendedores agora vender é mais complicado, todos vendem, muitos a vender a mesma coisa, os clientes são muitos mais tem sempre aqueles que ficam sem clientes, hoje não é só chegar e vender agora tens de conquistar os clientes para eles voltarem sempre no teu lugar, é preciso lutar para conseguir vender bem, tens de trabalhar muito ser sempre alegre, dantes era só chegar e vender alguém comprava hoje, tem muito por onde escolher, então para mim hoje é muito mais complicado vender do que dantes, hoje é muito difícil, ficas muito tempo a vender nunca voltas para casa cedo, até no domingo, vendes ainda que for na porta de casa, o negócio nunca pode dormir se não o dinheiro falta.
4	A vida agora é muito difícil, os tempos são outros, não encontras o trabalho que queres fazer, podes procurar é difícil de encontrar, e quando encontrar o patrão te trata muito mal, trabalhas o dia inteiro recibes bafos e ainda o que ganham

	não chega para sustentar a família a vida esta muito cara, aqui no João que a praça onde as coisas são mais baratas hoje estão caras, trabalhar desde altura que o sol nasce e não tens hora de descanso, sábado, domingo sempre a trabalhar, porque hoje a única coisa que conta é o dinheiro para comprar coisas ou comida, não consegues nada sem trabalhar, as vezes trabalhas, trabalhas e também nada, no tempo dos nossos pais pelo menos comiam, chegavam em casa cedo, sábado e domingo raramente saiam de casa, eram dias de ficar com a família ir na igreja, hoje os filhos quase não lhes conheces, porque tens de trabalhar para comer, no tempo dos nossos pais as coisas ainda eram mais simples, podiam comer as coisas da horta eram baratas hoje o balde de tomate é 2500 é muito complicado trabalhar, fazes muito esforço para nada é uma vida de muito sacrifício.
5	Hoje estamos a viver mal, aqui na cidade se você não trabalha não dá para viver, acordas muito cedo saís de casa e só voltas quando já está de noite as crianças ficam sozinhas, sem cuidados, andam na rua porque hoje não é como dantes que o vizinho vai te ver a tua criança, trabalhas desde manhã até de noite, o dinheiro que ganhas ajuda mais o sacrifício é grande, meus pais nos criaram na lavra, as coisas que cultivavam vendiam, a minha avô sempre foi curandeira, mais também ia na lavra a comida nunca faltava, é agora com esse tempo que não está bom, que hora chove hora não chove que a comida falha, antigamente antes das 12 horas minha mãe já estava em casa, ou me levava com ela na lavra, os filhos de hoje vão na escola mais muitos não gostam de ajudar reclamam, por estarem a trabalhar não querem saber de ajudar e quando estão ajuda, você tem de lhes pedir favor, mais valia no tempo dos meus pais antigamente era melhor, a vida era mais fácil, o dinheiro não fazia tanta falta e o tempo chegava para fazer todas as coisas do dia, agora todo fica longe se vais num lugar acabou o resto tem de esperar ... vender não é fácil mais é um trabalho que todos fazem porque basta ter o que vender, não precisa muita coisa ...

Transcrição das entrevistas b) aplicadas aos comerciantes do mercado João de Almeida	
Escolha de um outro tipo de atividade	
Entrevistados	Transcrição
1	Não sei, eu sempre foi tropa, mas quando foi desmobilizado estava desposto a fazer qualquer coisa, não tenho um braço então é difícil, podia ser segurança, mais sem braço é complicado, podia entregar cartas das empresas ou assim, quem sabe, não sei podia fazer qualquer coisa que ajudasse, também pensei em trabalhar numa loja a atender as pessoas mais, é complicado, tenho a sétima

	classe sei ler e escrever mais isso é muito pouco, precisava de mais formação para ser carpinteiro, talvez sapateiro, qualquer coisa para ganhar a vida, não tenho muito por onde escolher, estou velho e pouco sei fazer, é um pouco complicado pensar o que gostaria de fazer.
2	Eu gosto de ser professor, é o que sempre foi, a verdade é que apreendi a gostar de ser vendedor mais a minha verdadeira vocação é ser professor, se pudesse é a única coisa que faria para ganhar a vida, mais infelizmente o salário de professor pago pelo estado não faz face as despesas diárias o custo de vida esta muito elevado, andamos todos a deriva. Vendo mobília não tenho vergonha na verdade posso de dizer que consegui com sucesso ser vendedor, mais a verdade é que vendo por necessidade porque é uma forma que encontrei de superar as dificuldades diárias, mais eu sempre serei professor ...
3	Professora ou médica, é um pouco complicado, porque quando não se estuda os sonhos também ficam pequenos, eu estou a estudar de noite na escola cinquenta, talvez um dia ainda posso mudar de vida, quem sabe posso ser uma secretária ou assim, mais vamos ver, quando terminar o médio vou tentar procurar outra coisa, algo no estado ou numa dessas empresas, talvez até lá os salários que eles pagam também são outros, já pensei trabalhar de empregada de limpeza mais, vale continuar a vender aqui no João porque o que ganhas não da para cuidar dos filhos.
4	Bom eu gosto de trabalhar com as mãos, gosto muito de ser eletricista, eu gostaria de estudar para ser ainda melhor eletricista, gostaria de ser um trabalhador que sabe fazer bem as coisas, mais do sei agora, vender no João é porque não consigo pagar as contas de casa com o trabalho de eletricista é difícil, aqui no Lubango tem poucas obras e a pessoa não conhece muita gente, também somos muitos a fazer esse trabalho, tem ainda os miúdos que fizeram formação na escola profissional da Humpata a maca é mesmo o trabalho que não parece é a pessoa tem de comer.
5	Eu ainda não sei, mas sempre gostei cuidar das pessoas se um dia, gostava de ser enfermeira no hospital, mais com essa idade não tenho escola, já não adianta mais esperar fazer outra coisa, esse trabalho de tratar dos doentes com a tradição as coisas da mata também esta bom, um dia a minha filha que esta na escola vai ser medica de verdade ela é boa aluna sabe das coisas esta a fazer o curso médio de enfermagem depois vai estudar para ser médica.

Transcrição feita por: Aida Neusa Gomes Nelson

