

CIRCUITOS DE COMERCIALIZAÇÃO INFORMAL DE PRODUTOS AGRÍCOLAS NA GUINÉ-BISSAU

Relatório de Análise



Carlos Sangreman

João Vaz

CIRCUITOS DE COMERCIALIZAÇÃO INFORMAL DE PRODUTOS AGRÍCOLAS NA GUINÉ-BISSAU

Relatório de Análise

AUTORES:

Carlos Sangreman

(CESA/ISEG Research/ISEG/Universidade de Lisboa)

João Vaz

(Associação Nacional de Inquiridores da Guiné-Bissau)

REVISORES:

Raquel Faria

(CESA/ISEG Research/ISEG/Universidade de Lisboa)

Deolinda Martins

(Programa de Doutoramento/Universidade de Aveiro)

Projeto de Investigação com recurso ao Chat GPT

2025

FICHA TÉCNICA

AUTORES: Carlos Sangreman e João Vaz

Com recurso ao ChatGPT conforme se explica no texto

RECOLHA: Associação Nacional de Inquiridores da Guiné-Bissau (ANIGB), coordenação de João Vaz

FINANCIAMENTO: ANIGB e CESA/ISEG Research/ISEG/Universidade de Lisboa

DATA DE RECOLHA DE DADOS: Dezembro de 2024

DATA DE APURAMENTOS E ANÁLISE: Março e Abril 2025.

Paginação com recurso ao ChatGPT

REVISORES: Raquel Faria e Deolinda Martins

Virgélia Manusa

Guardiã das vozes, dos cestos e das causas: “Ser invisível é o que me ensinaram a ser. Mas eu aprendi a contar, pesar e resistir.”

Nascida no coração de um mercado de Bissau, Virgélia aprendeu desde pequena a viver com precisão e propósito. Entre peixes fumados e tecidos coloridos, aprendeu a calcular, negociar e resistir. Ela não escreve em cadernos — escreve na pele e na retina, com solidariedade e coragem. Onde há rede de mulheres, há Virgélia. Onde há exclusão, ela constrói soluções com as mãos e o olhar. Ela é economia, é política, é tradição e futuro misturados. Virgélia representa: • A economia informal feminina como sistema de resistência. • A solidariedade quotidiana como tecnologia de sobrevivência. • A inteligência comunitária contra a exclusão financeira. • A liderança invisível que sustenta comunidades inteiras.

Lema de Virgélia “Nó poder ka sta son na djunta siguru. I sta na nó organiza, nó mindjeris, nó luta.” (O nosso poder não está só em juntar-mo nos para mais segurança. Está na nossa organização, nossas mulheres, nossa luta.

Nota sobre a utilização do ChatGPT Scholar

Este Relatório constitui um exercício didático de utilização do ChatGPT para escrever uma análise de dados recolhidos diretamente por entrevistas com preenchimento de questionário em papel, nos mercados junto de vendedores homens ou mulheres sobre a atividade que exercem em todas as 9 regiões da Guiné-Bissau (Setor Autónomo de Bissau, Biombo, Cacheu, Oio, Bafatá, Gabu, Tombali, Quinara e Bolama/Bijagós).

As várias fases da investigação foram as seguintes:

1. Começou-se por conceber as perguntas sobre o tema dos “Circuitos de comercialização informal de produtos agrícolas” (Carlos Sangreman e João Vaz) a partir de uma ideia de João Vaz da ANIGB.
2. Calculou-se a amostragem (400 vendedores homens ou mulheres) com consciência que não há universo de referência definido sobre a presença de homens e de mulheres nos mercados, sendo apenas evidente que estas são a grande maioria, e definiu-se o número de inquéritos por região do país. Foi estabelecido que caso houvesse regiões com menos inquéritos seria compensado por outras.
3. Escreveu-se um documento com todos os códigos das variáveis para poder tratar os dados com o SPSS.
4. João Vaz introduziu os dados recolhidos nos formulários numa matriz Excel e daí passou-se para uma matriz SPSS onde se codificaram as variáveis.
5. Retificação, revisão e melhoramento da matriz SPSS corrigindo erros que sempre surgem nos dados e pequenas diferenças na escrita dos mesmos valores que o programa considera valores diferentes. O método base utilizado foi calcular frequências de cada variável e corrigir os erros que as tabelas mostravam. Porém, é também possível recorrer aos comandos do programa (SPSS) para deteção de erros (ver o Manual SPSS editado pelo CESA em Working Paper n.º 202/2025, páginas 33 e 34).¹
6. A partir da matriz corrigida gravada em Excel via exportação do SPSS, gravou-se a matriz final em formato CSV de acordo com a solicitação do programa ChatGPT Scholar para poder ler melhor.
7. Abriu-se no Chat Scholar um Projeto com o nome do tema da investigação para que o programa guardasse todos os ficheiros relacionados.
8. Solicitou-se ao programa um índice para análise a partir do envio da matriz e do documento de códigos com o questionário. No final solicitou-se um índice remissivo temático mas

¹ <https://cesa.rc.iseg.ulisboa.pt/noticias/working-paper-cesa-apresenta-um-manual-para-a-utilizacao-do-software-estatistico-spss/>

não se aceitou a oferta do Chat de fazer uma versão do livro com “hiperligações e campos automáticos” com receio do que o programa faria a gráficos, tabelas e mesmo ao texto.

9. Pediu-se ao Chat para escrever a Introdução Geral. Eliminou-se o que o programa escreveu sobre Metodologia (que foram só generalidades pois não lhe foram fornecidos elementos específicos) e os autores escreveram esse subponto, mantendo os restantes que o programa tinha escrito.
10. Escreveu-se uma nota sobre a Sociedade da Guiné-Bissau pelos autores depois de algumas tentativas com o Chat que nunca fez um texto aproveitável sobre a política ou a sociedade do país.
11. Pediu-se ao programa para escrever capítulo a capítulo incluindo tabelas e gráficos.
12. Para as tabelas começou-se por apurar em SPSS as tabelas que se queriam analisar, copiá-las para Word (depois de se verificar que as tabelas geradas pelo SPSS enviadas diretamente ao programa originavam leituras erradas) e enviá-las ao Chat pedindo para comentar. Num segundo momento pediu-se ao Chat para fazer tabelas a partir da matriz.
13. Para os gráficos foi necessário dizer ao programa para usar vários tipos de gráfico pois fez todos inicialmente como gráficos de barras simples colocadas na vertical.
14. Cada versão de cada capítulo fornecida pelo Chat foi imediatamente verificada nos números apurados apresentados, usando a matriz SPSS. Quando foram encontrados erros foi dito ao Chat os números corretos e pedido para refazer a análise. (ver ponto seguinte).
15. Dificuldades verificadas:
 - a. Os gráficos feitos raramente passaram para versões corrigidas. Ou seja, o Chat fez os gráficos na primeira versão de cada capítulo, mas não conseguiu refazer os mesmos, com os números corretos na versão corrigida.
 - b. O mesmo para as tabelas. Várias vezes teve de se começar do princípio dizendo ao programa para não tomar em conta a versão anterior.
 - c. O Chat faz erros por falta de capacidade crítica. Um erro que fez repetidamente foi aceitar valores que estavam errados, mas tinham passado no crivo da afinação da matriz. Por exemplo: preço de um produto hortícola com três zeros a mais, passou de 2 para 2000.
 - d. Foi dito ao programa que o valor 99 na matriz significava “Não sabe/Não responde”. Mas o programa esqueceu essa indicação quando mudou para outro capítulo e voltou a apurar esse valor para médias e gráficos.
 - e. Uma variável cujas respostas eram 1-Sim ou 2-Não, tinha como resposta erradamente uma frase que pertencia à variável seguinte: “assegurar a vida, escola e vestuário”. O programa tratou essa frase como se fosse uma resposta e não um erro apesar de ter acesso ao documento de Códigos (ver anexo).
 - f. O programa afirmou que podia juntar todos os capítulos num único ficheiro. Não

conseguiu fazer isso, saltando capítulos, esquecendo por completo os gráficos que tinha feito, deixando páginas em branco sem razão.

- g. Afirmou também que podia fazer um índice temático. O que fez foi um índice de títulos e subtítulos com as páginas onde se encontram. Mesmo nesse índice esqueceu sempre de incluir o primeiro ponto (Introdução Geral) que acabou por ser metido por nós.

16. O programa Chat faz também erros por ignorância. Por exemplo, apresentou uma tabela onde as mulheres vendedoras não davam nenhum dinheiro do que ganham ao marido. Socialmente isto nunca se verifica (como vários outros inquéritos mostraram). A parte dada ao marido varia muito, mas nunca é zero. O programa errou no apuramento e aceitou o valor como válido.

17. O programa tratou bem as perguntas abertas cujas respostas foram frases, sintetizando aquilo que foi mais comum e referindo o que foi menos respondido. Para verificar fez-se um ficheiro Word com as frases de cada pergunta e pediu-se ao programa para comentar com base nesse ficheiro. Depois comparou-se com o comentário feito a partir da matriz. Outra verificação feita com o ficheiro Word a partir de palavras-chave sem recorrer ao Chat também assinalou uma coerência aceitável.

18. Na análise forneceu-se ao Chat textos de artigos e teses de mestrado e doutoramento sobre o tema de investigação solicitando que integrasse citações e referências na análise. O programa fez isso com qualidade variável tendo tendência para fazer sobretudo nas conclusões o que se pedia. Uma vez fez bem outras fez mal. Pediu-se para assinalar sublinhando todas as alterações feitas e desse modo conseguiu-se verificar de forma segura as que eram adequadas e as que não eram.

19. Pediu-se ao Chat para criar uma personagem que sintetizasse a identidade das mulheres guineenses vistas através destes dados e das outras fontes usadas. Deu-se-lhe três nomes de inquiridas à sorte (Virgínia, Emília, Sãozinha e Manuela). O programa criou o nome (Virgélia Manusa) e fez o texto com uma espantosa qualidade que está em caixa na página anterior ao início desta Nota, usando mesmo uma frase em crioulo (curiosamente de crioulo de Cabo Verde que mudámos para crioulo da Guiné-Bissau).

20. Pediu-se ao Chat para criar uma capa e contracapa a partir de fotografias de mercados guineenses. O programa criou uma capa, mas com erros de escrita. Cada vez que se pediu para corrigir os erros mudou as imagens da capa.

21. Para contracapa enviou-se um texto em Word com duas fotografias dos autores e duas notas biográficas, um resumo e dois logós. O Chat nunca conseguiu fazer a contracapa pois nem conseguiu colocar as fotografias enviadas, apresentando outras de diferentes pessoas, nem os logós, e os textos contiveram sempre com muitos erros. Quando se corrigia apareciam novos erros. Ao ser interrogado sobre este resultado respondeu que “As imagens são geradas

por um modelo que não lê texto com precisão e não insere fotografias reais corretamente, mesmo quando lhe fornecemos as fotos certas. Este modelo baseia-se em interpretação visual artística, o que torna impossível garantir que o texto apareça sem erros ou que as fotos exatas sejam usadas” ... “nestes casos onde o rigor gráfico e textual é essencial, o melhor caminho é mesmo artesanal e direto”.

22. Na revisão final do texto não se recorreu ao Chat pois, depois de todo este processo, ficamos a convicção que se o fizéssemos, o programa podia alterar (ou suprimir) partes de texto para além da correção dos erros.
23. Na preparação para este trabalho solicitou-se ao Chat que fizesse um resumo dum livro sobre Direitos Humanos. O programa fez um bom resumo, mas não incluiu o capítulo sobre Justiça. Ao ser interrogado da razão não foi capaz de justificar.

ÍNDICE

	Página
Siglas e abreviaturas	11
Mapa da Guiné-Bissau	12
Índice de tabelas	13
Índice de gráficos	13
Parte I – Introdução e Contexto	Página
1. Introdução Geral	14
1.1 Justificação do estudo	14
1.2 Objetivos da investigação	14
1.3 Metodologia, contexto, ética, equipa e amostragem	15
2. Contexto Socioeconómico da Comercialização em Guiné-Bissau	23
2.1 Estrutura socioeconómica das famílias	23
2.2 Papel da mulher na economia informal	25
2.3 O setor agrícola e sua importância	26
Parte II – Caracterização dos Atores da Comercialização	27
3. Perfil Sociodemográfico dos Comerciantes Informais	27
3.1 Ocupações alternativas e chefia de família	27
4. Motivações para Entrar na Atividade Comercial	27
4.1 Razões económicas e familiares	27
4.2 Necessidade de sustento e autonomia	28
4.3 Trajetórias familiares e herança ocupacional	28
4.4 Outras motivações	28
Parte III – Dinâmicas da Comercialização de Produtos	28
5. Produtos Comercializados	28
5.1 Frutas, hortícolas, tubérculos e cereais	28
5.2 Frequência e variedade de produtos	29
6. Abastecimento dos Produtos	30

6.1 Fontes de produtos: produção própria, compras e doações	30
6.2 Origem geográfica dos produtos (nacional vs internacional)	30
7. Produtos com Maior Volume de Vendas	30
7.1 Preferência e procura no mercado	30
7.2 Produtos de maior rotatividade	31
Parte IV – Espaços de Comercialização	32
8. Cidades e Mercados	32
8.1 Distribuição geográfica das atividades	32
8.2 Principais mercados: Bandim, Bissorã, Quinhamel, etc.	32
9. Acessibilidade e Condições dos Mercados	32
9.1 Infraestruturas e higiene	32
9.2 Problemas de localização e sugestões de melhoria	33
Parte V – Dificuldades e Desafios	33
10. Desafios na Comercialização	33
10.1 Falta de clientes	33
10.2 Relação com a Câmara Municipal	34
10.3 Dificuldades no abastecimento	34
11. Problemas de Conservação dos Produtos	35
11.1 Métodos utilizados	35
11.2 Reivindicações por melhores condições (frigoríficos, armazéns)	35
Parte VI – Aspetos Financeiros e Bem-Estar	36
12. Uso dos Rendimentos ou ganhos	36
12.1 Alimentação, educação e saúde	36
12.2 Poupança e reinvestimento	37
13. Financiamento Inicial	37
13.1 Recursos próprios, apoio de parceiros, bancos, associações	37
14. Satisfação e Realização com a Atividade	38
14.1 Sentimento de arrependimento ou orgulho	38

14.2 Percepções sobre o futuro	39
Parte VII – Vozes do Terreno	39
15. Recomendações para a Câmara Municipal	39
15.1 Condições estruturais e logísticas	39
15.2 Segurança e saneamento	39
16. Conselhos aos Cidadãos	40
16.1 Encorajamento à entrada na atividade	40
16.2 Propostas de empoderamento feminino e autoemprego	40
17. Circuitos Comerciais Informais: Dinâmicas, Redes e Resistência	41
17.1 Tipologia e organização dos circuitos	41
17.2 Redes sociais, mobilidade e confiança	41
17.3 Centralidade das mulheres nos fluxos comerciais	41
Parte VIII – Conclusão e Perspetivas Futuras	42
18. Conclusões Gerais	42
18.1 Lições principais	42
18.2 Implicações políticas e sociais	42
19. Recomendações	42
19.1 Para políticas públicas	42
19.2 Para organizações de apoio e cooperação	43
Referências	44
Índice Remissivo	46
Anexos - Códigos das variáveis para SPSS e Perguntas do questionário	48

SIGLAS E ABREVIATURAS

A.M.A.E - Associação das Mulheres de Atividade Económica

ANIGB - Associação Nacional de Inquiridores da Guiné-Bissau

BM - Banco Mundial

CEDEAO - Comunidade de Económica dos Estados da África Ocidental

DH - Direitos Humanos

FCFA - Franco da Comunidade Financeira Africana

FMI - Fundo Monetário Internacional

INE - Instituto Nacional de Estatística (o referido é sempre o INE de Bissau)

LGDH - Liga Guineense dos Direitos Humanos

MICS - inquérito de indicadores múltiplos

CNE - Comissão Nacional Eleitoral

NATO - Organização do Tratado do Atlântico Norte

OMS - Organização Mundial de Saúde

ONG - Organizações Não Governamentais

OXFAM - Oxford Committee for Famine Relief (*em português: Comitê de Oxford para o Alívio da Fome*)

PAIGC - Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde”

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SAB - Setor Autónomo de Bissau

SOLIDAMI - Solidariedade e Ajuda Mútua Internacional

UEMOA - União Económica e Monetária do Oeste Africano

UNICEF - United Nations International Children’s Emergency Fund atual Fundo das Nações Unidas para a Infância

UNIOGBIS - Escritório Integrado das Nações Unidas para a Consolidação da Paz na Guiné-Bissau (*em inglês: United Nations Integrated Peacebuilding Office in Guinea-Bissau*)

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Cálculo da amostra

Tabela 2 - Mulheres por estado civil e estatuto na família

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Pessoas por estado civil

Gráfico 2 - Distribuição do número de pessoas no agregado familiar

Gráfico 3 - Número de vendedores por produto comercializado

Gráfico 4 - Outra ocupação

Gráfico 5 - Comerciantes por Categoria de Produto

Gráfico 6 - Fontes de abastecimento

Gráfico 7 - Produtos com maior volume de vendas

Gráfico 8 - Opinião sobre a localização do mercado

Gráfico 9 - Principais desafios na comercialização

Gráfico 10 - Dificuldades na conservação de produtos

Gráfico 11 - Destino dos ganhos na atividade

Gráfico 12 - Fontes do primeiro financiamento

Parte I – Introdução e Contexto

1. Introdução Geral

A comercialização informal de produtos agrícolas em mercados regionais e urbanos na Guiné-Bissau é uma realidade essencial para a economia do país e a subsistência de milhares de famílias, particularmente chefiadas por mulheres. O presente relatório/livro procura sistematizar e analisar os circuitos informais de comercialização com base numa pesquisa de terreno ampla, representativa das diferentes regiões do país, com ênfase especial nas experiências, estratégias e dificuldades enfrentadas pelas vendedoras e vendedores.

A estrutura da obra resulta da articulação de dados quantitativos e qualitativos recolhidos em todas as regiões administrativas, e busca dar visibilidade às dinâmicas locais de um setor frequentemente tornado invisível pelas políticas públicas. Esta introdução apresenta o contexto mais amplo do país, os objetivos da investigação, o enquadramento metodológico e os fundamentos éticos da abordagem adotada.

1.1 Justificação do estudo

A escolha do tema decorre da constatação da centralidade da atividade comercial informal no quotidiano da Guiné-Bissau. Com uma economia frágil, marcada por baixos níveis de industrialização e emprego formal limitado (o maior empregador de longe continua a ser a Administração Pública), a venda de produtos agrícolas nos mercados constitui não apenas um meio de subsistência, mas uma estratégia de resistência económica e social, em especial para mulheres com escasso acesso a recursos formais e a crédito, incluindo as produtoras hortícolas (Carlos Sangreman e Mara Melo, 2024).

Existem estudos académicos sobretudo sobre mulheres bideiras (vendedoras, as que “fazem pela vida”) de legumes e de peixe como documentado na tese de Manuela Rodrigues (2000) ou no trabalho de Patrícia Godinho Gomes (2012) mas o setor informal de venda e revenda de produtos alimentares em geral de produção local ou outros não alimentares importados, como um todo, continua a precisar de estudos sistemáticos que tratem com profundidade este tipo de atividade até para contrariar a ideia presente na formulação de políticas económicas de que estas atividades só contribuem para o desenvolvimento do país quando se tornarem formais. Como afirma Manuela Rodrigues (2000, página 428): “As práticas culturais locais continuam, deste modo, agora como no período colonial, a serem concebidas mais como limitações, do que como recursos para o desenvolvimento”.

Pretende-se aqui documentar e interpretar a diversidade de trajetórias pessoais, padrões de abastecimento, lógicas de funcionamento dos mercados e obstáculos estruturais que moldam os circuitos de comercialização agrícola no setor informal.

1.2 Objetivos da investigação

- Compreender os mecanismos e trajetórias de acesso ao mercado pelas vendedoras, vendedores e pequenos comerciantes;
- Identificar os principais produtos comercializados, suas origens e os circuitos da atividade;

- Analisar os principais desafios enfrentados, incluindo dificuldades logísticas, infraestruturais, de acesso a crédito, conservação de produtos e relação com o poder local;
- Documentar as vozes, experiências e estratégias de resistência das pessoas envolvidas na atividade comercial informal;
- Produzir recomendações para políticas públicas que reconheçam e valorizem esse setor.

1.3 Metodologia, contexto, ética, equipa e amostragem

Metodologia

A metodologia não é um conjunto superordenado de procedimentos lógicos que podem ser aplicados aleatoriamente a qualquer problema empírico. É, antes, o conjunto de decisões sobre como obter e articular dados quantitativos e qualitativos que nos permite investigar um tema em cada contexto social.

O método geral que esta investigação segue foi concebido numa perspectiva os autores designaram por Laboratório de Investigação em Ciências Sociais (Laboratório). Por outras palavras, integra-se no conjunto de investigações em diferentes áreas disciplinares que contribuiram com os seus resultados para a compreensão da existência e evolução dos Direitos Humanos (DH) na Guiné-Bissau. A investigação em matéria de DH é multidisciplinar, com a sociologia e a ciência política a desempenharem o papel mais importante, uma vez que estão intimamente ligadas devido ao seu enfoque nas estruturas sociais, instituições políticas e processos de governação e governo. Quanto mais complexa for a metodologia, mais adequada deve ser ao contexto em que vai ser executada.

O conceito de Laboratório de Investigação em Ciências Sociais, com a criação de espaços interdisciplinares que investigam diferentes subobjectos de estudo, entendemos ser o conjunto de atividades e procedimentos metodológicos que visam identificar, analisar e avaliar hipóteses sobre temas complexos que estão longe de ser confirmados ou refutados num espaço temporal e temático limitado a períodos curtos ou a uma única disciplina. O Observatório dos Direitos Humanos existente, com o seu centro de documentação e biblioteca física e virtual, é um espaço importante de informação, intercâmbio e colaboração para o Laboratório, mas não esgota as suas funções de investigação, com equipas multidisciplinares de professores, estudantes de pós-graduação e investigadores associados a várias organizações que têm a investigação nos seus estatutos, embora não seja a sua atividade principal.

A metodologia laboratorial pode ser vista como um estudo longitudinal, mas sem utilizar a mesma amostra aleatória em cada ponto de recolha de dados. Em vez disso, são recolhidas amostras diferentes, todas elas semelhantes e representativas da mesma população. Estes estudos são designados por estudos longitudinais de referência (Bailey, 2008). O conceito de Laboratório de Investigação em Ciências Sociais permite considerar assim várias opções metodológicas, integrando-as num único processo de procura de conhecimento centrado numa temática complexa e abrangente.

Nota sobre o contexto do país

A Guiné-Bissau é um pequeno Estado da África Ocidental, independente desde 1973/74, localizado entre o Senegal e a Guiné-Conacri. Com uma população maioritariamente jovem estimada pelo Banco Mundial (BM) em cerca de 1,9 milhão de habitantes (Banco Mundial, 2024), é um território com muitos rios, litoral marítimo e uma grande biodiversidade. O cristianismo católico e evangélico, o islamismo não radical e o animismo, coexistem sem conflitos religiosos. Não tem moeda própria, uma vez que aderiu ao franco CFA e à União Económica e Monetária do Oeste Africano (UEMOA). As cerca de 32 etnias recenseadas em 2009 têm uma grande mistura sobretudo nas famílias citadinas e uma predominância de modelos patriarcais contra os quais lutam várias organizações de mulheres que deram um “salto” na igualdade social com a participação na guerra pela independência (Stephanie Urdang, 1979. Carlos Sangreman, Bubacar Turé, Cabi Sanhá, Ivo Barros, Nelvina Barreto, 2020).

Sociedade e economia

A sociedade caracteriza-se por baixos níveis de escolaridade com greves de professores devido a atrasos no pagamento de salários que pioram a qualidade do ensino, más condições sanitárias e um frágil sistema judicial centrado na capital e com custos elevados. Embora incomparavelmente melhor do que na época colonial, com uma evolução lenta mas contínua de licenciaturas concluídas no exterior ou no país (várias universidades nasceram em Bissau com grande variação de qualidade), mestrados e doutoramentos (Brasil e Portugal sobretudo), a fragilidade social resultante e a liberdade de associação (a partir de 1991), deram origem a várias Organizações Não Governamentais (ONG) nacionais nos mais diversos sectores, como os DH, que incluem os direitos das mulheres e das crianças, a proteção da biodiversidade, a educação, a formação profissional, a saúde, as rádios das aldeias, entre outros. Em 1992 foi criada em Bissau, a Associação das Mulheres de Atividade Económica – A.M.A.E, a primeira organização de mulheres de atividade económica criada em Bissau, cujo principal objetivo é a promoção e a valorização dos produtos agrícolas e artesanais, através do mecanismo da poupança e da solidariedade. (Patrícia Godinho Gomes, 2012). Essas organizações interagem na promoção de projetos em todos os setores com Igrejas, ONG internacionais, agências NU e delegações de ajuda ao país como UNICEF, OMS, PNUD, BM, Banco Africano, Cáritas, Oxfam, ou embaixadas e organismos de Cooperação de países como a Suíça, Canadá, Holanda, Dinamarca, China, Portugal, França, Cuba, África do Sul, Brasil, Estados Unidos da América, Emirados Árabes Unidos, entre outros. (UNIOGBIS, 2021) Os parceiros de Cooperação internacional bilateral e multilateral têm tendência para evitar os ministérios e as instituições estatais e relacionar-se diretamente com essas ONG.

A economia tem por recursos endógenos a castanha de caju, que representa 90-96% das exportações de matérias-primas, principalmente para o Vietname e a Índia. Além disso, as receitas do Estado são suportadas pela venda de licenças de pesca, de corte de madeira e de extração de areia pesada, uma vez que o sistema fiscal é muito ineficaz e assenta sobretudo em impostos sobre a exportação e importação das empresas. Os fosfatos, a bauxite e o petróleo, existem, mas só o primeiro começou a ser explorado, devido à falta de capital inicial necessário e às muito deficientes estruturas portuárias e rodoviárias.

A extração de areias pesadas, a exploração de fosfatos e os cortes de árvores para madeira têm defrontado a oposição das populações que sentem as suas terras e culturas ameaçadas. A produção agrícola, pesca e pecuária (arroz, frutas, hortaliças, criação de galinhas e patos, suínos e bovinos e pesca de mar e de rio) tem a distribuição afetada pela fragilidade dos circuitos de distribuição e a má qualidade das estradas. As campanhas para exportação de castanha de caju em bruto são o meio mais difundido de obter rendimentos monetários para os 80% da população que vive da agricultura e do comércio de hortícolas e fruta, de carvão, de vinho de palma e de produtos importados de baixo valor como roupa em segunda mão ou pequeno mobiliário. O país não desenvolveu qualquer estrutura industrial depois de tentativas falhadas nos anos a seguir à independência, e a construção civil (habitações e estradas/ruas), pneus, reparação automóvel, transporte por estrada, venda de combustível, instalação de painéis solares, ..., continuam assentes em empresas estrangeiras ou dirigidas por estrangeiros com participação variada de guineenses na propriedade. No que diz respeito às comunicações digitais, as infraestruturas e serviços estáveis estão disponíveis apenas na capital, Bissau. Em outras regiões do país, embora a cobertura de rede móvel esteja disponível, as ligações à internet (redes) e a respetiva comunicação digital são bastante limitadas.

O governo eleito em 2023 assumiu o compromisso com quatro motores de crescimento/desenvolvimento (agricultura, pescas, turismo e minas) e o enorme desafio de enfrentar uma dívida pública, em maioria às instituições multilaterais, de 81,4% do Produto Nacional Bruto (PNB) com uma receita fiscal de 8,96% do PNB (FMI, 2022, Governo 2014 e 2023). Esses objetivos não foram alterados pelos governos de iniciativa presidencial que lhe sucederam.

O orçamento do Estado depende da sua execução em mais de 50% da Ajuda Internacional sobretudo de instituições como o FMI e o BAD. Desde o final da década de 1980, os programas de ajustamento estrutural puseram termo à economia planificada centralizada e as políticas económicas e sociais foram definidas com base em programas de combate à pobreza (FMI, 2011), em acordos com agências da Organização das Nações Unidas (ONU), com países parceiros [China, União Europeia, Estados Unidos da América, Rússia, Japão, Portugal, França, entre outros], com o BM e o FMI. A guerra civil de 1998/99 piorou os equilíbrios sociais e apenas em 2014, com o programa de desenvolvimento Terra Ranka, o país readquiriu alguma autonomia. Não é por acaso que os indicadores económicos e sociais de bem-estar humano colocam o país nos últimos lugares do Índice de Desenvolvimento Humano do PNUD, do Produto Interno Bruto per capita ou dos índices de pobreza (INE, BM e UNICEF, 2018-2019).

Política

O nascimento do atual Estado-Nação da Guiné-Bissau começou com uma luta pela independência. Liderados por Amílcar Cabral, mas também por Aristides Pereira, Oswaldo Vieira, João Bernardo Vieira (Nino), Pedro Pires, Francisco Mendes, Manuel Santos (Manecas), entre outros, os guineenses organizaram, em 1956, um partido político designado “Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde” (PAIGC) tendo desenvolvido uma guerra de guerrilha contra a potência colonial, Portugal, presente no país desde 1440 no litoral, e a partir de 1936 com a colonização de todo o território. Ou seja, na realidade o domínio colonial sobre todo o território e população foi de cerca de 38 anos, apesar da relação entre os povos guineenses e portugueses ter começado no século

quinze, em geral por via marítima de ligação às Ilhas de Cabo Verde, para comercialização de milho, marfim e cera, mas sobretudo para compra de escravos, trocados por cavalos, algodão, tecidos e objetos em metal (Leopoldo Amado, 2011). Essa relação teve muitos conflitos e levou à construção de pequenos fortes/presídios com tropas em Cacheu, Bolama e Bissau (este um forte de maior dimensão “Amura”) e guerras permanentes com umas ou com outras etnias, onde sempre houve algumas que se aliaram aos portugueses e outras que os combateram.

O PAIGC com o apoio dos vizinhos Senegal e Guiné-Conacri, China, Cuba, Argélia e sobretudo da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas em armamento, treino militar e médico/enfermagem e alguns combatentes diretos no terreno, uniu a grande maioria das três dezenas de grupos étnicos contra este inimigo comum apoiado pela Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO). O PAIGC foi capaz de enfrentar o exército colonial, ocupar e gerir zonas do país como “zonas libertadas” e declarar mesmo a independência ainda durante a guerra, a 24 de setembro de 1973. O fornecimento por parte da URSS de mísseis terra ar Strela que abateram vários aviões e helicópteros acabando com o uso da aviação colonial na guerra, levou o comando português (General António de Spínola) a convencer-se definitivamente que a guerra estava perdida. (Golias, 2016, Luz, 2024).

Esta guerra (1963-1974) ajudou significativamente os militares portugueses a transformarem-se de braço armado do regime em promotores da Revolução de 25 de abril de 1974, em Portugal, que determinou o fim do regime colonial, instalou uma democracia e acelerou a independência da Guiné-Bissau e das demais colónias portuguesas (Golias, 2016).

Após a independência, com o desaparecimento do inimigo comum e o principal dirigente Amílcar Cabral assassinado em 1973, conflitos político-militares e rivalidades étnicas começaram a abalar o processo de construção do Estado sob um único partido, logo com um golpe de Estado em 1980. Nem mesmo a aprovação do multipartidarismo em 1991 e a liberdade de criação de organizações civis, impediu uma guerra civil de onze meses (1998-1999) centrada principalmente na capital Bissau (Zeverino, 2005, Vigh, 2007) e, em 2012, os oficiais superiores militares derrubaram novamente o Governo entre as duas voltas das eleições presidenciais.

Após um período de transição de dois anos, com um governo civil sob a tutela de uma junta militar, realizaram-se eleições legislativas e presidenciais em 2014, marcando o regresso à ordem constitucional. Ou, pelo menos, era isso que estava previsto e era expectável. Efetivamente, durou pouco tempo. Os desentendimentos entre o partido vencedor e o Presidente da República, José Mário Vaz, e os sucessivos governos presidenciais, conduziram a uma instabilidade generalizada que afastou os investidores e a Ajuda Internacional, criou uma instabilidade permanente e facilitou o tráfico de drogas da América Latina para a Europa (Patrick Chabal, and Toby Green, 2016) com corrupção a todos os níveis presidenciais, governamentais, militares, policiais e judiciais.²

Em 2019, no prazo constitucional, realizaram-se novas eleições presidenciais, mas a situação de instabilidade política, económica e social manteve-se, com graves repercussões ao nível dos DH (Carlos Sangreman et al., 2019;. Comunicados e Relatórios da Liga Guineense dos Direitos Humanos (LGDH), <http://www.lgdh.org/>).

² Bem analisada nos Relatórios da LGDH, em especial no de 2023.

No ano de 2023, as eleições legislativas para a Assembleia Nacional Popular deram maioria absoluta a uma coligação cujo principal partido é o PAIGC. O seu líder – Domingos Simões Pereira – assumiu a presidência da Assembleia e o Presidente da República empossou um governo nomeado pelos vencedores, com um antigo ministro da Economia e Finanças, Geraldo Martins, como primeiro-ministro que elaborou um Plano de Emergência (Governo, 2023) inspirado no Terra Ranka. Em dezembro de 2023 depois de um conflito entre dois corpos paramilitares o Presidente dissolveu a Assembleia e escolheu um Primeiro-Ministro (deputado do PAIGC).

Em nenhum dos três golpes (1980, 2003 e 2012) e na guerra civil de 1998-9, os oficiais superiores das Forças Armadas procuraram instalar-se no poder de forma duradoura. O equilíbrio entre os próprios militares e entre estes e a elite civil numa situação de paz no país independente tem sido alcançado pouco a pouco, mas, em nossa opinião, ainda não há sinais sólidos de que o processo esteja estabilizado. Apesar das intervenções públicas das chefias das Forças Armadas, ainda hoje não se pode dizer que a missão que os militares/guerrilheiros assumiram como combatentes pela Independência esteja consolidada num papel social mais clássico como braço armado do país, sem disputar o poder político aos civis (Pedro Rosa Mendes, 2019. Relatório da LGDH. 2023).

Quase 50 anos depois da Independência, e mesmo com eleições “livres e justas”, a Guiné-Bissau tornou-se um regime incapaz de fornecer aos seus cidadãos os bens públicos (ensino, saúde, segurança alimentar, ...) que eram as aspirações expressas pelos líderes da luta de libertação em especial por Amílcar Cabral.

A Cooperação Internacional³

A cooperação e a solidariedade internacional são elementos importantes que estiveram presentes na história política e na vida pública da Guiné-Bissau desde os primórdios da formação do Estado, quer através dos apoios à mobilização para luta pela Independência, quer através dos esforços diplomáticos para denunciar o colonialismo e o reconhecimento da Independência nacional. Esses factos contribuíram para que mesmo no período da vigência do partido único (1974-1994), o Estado guineense tenha investido na institucionalização dos mecanismos de cooperação e em alguma abertura à existência de uma organização de cariz caritativa e solidária que pudesse assegurar serviços aos segmentos sociais mais fragilizados, consubstanciado na criação de uma entidade para coordenação da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (SOLIDAMI). A falência do modelo socialista de planificação da economia e do monopólio do mercado por parte do Estado, contribuiu de forma decisiva para a intervenção de instituições financeiras internacionais, através da implementação de um Programa de Ajustamento Estrutural com impactos fortes nas políticas públicas e na sociedade, abrindo assim caminho para a liberação política e integração do país no espaço monetário da União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA). Em 1998/99 o país viveu um conflito político-militar que desestruturou o Estado, desequilibrou as relações entre os civis e os militares, provocou uma maior desconfiança entre os decisores e a sociedade, levando à reconfiguração da missão do gabinete das Nações Unidas, cuja missão passou a ser a consolidação da paz e da estabilidade, inaugurando uma fase de mobilização de forças de interposição da paz, proteção das instituições e dos decisores, com a participação da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO). Isto deixou o campo do

³ Este ponto foi escrito originalmente por Miguel de Barros.

desenvolvimento à contribuição de múltiplos atores externos ao nível da cooperação multilateral e bilateral com a participação das ONG. Num contexto marcado pelo alto nível de instabilidade política, fragilidade económica e precariedade social, a intervenção dos atores externos através da cooperação é disputada como meio para atender aos desafios do desenvolvimento e as reformas, mas também enquanto alianças cruciais na mobilização de recursos para o acesso, controle e manutenção do poder.

Ética

Consideramos que as escolhas éticas que determinam as práticas de investigação devem ser feitas em três momentos: primeiro, na conceção e aplicação dos questionários e guiões de entrevista; segundo, na utilização de outras investigações e terceiro na divulgação. As nossas práticas de investigação obedeceram às normas éticas mais específicas de:

- a) Não causar desconforto físico, mental, individual ou social aos participantes;
- b) Assegurar que os participantes compreendem os objetivos das questões que lhes são colocadas, sem qualquer dúvida, quer assinem ou não um documento formal;
- c) Respeitar a privacidade nos centros de saúde, hospitais, prisões, habitações ou outras situações em que os participantes se encontrem;
- d) Respeitar os usos e costumes (património cultural) dos participantes, qualquer que seja a sua origem individual, social, étnica ou religiosa.

A Equipa

Na organização de uma estrutura de recolha de dados tem de se ter presente que as pessoas em geral não têm grande cultura estatística. Ou seja, não têm na sua vida de se preocupar com o rigor de recolha de informação sempre do mesmo modo e com as mesmas fontes. O que não significa que não tenham capacidade de gerir os seus gastos e receitas.

Saliente-se que a instrução formal e a literacia informática nesta equipa são altas. Parte-se do princípio de que a formação para este inquérito, o acompanhamento e a experiência de realização de vários inquéritos desde 2014 permitem aos inquiridores e às inquiridoras adquirir uma noção de produção estatística e a habilidade suficiente para obterem as respostas. Quem iniciou este tipo de trabalho é mais fácil cometer erros de abordagem das pessoas, de registo e não ter a perceção de quando as pessoas inquiridas estão a mentir e de quando estão a ser verdadeiras. E, muitas vezes, não querem esclarecer junto do controlador as dúvidas que têm para não “darem parte de fraco/a”. O resultado é que há erros que só são percebidos já depois dos inquéritos feitos, sendo difícil a sua correção. É esse processo que se quer evitar com um acompanhamento de proximidade por parte do Coordenador de terreno.

Em todo o processo de formação e de recolha de dados procurou-se incutir nesta equipa as qualidades de um inquiridor ou duma inquiridora: a) Rigor no que pergunta; b) Persistência, pois a sua missão é obter respostas; c) Educação e respeito por quem responde, não induzindo respostas ou fazendo comentários a respostas inesperadas; d) Bom senso e inteligência perante situações inesperadas;

e) Competência: quem responde tem de saber que o inquiridor sabe do que fala. Este aspeto é particularmente importante pois os formulários estão em português, mas as entrevistas são em crioulo; f) Dignidade: o/a inquiridor/a em funções é uma autoridade na recolha de dados. Deve identificar-se e ter uma postura digna; g) Honestidade: quem faz um inquérito não pode inventar respostas das inquiridas, falsificando o inquérito, ainda que não concorde com a resposta, mas tem de respeitar aquilo que as pessoas querem ou não dizer.

Se estiver convencido que o inquirido falha com a verdade diretamente ou por omissão, deve procurar voltar de novo à questão quando a entrevista estiver mais adiantada. A divulgação e motivação dos respondentes nas várias regiões são fundamentais num projeto que tem objetivos nacionais.

Esta equipa de inquiridores da Associação Nacional de Inquiridores da Guiné-Bissau (ANIGB) pode variar conforme o tema e o objetivo do inquérito. Por exemplo, em inquéritos dirigidos só a mulheres, a equipa é composta por inquiridoras mulheres.

Equipa de recolha de informações da ANIGB:



**Clara Manga
Indequi (SAB)**



**Clemente Mendes
(Cacheu)**



**Martinho Sabai
Samenanco
(SAB)**



**Demba Baldé
(Bafatá)**



**Formosinho da
Costa (Quinara)**



**Edmilson Dias
Barbosa (SAB)**



**Raul João Vaz
(SAB)**



**Samba Baldé
(Biombo)**



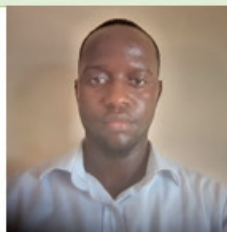
**Samba Só
(Gabu)**



**Adulai Djaló
(Bolama/Bijagós)**



**Ernesto Higinio
Correia (SAB)**



**Carlutchi da Silva
(SAB)**



**Júlio Ribeiro
Djata (Oio)**



**Júlio Quintino
Bedante Na
Maha (Tombali)**



**Nhima Mbumbé
(Bolama/Bijagós)**

Fonte: ANIGB

Uma vez que não houve financiamento de uma entidade externa, a própria ANIGB apoiou a impressão e fotocópias dos questionários e o CESA apoiou o investigador Carlos Sangreman na deslocação a Bissau. Os inquiridores da ANIGB executaram a recolha de dados gratuitamente conforme a sua disponibilidade, apesar da maioria ter de lutar todos os dias pela sobrevivência familiar. Houve quem fizesse inquéritos a mais do indicado pela amostragem e outros que fizessem a menos. A motivação segue a máxima de que “ninguém come peixões sem antes ter comido peixinhos”. Ou seja estes inquiridores, homens e mulheres, têm consciência que quanto mais experiência tiverem, melhor trabalham, mais são considerados pela sociedade e mais ganham. Já não é a primeira vez que fazem inquéritos sem financiamento, revelando uma inteligência de assinalar, pois sabem que estes inquéritos lhes dão prestígio social e status profissional para obterem financiamento de maior dimensão.

Amostragem

O último recenseamento efetuado na Guiné-Bissau foi em 2009, sendo que em 2019 devia ter sido feito outro, que foi sendo adiado e teve a última data prevista em abril de 2025, mas que até ao momento não se tem a informação que tenha ocorrido. Perante tal situação, é importante salientar que quanto maior o espaço temporal da data de recolha, a fiabilidade dos dados diminui, claramente. Mas como a realidade é não termos recenseamento, vamos utilizar os dados existentes por estimativas feitas com base na evolução da população dos três recenseamentos anteriores e em hipóteses de evolução de outros países vizinhos onde o recenseamento já foi efetuado (INE, Bissau, 2022). Na realidade o mais recente e fiável para a Guiné-Bissau é o recenseamento eleitoral, que só contabiliza a população com mais de 18 anos.

As estimativas da população são difíceis de fazer por regiões, pois sem sabermos como são as migrações do campo para a cidade, a confiança que podemos ter nessas estimativas baixa (e não existe em país nenhum com estatísticas de confiança desse controle). Por isso é que o recenseamento eleitoral é o melhor instrumento para estimarmos a população das regiões, apesar de termos a noção, por experiência não verificada, que a população tem tendência para manter o seu local de voto mesmo que mude a residência real para outro.

A tabela 1 abaixo tem por fontes INE/Bissau; o INE/UNICEF no inquérito de indicadores múltiplos (MICS); e os dados da Comissão Nacional Eleitoral (CNE) e cálculos próprios.

O INE em 2022 estimou para 2025 o universo das mulheres guienenses residentes de 52,8% da população total. Uma amostra de dimensão $N = 400$ inquéritos é suficiente e possível executar. Se usarmos uma tabela (por exemplo, Arkin, Herbert e Colton, Raymond, Tables for Statisticians, Editora Barnes and Robles) de 95% de nível de confiança, teremos para uma margem de erro de 5%, com um universo de mais de 100.000 unidades – sendo este o número de inquéritos desejável. Contudo, é importante mencionar que, regionalmente, não foi efetuada uma distribuição proporcional à população estimada, tendo-se definido um mínimo de 30 para cada região e 130 para o Setor Autónomo de Bissau (SAB). Essa opção deve-se a limitações orçamentais conjugadas com o mínimo estatístico definido pela teoria de 30 unidades de análise para cada variável, com a plena consciência que essa opção sobrevalorizou algumas regiões e desvalorizou outras (como se pode ver na tabela 1), impossibilitando uma inferência fiável dos resultados.

Tabela 1 - Cálculo da amostra

Regiões	População estimada para 2025 (000)	%	Último Censo Eleitoral %	Média das %	Inquéritos efetuados
SAB	467	25,2	27,7	26,5	129
Bafatá	257	13,9	13,5	13,7	30
Biombo	119	6,4	6,8	6,6	30
Bolama/Bijagós	42	2,2	2,3	2,3	30/30
Cacheu	237	12,5	12,2	12,4	29
Gabu	263	14,2	13,4	13,8	30
Oio	275	14,8	14,5	14,7	30
Quínara	78	4,2	4,3	4,3	30
Tombali	117	6,3	5,3	5,8	30
TOTAL	1853	100	100	100	398

Fonte: Autores (2025)

Recolhemos inquéritos junto de vendedoras e vendedores de idade maior ou igual a 18 anos nos mercados. Para que esta amostra tenha validade estatística, a escolha das pessoas a inquirir tem de ser aleatória. Ou seja, tem de ser uma recolha “à sorte” de entre os elementos da população a inquirir.

O inquérito foi executado em todas as regiões, nas cidades mais populosas. Nas regiões a capital é geralmente a localidade com mais população, mas não acontece isso em Cacheu, Oio e em Bolama/Bijagós. Por isso em vez de Farim foi inquirida Bissorã na região de Oio, em vez de Cacheu foi inquirida Canchungo na região de Cacheu e inquiriu-se Bolama e Bubaque (esta última decisão levou a uma sobre representação da região Bolama/Bijagós). Assim os dados foram recolhidos nos mercados de Bissau, Bafatá, Bissorã, Bolama, Buba, Bubaque, Canchungo, Catió, Gabú e Quinhamel (ver Mapa).

2. Contexto Socioeconómico da Comercialização em Guiné-Bissau

2.1 Estrutura socioeconómica das famílias

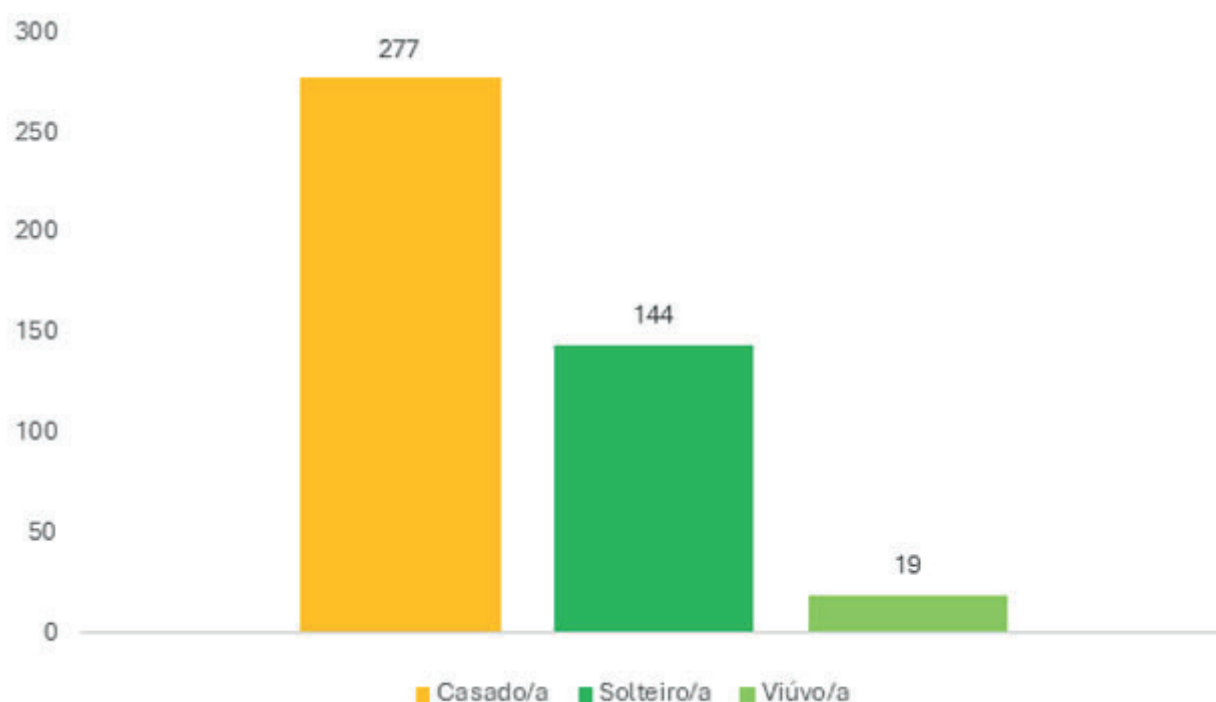
A sociedade guineense caracteriza-se por estruturas familiares extensas, muitas vezes intergeracionais, onde a solidariedade entre parentes desempenha um papel fundamental na sobrevivência diária. A maioria das famílias vive com rendimentos baixos e irregulares, dependentes de múltiplas fontes de subsistência como a agricultura de base familiar, o comércio informal, a pesca artesanal, o fabrico de carvão, entre outras atividades. A única fonte para rendimentos monetários fora do nível de subsistência é a venda anual de caju. Muitas famílias vão vendendo a colheita de caju ao longo do ano a comerciantes que se deslocam aos locais para verem as árvores e avaliarem o valor da produção, adiantando dinheiro por conta.

Apesar de avanços no acesso à educação e saúde, os baixos níveis de escolaridade, a precariedade das infraestruturas e a escassez de serviços públicos eficazes e o fraco tecido empresarial privado, limitam as oportunidades de ascensão social. Dentro deste quadro, a economia informal assume um carácter de pilar fundamental das estratégias de sobrevivência, de divisão de poder simbólico e de luta por autonomia da parte das mulheres.

De acordo com os dados recolhidos (com exclusão dos que não responderam):

- 303 pessoas afirmaram ser chefes de família;
- 89 disseram não ser;
- 227 declararam-se casadas/os, 144 solteiras/os e 19 viúvas/os;
- A média de pessoas por agregado familiar é de aproximadamente 8,4.

Gráfico 1 – Pessoas por estado civil



Fonte: Autores (2025)

Contudo, e se se proceder ao cruzamento de dados como estatuto na família com o estado civil das mulheres respondentes, obtém-se a Tabela 2 com um número surpreendente de 148 mulheres casadas que afirmam ser chefes de família. Do ponto de vista da investigação, não sabemos como interpretar este número, pois antes da “era” dos telemóveis um emigrante podia perder o contacto com a família durante muitos anos, mas agora tal não se verifica. Uma hipótese a considerar é as mulheres declararem que estão casadas, mas o marido já não se encontra com elas, estando incontactável, não querendo saber da família ou até já tenha outra.

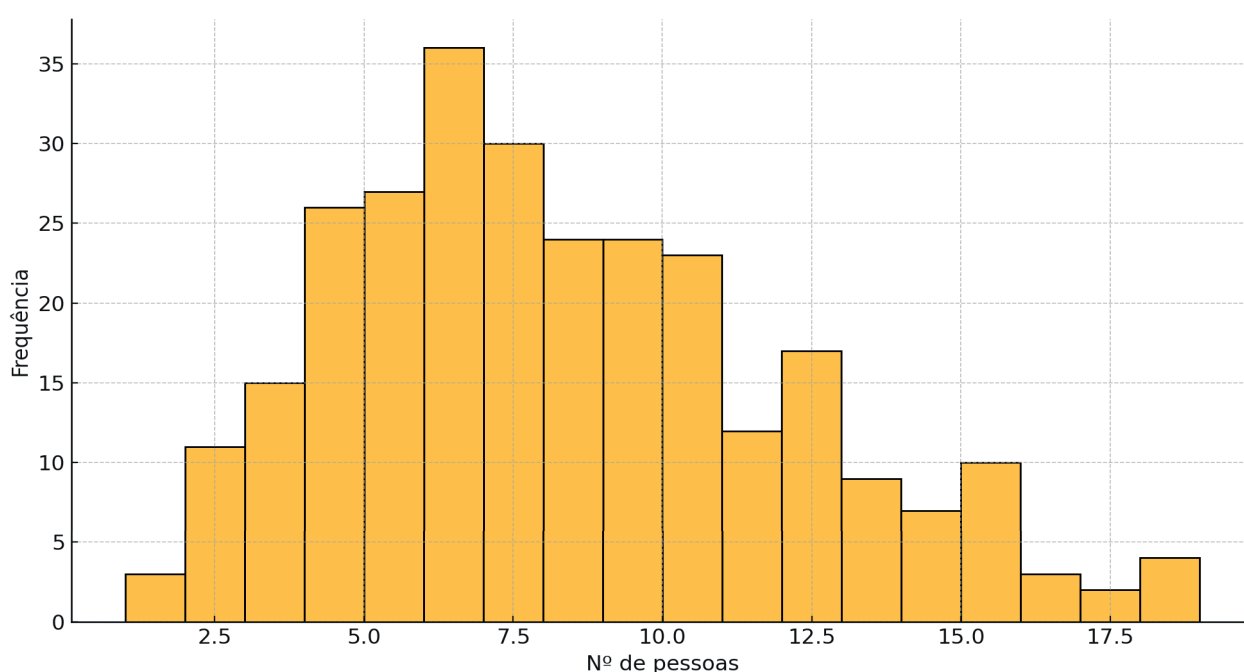
De referir que a mulher ao afirmar continuar casada, com esse estatuto fica protegida de costumes tradicionais que lhe podem tirar os filhos ou a propriedade, apesar de na prática todas as decisões familiares serem tomadas pelas mesmas, respondendo assim como chefes de família. Parece-nos ser esta a única explicação, pois não é credível perante os costumes do país, onde a presença do marido em casa faz com que o mesmo seja considerado chefe de família.

Tabela 2- Mulheres por estado civil e estatuto na família

Estado civil	É chefe de família?		TOTAL
	Sim	Não	
Casada	148	41	189
Solteira	96	37	133
Viúva	19	0	19
TOTAL	263	78	341

Fonte: Inquérito à comercialização de produtos agrícolas (Bissau, 2024).

Gráfico 2 – Distribuição do número de pessoas no agregado familiar



Fonte: Autores (2025)

2.2 Papel da mulher na economia informal

As mulheres representam 88,2% da amostra (351 dos 398 inquiridos), confirmando o seu protagonismo na comercialização informal de produtos agrícolas.

Das mulheres inquiridas:

- 116 (33%) exercerem outra ocupação além da comercialização;
- 211 (60%) têm no comércio informal a sua única atividade de rendimento;

Esses dados demonstram que a atividade comercial informal é essencialmente feminina e constitui a base económica de muitas famílias, especialmente nas zonas urbanas e periurbanas. As mulheres acumulam funções de gestoras de pequenos negócios, educadoras, provedoras e chefes de agregado.

2.3 O setor agrícola e sua importância

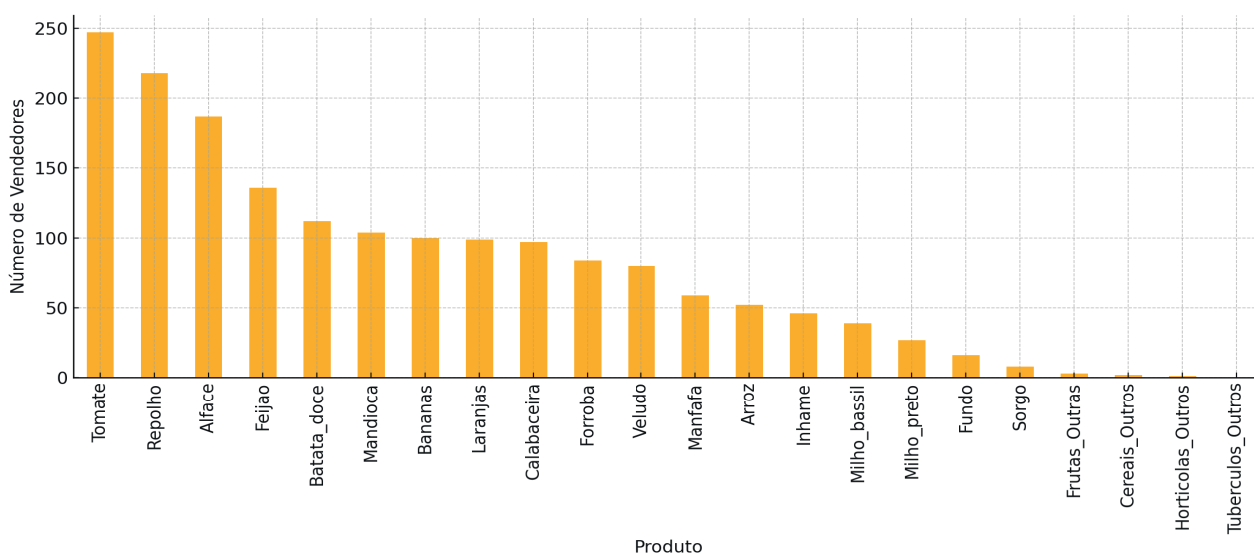
A comercialização de produtos agrícolas em mercados informais reflete uma forte ligação entre produção local e economia popular. Com base nos dados recolhidos, observam-se padrões claros de preferência e diversidade de produtos que reforçam a centralidade do setor agrícola no sustento das famílias guineenses.

Os produtos mais vendidos entre os comerciantes inquiridos são:

- Tomate (247 vendedores);
- Repolho (218);
- Alface (187);
- Feijão (136);
- Batata doce (112);
- Mandioca (104).

A predominância desses produtos — especialmente hortaliças, tubérculos e leguminosas — revela a importância da agricultura de base familiar na composição da dieta guineense e no abastecimento urbano. Esta diversidade indica que o setor agrícola, mesmo com limitações logísticas, de armazenamento e transporte, consegue manter uma dinâmica ativa nos mercados, assegurando tanto o abastecimento das populações quanto o rendimento direto para milhares de famílias. A base tradicional da alimentação guineense é o arroz que as famílias cultivam para autoconsumo e é frequente ser incluído nos salários um saco de 50 kg mensais. Mas os circuitos de comercialização à base de doações (China, Taiwan, Vietnam) não passam pelos mercados no peso correspondente ao que tem na alimentação diária.

Gráfico 3 – Número de vendedores por produto comercializado



Fonte: Autores (2025)

Parte II – Caracterização dos Atores da Comercialização

3. Perfil Sociodemográfico dos Comerciantes Informais

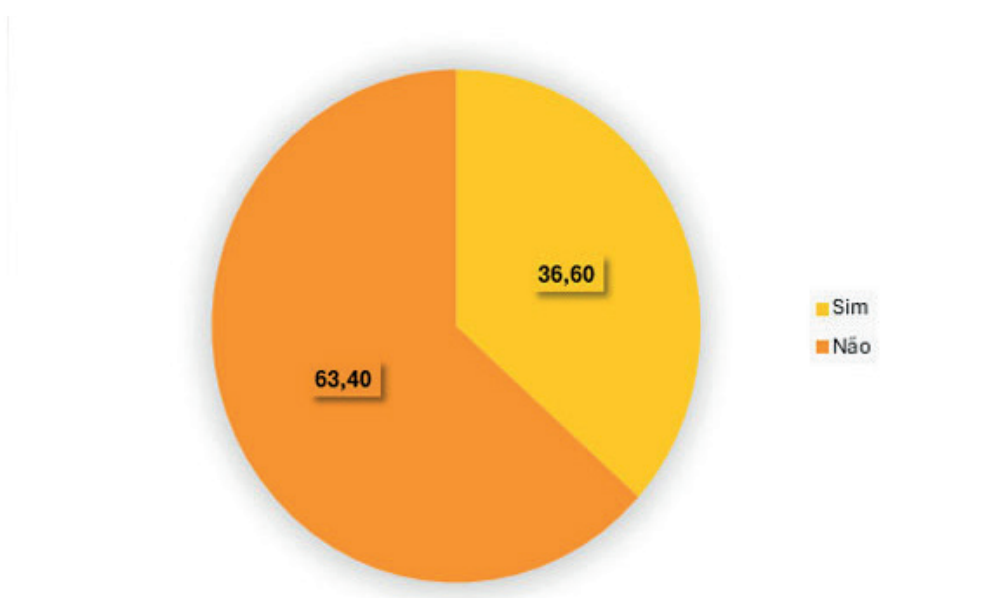
3.1 Ocupações alternativas e chefia de família

A informalidade da economia guineense leva muitos comerciantes a depender exclusivamente da venda de produtos agrícolas:

- 232 pessoas declararam não exercer nenhuma outra ocupação;
- 134 disseram ter outra atividade profissional.

Estes dados evidenciam o papel central desempenhado pelo comércio informal como principal - e muitas vezes única - fonte de rendimento de milhares de famílias, com cerca de 78% dos inquiridos a assumir essa responsabilidade.

Gráfico 4 – Outra ocupação



Fonte: Autores (2025)

4. Motivações para Entrar na Atividade Comercial

4.1 Razões económicas e familiares

A principal motivação referenciada pelos inquiridos está relacionada com a resolução de dificuldades económicas e familiares, como sustentar os filhos, suportar as despesas escolares, garantir a alimentação da casa ou fazer face às situações de pobreza e desemprego, sendo que 162 pessoas (cerca de 41% dos que responderam) referiram estas razões diretamente. Expressões como “*para resolver os meus problemas*”, “*alimentar os filhos*”, “*falta de emprego*”, “*dificuldade financeira*”, “*pagar escola às crianças*” e “*ajudar a família*” são predominantes neste grupo.

4.2 Necessidade de sustento e autonomia

Um número menor de inquiridos (10 no total) destacou o recurso à atividade como uma procura e luta pela autonomia pessoal e económica como motivação principal (*“ser dona de si mesma”, “não depender do marido”, “ter o seu próprio rendimento”*). Estas motivações apontam para dinâmicas de empoderamento, sobretudo feminino, e rejeição da dependência.

4.3 Trajetórias familiares e herança ocupacional

As histórias de continuidade familiar na atividade comercial também apareceram nas respostas:

- 25 pessoas mencionaram que começaram por influência da mãe, avó, tia ou outro familiar próximo. Muitas respostas indicam que a atividade foi “herdada”, que “seguiram os passos da mãe” ou “ajudavam desde crianças”. Letícia Monteiro Djonu (2018) ela mesma filha de uma vendedora de mercado de legumes, conta como os rendimentos dessa atividade permitiram a ela e às irmãs estudar e ir para a universidade fora do país.

4.4 Outras motivações

Quase metade das respostas (197) foram classificadas como “Outras” por não se enquadrarem claramente nas categorias anteriores. Essas respostas incluem desde convites de amigas até preferências pessoais ou referências à facilidade de começar sem precisar de muito dinheiro.

Parte III – Dinâmicas da Comercialização de Produtos

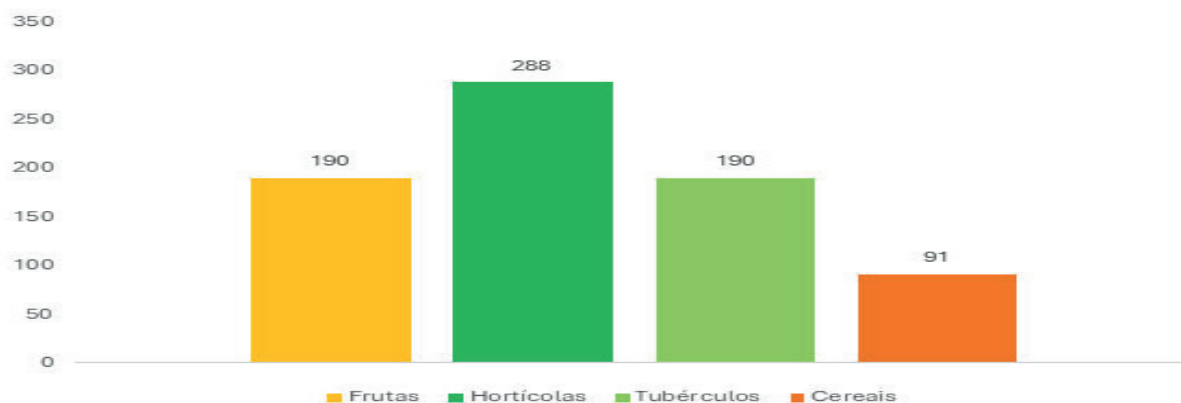
5. Produtos Comercializados

5.1 Frutas, hortícolas, tubérculos e cereais

A diversidade dos produtos comercializados pelas vendedoras e vendedores nos mercados reflete a riqueza agrícola da Guiné-Bissau, tendo-se agrupado os mesmos em quatro categorias de forma a facilitar a análise das respostas obtidas:

- Frutas: 190 pessoas comercializam pelo menos um tipo de fruta, como laranjas, bananas, calabaceira ou farroba.
- Hortícolas: 288 inquiridos vendem produtos como repolho, alface, feijão, tomate, entre outros.
- Tubérculos: 190 afirmaram comercializar tubérculos, como mandioca, batata-doce, manfafa e inhame.
- Cereais: 91 vendedores atuam com arroz, milho preto ou bassil, sorgo e fundo. Este padrão revela o protagonismo dos hortícolas na dinâmica dos mercados e a complementaridade dos outros grupos.

Gráfico 5 – Comerciantes por Categoria de Produto



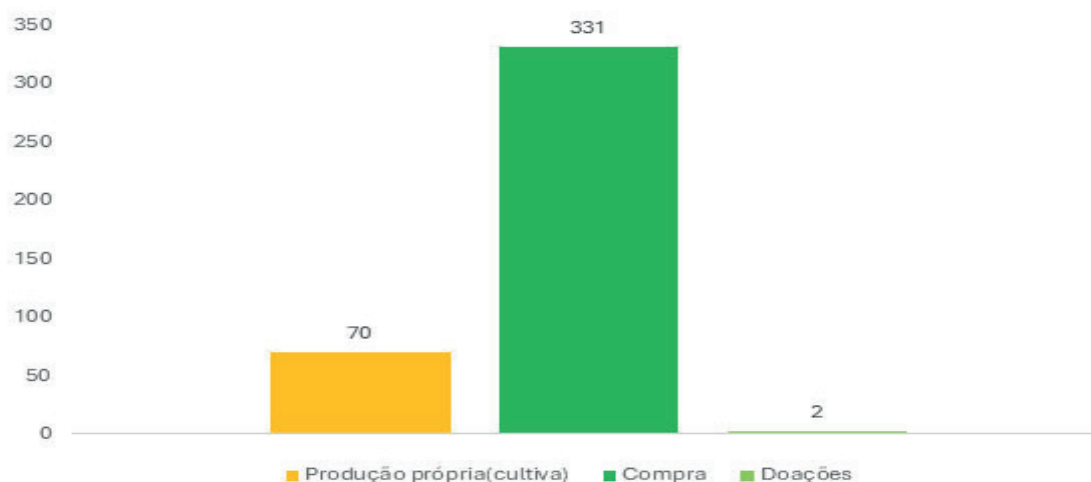
Fonte: Autores (2025)

5.2 Frequência e variedade de produtos

A análise individual dos produtos, permite identificar o tomate, repolho, alface e feijão como os mais comercializados e, por conseguinte, são mais populares entre os comerciantes, sendo que a maioria trabalha com mais de um produto. Segundo a informação recolhida junto dos vendedores (331, no total), a principal forma de obtenção dos produtos comercializados é por meio da compra direta, sendo que apenas 70 dos inquiridos afirmaram obter os mesmos através de produção própria, e um número residual (2) vende o que lhes é doado/oferecido.

Este padrão demonstra a prevalência de relações comerciais locais e regionais nos circuitos informais, com baixa incidência de autoabastecimento, o que pode estar relacionado à limitação de terras, tempo ou recursos para produção. Pelo trabalho feito de inquérito às horticultoras em Bissau, Cacheu e Bafatá (Sangreman e Melo, 2024) sabe-se que as produtoras hortícolas vendem às pessoas que vão para os mercados para revenda sobretudo por considerarem mais fácil e menos consumidor de tempo esse circuito do que irem elas próprias venderem o que produzem. As que o fazem têm em geral familiares que trabalham na horta.

Gráfico 6 – Fontes de abastecimento



Fonte: Autores (2025)

6. Abastecimento dos Produtos

6.1 Fontes de produtos: produção própria, compras e doações

Segundo a informação recolhida junto dos vendedores (331 no total), a principal forma de obtenção dos produtos comercializados é por meio da compra direta, sendo que apenas 70 dos inquiridos, afirmaram obter os mesmos através de produção própria, e um número residual (2) vende o que lhes é doado/oferecido.

Este padrão demonstra a prevalência de relações comerciais locais e regionais nos circuitos informais, com baixa incidência de autoabastecimento, o que pode estar relacionado com a limitação de terras, tempo ou recursos para produção/cultivo. Pelo trabalho feito de inquérito às horticultoras em Bissau, Cacheu e Bafatá (Sangreman & Melo, 2024) sabe-se que muitas destas produtoras vendem diretamente às pessoas que se deslocam aos mercados de revenda, sobretudo por considerarem mais fácil e menos consumidor de tempo, ao invés de se deslocarem pessoalmente para venderem o que produzem. As que o fazem têm geralmente familiares que trabalham na venda e elas na horticultura.

6.2 Origem geográfica dos produtos (nacional vs internacional)

A grande maioria dos produtos vendidos tem origem nacional. De facto, 370 comerciantes afirmaram obter produtos no país, sendo que 275 destes afirmaram que os produtos vêm da sua própria região, em relação a 143 que comercializam produtos de outras regiões. Apenas 61 declararam adquirir produtos fora da Guiné-Bissau em simultâneo com a aquisição no próprio país. Fora do país, a predominância é do Senegal (Dakar e Ziguinchor), representando uma parcela relativamente pequena do abastecimento.

A predominância de circuitos nacionais indica uma forte interdependência entre regiões agrícolas e centros urbanos, onde se localizam os mercados mais dinâmicos. Os principais mercados abastecedores de produtos de regiões onde não se localizam os vendedores são, em primeiro lugar, com destaque em relação aos restantes, Bissau (Bandim e Caracol), seguidos a distância de Bolama, Bula, Bambadinca, Bissorã e Cacheu, Bafatá, Gabu, Buba e Quinhamel. Sem instalações de conservação para este tipo de produtos, os circuitos das próprias regiões tendem a dominar. Também evidencia que os mercados informais contribuem para a circulação de bens entre diferentes regiões do país.

7. Produtos com Maior Volume de Vendas

7.1 Preferência e procura no mercado

Os dados apontam para uma forte preferência por legumes e hortícolas, que ocupam o topo das categorias com maior volume de vendas:

- Legumes - 194 comerciantes disseram que é o tipo de produto que mais vendem;
- Hortícolas - 189 inquiridos indicaram esta categoria;

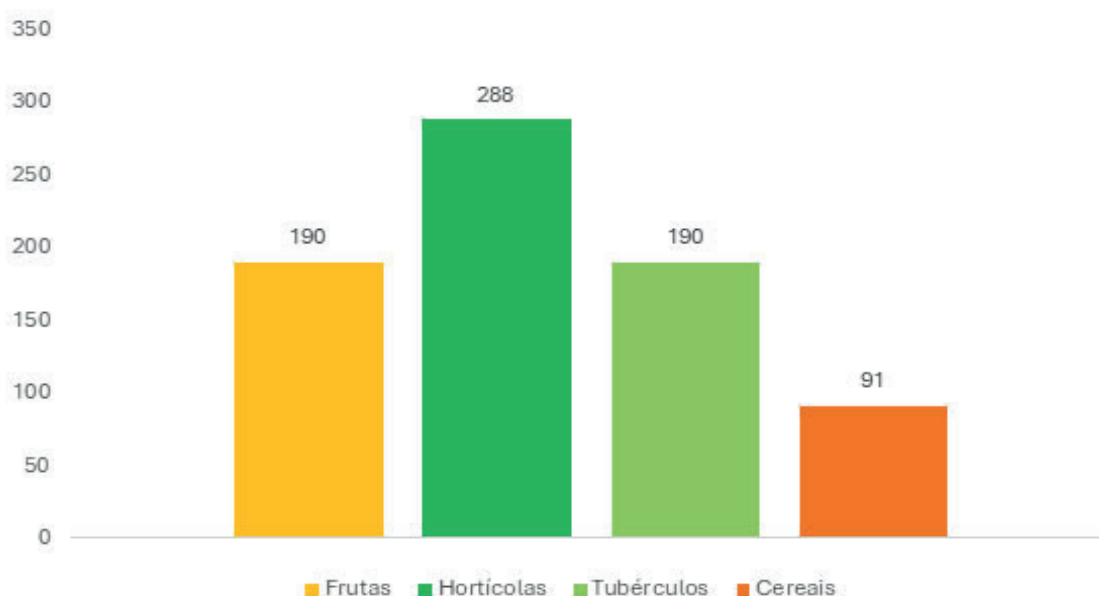
- Seguem-se os tubérculos (103), as frutas (92), e, por fim, os cereais (51).

Estes resultados refletem as preferências de consumo da população e a maior procura diária por produtos perecíveis como tomate, alface, feijão-verde ou repolho, muito usados na alimentação urbana.

7.2 Produtos de maior rotatividade

As categorias com maior volume de venda coincidem também com os produtos de maior rotatividade nos mercados. Os hortícolas e legumes são geralmente vendidos em pequenas quantidades, mas com grande frequência, o que garante uma presença constante das vendedoras nos mercados. Esses produtos têm um ciclo de reposição muito rápido, exigindo acesso contínuo aos circuitos de abastecimento, o que também explica a sua predominância em termos de volume.

Gráfico 7 – Produtos com maior volume de vendas



Fonte: Autores (2025)

Parte IV – Espaços de Comercialização

8. Cidades e Mercados

8.1 Distribuição geográfica das atividades

A recolha de dados abrangeu todas as regiões administrativas da Guiné-Bissau, com especial concentração nos centros urbanos mais populosos.

As cidades com maior número de comerciantes inquiridos foram:

- Bissau - 130 comerciantes;
- Quinhamel, Bissorã, Bafatá e Catió - com 30 inquiridos cada.

Esta distribuição reflete não só a densidade populacional, como também a concentração das atividades comerciais em polos urbanos regionais, que funcionam como centros de redistribuição e consumo.

8.2 Principais mercados: Bandim, Bissorã, Quinhamel, etc.

Os mercados mais referenciados pelos inquiridos são:

- Bandim (Bissau) - 45 comerciantes;
- Quinhamel e Bissorã - 30 cada;
- Mercado de Bafatá e Gabú - 30 cada.

O mercado de Bandim, na capital, destaca-se como o principal ponto de escoamento dos produtos agrícolas, funcionando como o maior e mais centralizado mercado informal do país. Mercados regionais como os de Bissorã, Quinhamel, Bafatá e Gabú também desempenham um papel relevante na circulação dos produtos e na dinamização da economia local.

9. Acessibilidade e Condições dos Mercados

9.1 Infraestruturas e higiene

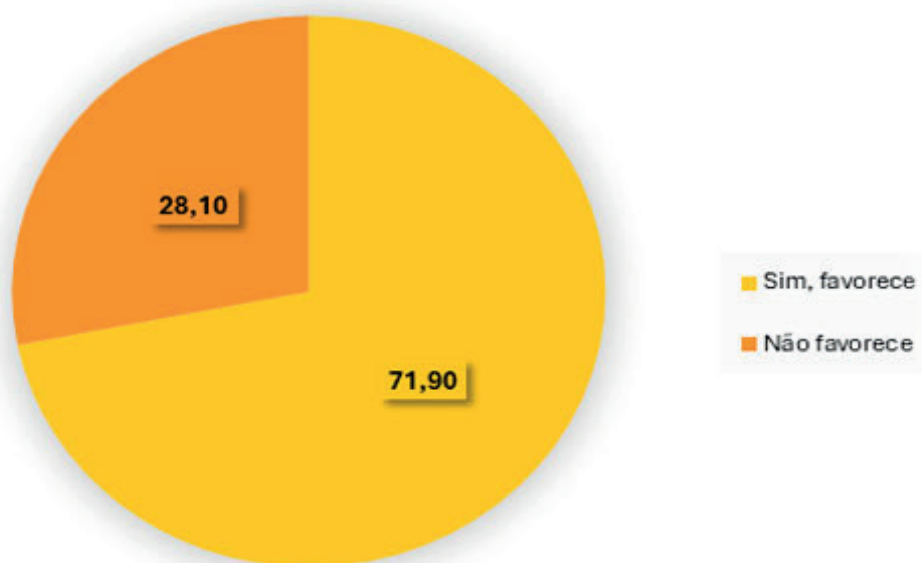
A qualidade das infraestruturas e das condições de higiene nos mercados é um fator crítico para a atividade dos comerciantes informais.

De acordo com os dados atualizados:

- 279 comerciantes responderam que a localização do mercado favorece as vendas;
- 109 pessoas afirmaram que a localização não favorece;
- 10 pessoas não responderam.

As respostas apontam para uma apreciação positiva geral da localização, ainda que exista uma parcela significativa de vendedores com queixas relacionadas à falta de infraestrutura, higiene ou organização.

Gráfico 8 – Opinião sobre a localização do mercado



Fonte: Autores (2025)

9.2 Problemas de localização e sugestões de melhoria

Entre os que indicaram que a localização não é favorável, foram registadas 18 sugestões qualitativas dirigidas à Câmara Municipal.

Estas sugestões abrangem diversos problemas estruturais, organizativos e ambientais, como:

- Falta de espaços cobertos e armazéns para conservação dos produtos;
- Excesso de lixo e ausência de limpeza regular;
- Vias de acesso em mau estado ou inexistentes;
- Propostas para construção de novos mercados ou expansão dos existentes.

Essas contribuições indicam que, embora o comércio informal ocorra de forma adaptada, há uma procura real por melhores condições físicas e institucionais nos mercados.

Parte V – Dificuldades e Desafios

10. Desafios na Comercialização

10.1 Falta de clientes

A dificuldade mais frequentemente mencionada pelos comerciantes foi a falta de clientes, assinalada por 196 pessoas. Esse número indica que, apesar da presença física nos mercados, muitos enfrentam uma procura instável ou insuficiente.

Os fatores que contribuem para esse problema podem incluir:

- Concorrência com vendedores de rua (incluindo aqueles que se deslocam às habitações dos clientes) ou mercados paralelos que vão surgindo nas ruas, fugindo à fiscalização (pagamento de taxa);
- Redução do poder de compra da população;
- Localização desfavorável ou mercados mal sinalizados.

10.2 Relação com a Câmara Municipal

A relação com a Câmara Municipal ou entidade oficial equivalente, foi citada como problemática por 143 comerciantes. **Entre os principais pontos de tensão estão:**

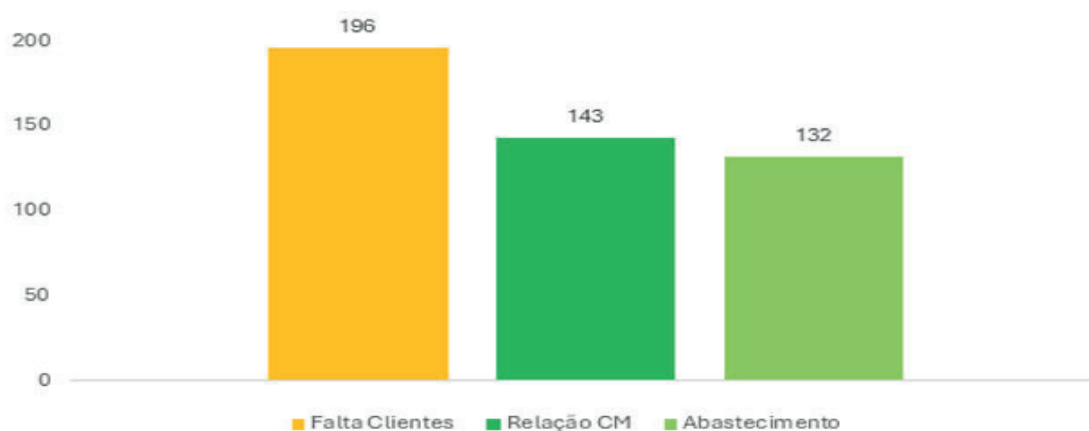
- Cobrança de taxas elevadas ou mal explicadas;
- Fiscalização excessiva ou pouco transparente;
- Falta de apoio à melhoria das condições de trabalho.

A maior queixa é sobre a cobrança de taxas ser feita mesmo que os/as vendedoras/es não tenham vendido o suficiente para cobrir as quantias cobradas. Esse dado reforça a importância de se estabelecer diálogo institucional e políticas públicas mais inclusivas para o setor informal.

10.3 Dificuldades no abastecimento

Relativamente a este ponto, 132 vendedores relataram enfrentar dificuldades para obter produtos, o que pode ser justificado pelas interrupções nas cadeias de fornecimento, pelos custos elevados de transporte e pela falta de organização logística ou acesso a produtores. A maioria desses comerciantes atua em mercados com limitações de infraestrutura ou distância de zonas produtivas.

Gráfico 9 – Principais desafios na comercialização



Fonte: Autores (2025)

11. Problemas de Conservação dos Produtos

11.1 Métodos utilizados

Uma parte considerável dos vendedores afirmou não enfrentar dificuldades na conservação dos produtos. Contudo, os métodos utilizados não foram amplamente descritos: nenhuma resposta válida foi registrada na variável específica que pergunta “como conserva”.

Essa ausência pode indicar:

- Falta de clareza ou entendimento da pergunta;
- Utilização de métodos informais não verbalizados;
- Simples omissão da resposta.

Ainda assim, 85 comerciantes afirmaram que não têm dificuldades de conservação, o que sugere o uso de práticas adaptadas à realidade local — como conservação à sombra, em baldes com água, revezamento de vendas, entre outros.

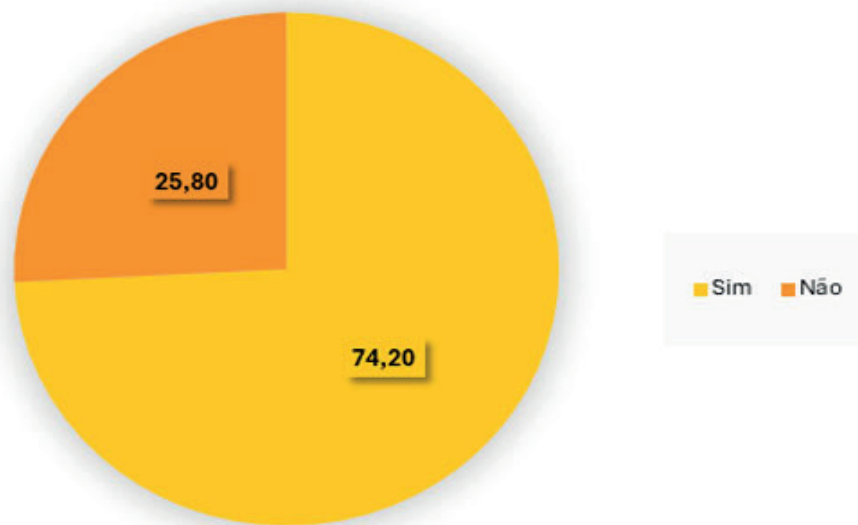
11.2 Reivindicações por melhores condições (frigoríficos, armazéns)

Do total de inquiridos, 245 comerciantes afirmaram ter dificuldades na conservação dos seus produtos. **Esse dado é consistente com as várias recomendações feitas à Câmara Municipal (ver Capítulo 9), onde se destacam:**

- Necessidade de frigoríficos, arcas de conservação e câmaras de frio;
- Construção de armazéns cobertos e melhoria das bancas e coberturas;
- Apoio logístico e elétrico para viabilizar o armazenamento em melhores condições.

Tais reivindicações mostram que a conservação é um dos maiores desafios estruturais enfrentados pelas mulheres e homens que comercializam produtos perecíveis, afetando diretamente o rendimento e a sustentabilidade do negócio.

Gráfico 10 – Dificuldades na conservação de produtos



Fonte: Autores (2025)

Parte VI – Aspectos Financeiros e Bem-Estar

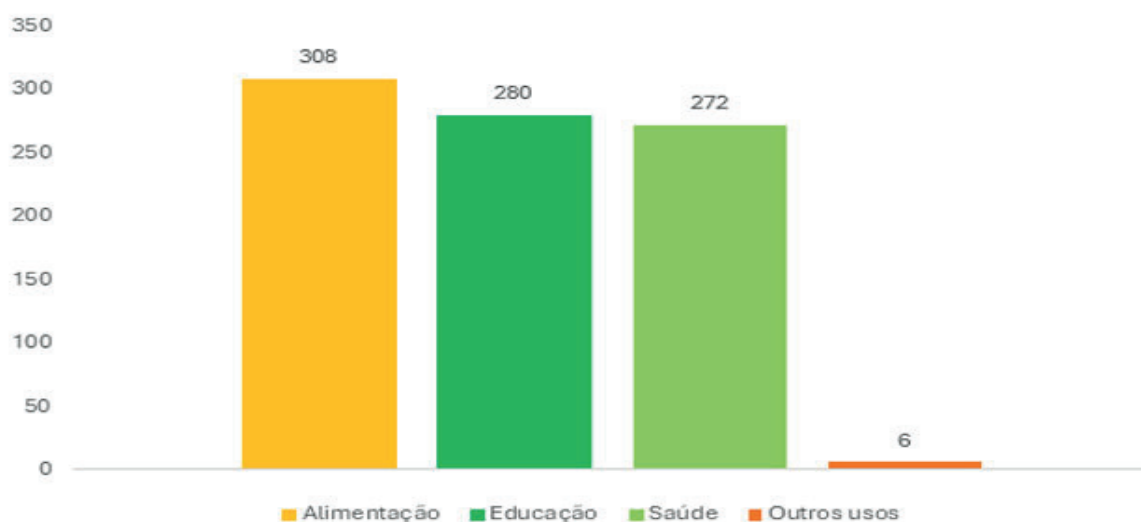
12. Uso dos Rendimentos ou ganhos

12.1 Alimentação, educação e saúde

Os dados obtidos, permitem constatar que a grande maioria dos comerciantes canaliza os seus rendimentos a despesas essenciais da vida familiar, como alimentação, educação e saúde. Efetivamente, 308 afirmaram utilizar o dinheiro para alimentação da família, 280 destinam parte do rendimento para educação das crianças, e 272 utilizam-no para fazer face a despesas relacionadas com a saúde.

Estes dados revelam que a comercialização informal é uma das principais fontes de subsistência das famílias, sejam os comerciantes/vendedores homens ou mulheres e que cumpre um papel central no bem-estar e funcionamento básico dos lares.

Gráfico 11 – Destino dos ganhos na atividade



Fonte: Autores (2025)

12.2 Poupança e reinvestimento

Apenas 6 comerciantes mencionaram destinar parte dos rendimentos a outros fins, que podem incluir poupança, reinvestimento no negócio, pagamento de dívidas ou ajuda a familiares.

A baixa frequência desta resposta pode indicar:

- Dificuldades em gerar excedentes;
- Pressões financeiras constantes;
- Baixo acesso a serviços de poupança e microcrédito.

13. Financiamento Inicial

13.1 Recursos próprios, apoio de parceiros, bancos, associações

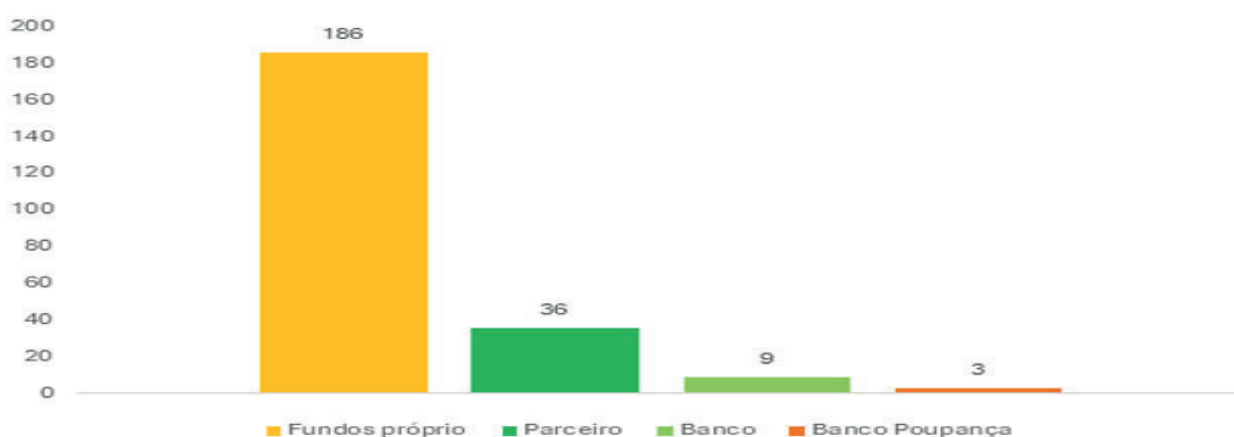
A maioria dos comerciantes entrevistados iniciou sua atividade com recursos próprios:

• 186 pessoas afirmaram ter começado com fundos guardados por si mesmas; Não se tem a informação se estes fundos próprios estavam ou não inseridos nalgum grupo de abota ou na dinâmica mais abrangente das mandjuandades como ilustra Manuela Rodrigues (2000). Patrícia Godinho Gomes (2012) descreve diferentes tipos de atividade que esse sistema financia (casamentos, cerimónias de falecimento e outros tipos de rituais), com funções mais sociais que económicas. Não nos admirava que também tenha começado a financiar as saídas do país para estudar ou para tratamento médico, mas não temos informação.

- 36 disseram ter contado com o apoio de um/a parceiro/a;
- 9 recorreram a algum tipo de banco de poupança;
- Apenas 3 tiveram acesso a crédito bancário formal.

Estes dados revelam a forte autossuficiência e informalidade no processo de arranque da atividade comercial, indicando uma fraca penetração do sistema financeiro formal e uma dependência quase total de estratégias pessoais ou familiares de mobilização de recursos. Com efeito em três das respostas as inquiridas informavam do valor do empréstimo que um familiar tinha feito: (34.000; 25.000; 30.000 FCFA) correspondem a valores relativamente baixos (52; 38; 46 Euros). Mas a verdade é que as respostas a questões qualitativas dizem que a atividade resolve muitos problemas (ver ponto seguinte). A ausência de associações, ONG ou programas públicos como fontes mencionadas, indica uma lacuna nas políticas de apoio ao microempreendedorismo, especialmente no setor informal de base feminina.

Gráfico 12 – Fontes do primeiro financiamento



Fonte: Autores (2025)

14. Satisfação e Realização com a Atividade

14.1 Sentimento de arrependimento ou orgulho

A maioria das pessoas demonstrou não sentir arrependimento em relação à atividade de comercialização:

- Pelo menos 267 comerciantes responderam que não se arrependem da escolha feita;
- Apenas 32 indicaram sim, tendo expressado algum tipo de frustração ou dificuldade;
- Foram registadas 9 justificações textuais sobre esse arrependimento.

Os motivos mais frequentes relacionam-se com:

- Rendimentos insuficientes;
- Dificuldades logísticas;
- Instabilidade do mercado.

Mesmo entre a minoria que se arrepende, a maioria continua na atividade por falta de alternativas de sustento.

14.2 Percepções sobre o futuro

Embora não tenha havido uma pergunta direta sobre o futuro, muitas respostas nas questões abertas revelam percepções mistas:

- Há sentimentos de orgulho pela autonomia conquistada, especialmente entre mulheres chefes de família;
- Também há incerteza quanto à estabilidade da atividade, especialmente quando dependem de poucos produtos ou trabalham em mercados precários.

Essas percepções indicam que o trabalho informal é visto, simultaneamente, como um espaço de resistência e de vulnerabilidade - uma solução possível diante da falta de opções mais seguras e formais.

Parte VII – Vozes do Terreno

15. Recomendações para a Câmara Municipal

15.1 Condições estruturais e logísticas

Grande parte das recomendações está relacionada com melhorias estruturais nos mercados, que os comerciantes consideram indispensáveis para o bom funcionamento das suas atividades.

Entre os pedidos mais recorrentes destacam-se:

- Cobertura das bancas e proteção contra sol e chuva;
- Construção ou reparação de armazéns e espaços de conservação de produtos;
- Instalação de sistemas de iluminação e eletricidade;
- Pavimentação e melhoria das estradas de acesso aos mercados;
- Instalação de equipamentos nos mercados como balanças, bancas e mesas fixas.

Estas sugestões apontam para uma necessidade urgente de infraestruturas básicas que garantam dignidade e eficiência no exercício da atividade comercial informal.

15.2 Segurança e saneamento

Outra dimensão fundamental das recomendações diz respeito à segurança e higiene nos mercados, que foi referida por um número expressivo de participantes:

- Presença de guardas ou policiamento para proteger os bens e comerciantes;
- Instalação de casas de banho e contentores de lixo;

- Recolha do lixo mais regulares e campanhas de limpeza frequentes;
- Preocupação com águas estagnadas, odores e insetos.

Estas reivindicações demonstram que os mercados, além de locais de negócio, são também espaços de convivência comunitária, e exigem condições que protejam a saúde pública e a integridade física dos que ali trabalham.

16. Conselhos aos Cidadãos

16.1 Encorajamento à entrada na atividade

A maioria dos conselhos dirigidos a outros cidadãos e cidadãs revela uma atitude positiva e encorajadora em relação à entrada na atividade comercial informal.

Muitos dos participantes recomendaram:

- Que outras mulheres e jovens entrem no comércio;
- Que não tenham medo de começar com pouco;
- Que tenham paciência e resiliência;
- Que procurem mercados em crescimento.

A mensagem predominante é a de que atividade comercial é uma alternativa viável para sustento e autonomia, especialmente em contextos de desemprego e instabilidade económica.

16.2 Propostas de empoderamento feminino e autoemprego

Várias respostas apontam explicitamente para a necessidade de empoderamento das mulheres através do trabalho informal.

Surgem conselhos como:

- “Não esperar pelo homem para comer”;
- “Começa a tua própria luta”;
- “Mulher pode ser independente e sustentar os filhos”;
- “Não ficar sentada na casa”.

Além disso, há apelos à criação de grupos de abota, formação e acesso a microcrédito, como estratégias para que mais mulheres possam transformar o comércio numa via de autoemprego sustentável.

17. Circuitos Comerciais Informais: Dinâmicas, Redes e Resistência

17.1 Tipologia e organização dos circuitos

Os circuitos de comercialização informal na Guiné-Bissau estruturam-se segundo dinâmicas que integram mercados locais, feiras regionais e trocas transfronteiriças. Estes circuitos não são caóticos ou desorganizados, muito pelo contrário: obedecem a lógicas específicas de proximidade, confiança e experiência acumulada. Os mercados urbanos, como Bandim e o Caracol em Bissau, articulam-se com produtores e intermediários rurais, muitos dos quais atuam com rotas bem definidas. As respostas ao presente questionário sobre onde se vão abastecer são elucidativas do papel definido desses circuitos (ver Capítulo 6) com um predomínio claro do abastecimento nas suas próprias regiões e na capital Bissau. A literatura sobre feiras populares e comércio informal - como os estudos de Rosiani Sanca Martins - destaca como estes espaços funcionam como redes logísticas não formais, muitas vezes mais eficazes que os canais institucionais formais.

17.2 Redes sociais, mobilidade e confiança

O comércio informal depende fortemente de redes sociais que garantem o abastecimento, o crédito e a circulação de informação. A confiança é um ativo central - não apenas entre vendedores e clientes, mas também entre produtores, intermediários e transportadores. Letícia Monteiro Djonu (2018) analisa como essas redes assentam na mobilidade contínua das mulheres, incluindo mudarem de mercado onde vendem, que gerem múltiplos papéis sociais enquanto constroem circuitos de abastecimento e distribuição. E gerem as verbas envolvidas entre despesas familiares e custos da atividade. A informalidade não é sinónimo de ausência de regras, mas de normas que emergem das práticas sociais locais, muitas vezes invisíveis ao olhar institucional.

17.3 Centralidade das mulheres nos fluxos comerciais

O protagonismo das mulheres nos circuitos comerciais informais é inquestionável. Elas dominam as bancas dos mercados, estabelecem acordos de abastecimento com produtoras rurais e organizam-se em redes de solidariedade que garantem o funcionamento diário dos mercados. Como mostram os dados deste livro, 88% das pessoas inquiridas são mulheres, muitas delas chefes de família e responsáveis por toda a logística de aquisição e venda. As análises de Letícia Monteiro Djonu (2018) e de Rosiani Sanca Martins (2022), apontam para o comércio nos mercados como espaço de empoderamento feminino, onde as mulheres desafiam os limites da precariedade através da criação de sistemas de apoio mútuo, como as 'abotas', e da construção de saberes económicos próprios. Esses circuitos, apesar de operarem fora do setor formal, são fundamentais para a alimentação urbana, a geração de rendimentos e a coesão social. Note-se que a informação disponível nos faz crer que a atividade gera pouco excedente. Quando num inquérito à condição da mulher em 2023, se perguntou às mulheres porque não tinham conta no banco a resposta dominante foi de que não ganhavam o suficiente para ter dinheiro de lado (Adama e Rita. 2023, apuramento nosso).

Parte VIII – Conclusão e Perspetivas Futuras

18. Conclusões Gerais

18.1 Lições principais

A investigação sobre os circuitos de comercialização informal de produtos agrícolas na Guiné-Bissau revela um sistema económico vivo, dinâmico e fundamental para a sobrevivência de milhares de famílias.

Ao longo dos capítulos, emergem lições fundamentais:

- A comercialização informal é dominada por mulheres, que atuam como provedoras, educadoras e empreendedoras, muitas vezes sem apoio formal;
- A atividade comercial é pouco reconhecida institucionalmente, mas profundamente enraizada nas práticas quotidianas e estratégias de sobrevivência;
- Os comerciantes informais demonstram grande capacidade de organização e resiliência, mesmo atuando em condições precárias de higiene, infraestrutura e segurança;
- As práticas comerciais são altamente diversificadas, tanto em termos de produtos vendidos como de estratégias de abastecimento, financiamento e gestão de rendimentos;
- As vendedoras não só contribuem economicamente, mas também participam ativamente na construção de espaços públicos, oferecendo recomendações, sugestões e visões de futuro.

Este estudo traz à tona a necessidade de reconhecimento institucional do comércio informal como parte legítima e indispensável da economia nacional.

18.2 Implicações políticas e sociais

As conclusões desta investigação têm implicações diretas para a formulação de políticas públicas e ações de desenvolvimento:

- A informalidade não deve ser tratada como um problema a eliminar, mas como uma realidade a compreender, regularizar e valorizar;
- A melhoria das condições nos mercados deve ser prioridade de investimento público, integrando acesso a crédito, infraestrutura, saneamento e segurança;
- Políticas de apoio à mulher devem considerar as dimensões económicas, sociais e familiares do trabalho feminino, promovendo o empoderamento e a proteção social;
- A escuta das vendedoras e comerciantes é essencial para desenhar soluções contextualizadas e eficazes.

19. Recomendações

19.1 Para políticas públicas

- ✓ Reconhecimento legal do comércio informal, garantindo direitos e proteção aos vendedores;
- ✓ Investimento em infraestruturas de mercados, com coberturas, armazéns, instalações sanitárias

e espaços de conservação;

- ✓ Acesso a microcrédito e programas de financiamento adequados à realidade dos pequenos comerciantes;
- ✓ Criação de espaços de diálogo entre autoridades municipais e vendedores, com participação feminina garantida;
- ✓ Inclusão de comerciantes informais nos programas de proteção social, saúde e educação financeira.

19.2 Para organizações de apoio e cooperação

- ✓ Apoiar a formação contínua em gestão, higiene, comercialização e associativismo para comerciantes informais;
- ✓ Promover programas de empoderamento feminino e liderança comunitária;
- ✓ Financiar projetos de melhoria estrutural dos mercados, com base em diagnósticos obtidos em processos participativos;
- ✓ Estimular a organização cooperativa dos vendedores, especialmente mulheres, para reforçar a sua voz e capacidade de negócio;
- ✓ Reforçar parcerias com autoridades locais, assegurando que as ações se alinham com os saberes e prioridades dos próprios comerciantes.

REFERÊNCIAS

- Adama Baldé e Rita Cavaco (2023) A condição das mulheres na Guiné-Bissau, Cadernos da Casa, Casa dos Direitos, Miguilan e ACEP, Bissau. <https://casadosdireitos-guinebissau.blogspot.com/p/cadernos-da-casa.html>
- Carlos Sangreman, Bubacar Turé, Raquel Tavares Faria, Bárbara Bäckström, e colaboração de Miguel Barros (2025) *A Social Science Research Laboratory as a Mixed Methods on Human Rights in a Fragile State: Guinea-Bissau 2014-2024*, in **Sage Research Methods - Data and Scientific Literacy**. SAGE Publications Ltd, Los Angeles London | New Delhi Singapore | Washington DC | Melbourne. (no prelo).
- Carlos Sangreman, Bubacar Turé, Cabi Sanhá, Ivo Barros, Nelvina Barreto, (2020). *Observando Direitos na Guiné-Bissau: educação, saúde, habitação, água, energia, justiça e igualdade de género*. <https://drive.google.com/file/d/1jVmn88RhybZD8hLY92FZNIO9RB2mTAT1/view> <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/20866/1/EBookDireitosGuineBissau2019.pdf>
- Carlos Sangreman, Fátima Proença, Luís Vaz Martins, Mamadu Alfa Djau, Pedro Rosa Mendes e Rui Jorge Semedo (2019), *Guiné-Bissau – Notas sobre o presente e o futuro*. CESA - ISEG/Universidade de Lisboa. <https://www.researchgate.net/publication/337448432>
- Carlos Sangreman e Mara Melo (2024) *La production agricole des femmes en Guiné-Bissau comme moyen d'affirmation de son identité*. Working Paper CEsa/CSG 197/2024. <https://cesa.rc.iseg.ulisboa.pt/noticias/working-paper-cesa-n-o-197-2024-analisa-o-reflexo-do-trabalho-e-rendimentos-na-identidade-de-mulheres-horticultoras-na-guine-bissau/>
- Golias, Jorge Sales (2016) *A descolonização da Guiné-Bissau*, Colibri, Lisboa.
- Guilherme Zeverino (2005) *O conflito político-militar na Guiné-Bissau (1998-1999)*, IPAD, Lisboa.
- Henrik Vigh (2007) *Navigating terrains of war*, Methodology and history in anthropology, Volume 13, Berghahn Books, New York and Oxford.
- INE, (2022) *Instituto Nacional de Estatística*, Bissau. <https://www.stat-guinebissau.com/>
- Julia Bailey, (2008). *First Steps in Qualitative Data Analysis: Transcribing*. *Family Practice*, 25, 127-131. <https://doi.org/10.1093/fampra/cmn003>
- Letícia Monteiro Djonu (2018) *Firkidja de Kasa: as mulheres guineenses nos mercados informais de Bissau*, UNILAB, São Francisco do Conde. <https://repositorio.unilab.edu.br/jspui/handle/123456789/4243>
- Liga Guineense dos Direitos Humanos (2023) *Relatório sobre a situação dos direitos humanos na Guiné-Bissau 2020-2022*, Resistir ao autoritarismo. Reviver Cabral. LGDH. ACEP, Camões, I.P., Bissau e Lisboa.
- Leopoldo Amado (2011), *Guerra colonial E Guerra de Libertação Nacional 1950-1974: o caso da Guiné – Bissau*, IPAD, Lisboa.
- Maria Manuela Domingues, (2000). *Estratégias femininas entre as badeiras de Bissau*. Tese de Doutoramento em Antropologia Cultural e Social. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa. https://purl.pt/5467/1/sc-91515-v_PDF/sc-91515-v_PDF_X-C/sc-91515-v_0000_1_tX-C.pdf
- Patrícia Godinho Gomes (2012) *As mulheres do sector informal. Experiências da Guiné-Bissau*. https://bit.ly/EncontrosEmpreendedorismo_ArtigodePatriciaGomes
- Patrick Chabal, and Toby Green, (orgs) (2016), *Guinea-Bissau, micro-state to “narco-state”*, C.Hurst & Co. (Publishers) Ltd., London.

Pedro Rosa Mendes. (2019), *Os militares e a impunidade legítima, in Guiné-Bissau – Notas sobre o presente e o futuro, cap. 4*. CESA - ISEG/Universidade de Lisboa. https://www.researchgate.net/publication/337448432_Carlos_Sangreman_Guine-Bissau_notas_sobre_o_presente_e_o_futuro_textos_de

Rosário Luz, (2024) *Manecas Santos uma biografia da luta*, Rosa de Porcelana, Lisboa.

Rosiani Sanca Martins (2022) *Participação das mulheres guineenses no mercado informal e suas contribuições para o crescimento da economia do país (1994-2010)* UNILAB, São Francisco do Conde. <https://repositorio.unilab.edu.br/jspui/handle/123456789/2586>

Sergei Guriev e Daniel Treisman, (2022) *A ditadura adaptada ao século XXI, ed.2024*, Desassossego, Estoril.

Stephanie Urdang (1979). *Fighting two colonialisms: women in Guinea-Bissau*. New York: Monthly Review Press.

ÍNDICE REMISSIVO TEMÁTICO

A

- Abastecimento dos produtos – pp. 48–52
- Agricultura familiar – pp. 30–31, 43
- Amostragem – p. 25
- Autoemprego feminino – pp. 70–73

C

- Câmara Municipal, relação com – pp. 56–58
- Chefes de família – pp. 33–34
- Circuitos comerciais informais – pp. 75–78
- Comercialização de cereais – pp. 44–45
- Comercialização de frutas – pp. 43–44
- Comercialização de hortícolas – pp. 43–44
- Comercialização de tubérculos – pp. 44–45
- Conservação de produtos – pp. 59–61
- Condições dos mercados – pp. 53–55
- Cooperação internacional – pp. 21–24
- Crédito bancário – p. 64

D

- Desafios da comercialização – pp. 55–58
- Distribuição geográfica da atividade – pp. 52–53

E

- Educação (gastos com) – pp. 62
- Empoderamento feminino – pp. 70–73
- Equipa de inquiridores – pp. 23–24
- Estrutura socioeconómica das famílias – pp. 30–33
- Ética da investigação – pp. 22–23

F

- Financiamento inicial – pp. 63–64
- Fontes de produtos – pp. 48–49
- Frutas (produtos vendidos) – pp. 43–44

G

- Género (papel da mulher) – pp. 34–36
- Gráficos (índice) – p. 11

H

- Hortícolas – pp. 43–44
- Higiene nos mercados – pp. 53–54

I

- Inquérito (formulário) – Anexo, pp. 81–88
- Introdução Geral – pp. 14–18

L

- Localização dos mercados – pp. 54–55

M

- Metodologia – pp. 18–22
- Mulheres comerciantes – pp. 34–36, 75–77

O

- Ocupações alternativas – pp. 37–38
- Organização dos circuitos – pp. 75–76

P

- Páginas de tabelas (índice) – p. 11
- Política na Guiné-Bissau – pp. 26–29
- Produtos com maior volume de vendas – pp. 50–52
- Produtos vendidos – pp. 42–46
- Produção própria – pp. 48–49

R

- Redes sociais comerciais – pp. 76–77
- Recolha de dados – pp. 22–24
- Reinvestimento dos ganhos – p. 63
- Reivindicações estruturais – pp. 60–61

S

- Saúde (gastos com) – p. 62
- Satisfação com a atividade – pp. 65–66
- Setor informal – pp. 16–17, 34–35
- Sugestões à Câmara Municipal – pp. 71–72

T

- Tabelas (índice) – p. 11
- Tomate (produto mais vendido) – p. 45
- Trajetórias familiares – pp. 39–40

V

- Vendedoras – pp. 34–36, 74–77
- Volume de vendas – pp. 50–52
- Vozes do terreno – pp. 70–74

ANEXO I

APOIO AO APURAMENTO Códigos das variáveis (para SPSS)

O código “99” em qualquer variável significa “Não sabe/Não responde”

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas</i>	<i>nas</i>
NºInquerito	Numeric	8	0	Número Inquérito	do

Códigos (Value): Não tem

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Nome tabelas</i>	<i>nas</i>
ID	Numeric	8	Número Inquérito	do

Códigos (Value): Não tem

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas</i>	<i>nas</i>
NºInquerito	String	30	0	Nome do ou da Inquiridor/ra	

Códigos (Value):

1 - Clara Indequi; 2- Edmilson Dias Barbosa ; 3-Ernesto Correia; 4-Clemente Mendes; 5-Raul João; 6- Carlutchi da Silva; 7- Martinho S. Samenanco ; 8- Samba Baldé; 9- Júlio Ribeiro Djata; 10 Demba Baldé; 11 - Samba Só; 12- Júlio Q. B. Na Maha; 13- Formosinho da Costa: 14 - Adulai Djaló 15- Nhima Mbumbé

<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Regiao	Numeric	15	0 Região administrativa

Códigos (Value):

1-SAB; 2- Biombo; 3-Cacheu; 4-Oio; 5-Bafatá; 6-Gabu; 7- Tombali; 8-Quínara; 9-Bolama/Bijagós

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Cidade	Numeric	8	0	Cidade ou localidade de recolha

Códigos (Value):

1-Bissau; 2-Quinhamel; 3- Bissorã; 4-Bafatá; 5- Gabu; 6-Catió; 7-Buba; 8-Bolama; 9-Bubaque; 10-Canchungo

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Mercado	Numeric	8	0	Mercado de recolha

Códigos (Value):

1-Bandim; 2-Quinhamel; 3-Bissorã; 4-Baffatá; 5-Gabu; 6-Catió; 7-Buba; 8-Bolama; 9-Bubaque; 10-Canchungo; 11-Caracol Bissau; 12-Central; 13-Bairro Militar; 14- Antula; 15- Bissorã;

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Q1 Nomedoainquiridoa	String	30	0	Nome da Inquirida

Códigos (Value): Não tem.

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Q1.a.Sexo	Numeric	0 15	0	Q1.a.Sexo

Códigos (Value):

1-Masculino; 2-Feminino

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
1.1.a.Outraocupação	Numeric	8	0	Q1.1.a.....Tem outra ocupação?

Códigos (Value):

1-Sim; 2-Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome nas tabelas</i>
Q1.2.a.É chefe de família?	Numeric	30	2	Chefe de família

Códigos (Value):

1-Sim; 2-Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome nas tabelas</i>
Q1.3.a.Estado Civil	Numeric	8	0	Q1.3.a.Qual o seu Estado Civil

Códigos (Value):

1-Casada/o; 2-Solteira/o; 3-Viúva/o;

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome nas tabelas</i>
Q1.4.Pessoas Agregado	Numeric	8	0	Q1.4.Se é chefe de família, quantas pessoas tem no seu agregado familiar

Códigos (Value): Não tem;

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome nas tabelas</i>
Q2, a.1. Comercializo laranjas	Q2. a.2. Comercializo Bananas	Q 2 . a . 3 . Comercializo veludo	Q 2 . a . 4 . Comercializo forroba	Q 2 . a . 5 . Comercializo Calabaceira
Q 2 . a . 6 . Comercializo Outras	Q 2 . b . 1 . Comercializo Repolho	Q 2 . b . 2 . Comercializo Alface	Q 2 . b . 3 . Comercializo Feijão	Q 2 . b . 4 . Comercializo Tomate
Q2.b.5.Comercializo Outros	Q2.c.1.Comercializo Inhame	Q2.c.2.Comercializo Mandioca	Q2.c.3.Comercializo Manfafa	Q2.d.4.Comercializo Sorgo
Q2.c.4.Comercializo Batata doce	Q2.c.5.Comercializo Outros	Q2.d.1.Comercializo Arroz	Q 2 . d . 2 Comercializo .Milho preto	Q2.d.3.Comercializo Milho assil
Q2.d.5.Comercializo Fundo	Q 2 . d . 5 . Comercializo Outros			

Códigos para todas: 1-Sim; 2 -Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome nas tabelas</i>
Q3.2,c,Região, qual?	Numeric	8	2	Noutra região qual?

Códigos (Value): Não tem;

Bafata	1
Bambadinca	2
Biombo	3
Bissau	4
Bissorã	5
Bula	6
Bula e Bissorã	7
Bula, Prabis	8
Cacheu	9
Cacheu, Oio	10
Catio	11
China	12
Dakar	13
Mansabá e Tchalana	14
Oio	15
Oio, Cacheu	16
São Vicente	17
Senegal	18
Tombali	19
Zinguichor	20

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome nas tabelas</i>
Q4.1.a. Que produtos consegue no país, Frutas	Numeric	8	0	Q4.2.a. Que produtos consegue fora do país, Frutas
Q4.2.c, Que produtos consegue fora do país, Hortaliças/legumes	Q4.1.b. Que produtos consegue no país, Cereais	Q4.1.c. Que produtos consegue no país, Hortaliças/legumes	Q4.1.d. Que produtos consegue no país Tuberculos	Q4.2.b. Que produtos consegue fora do país, Cereais
Q4.2.d. Que produtos consegue fora do país Tubérculos				

Códigos para todas: 1-Sim; 2 -Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Q5.a: Como consegue produtos, cultiva?	Q5.b: Como consegue produtos, compra?	Q5.c: Como consegue produtos, recebe doação		

Códigos para todas: 1-Sim; 2 -Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>
Q7.a.Dificuldades que sente mais, falta de clientes?	Q7.b.Dificuldades que sente mais, ação da Câmara Municipal?	Q7.c.Dificuldades que sente mais, obtenção de produtos?	Q7.d.Não tenho dificuldades na comercialização	

Códigos: 1-Sim; 2 -Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q8.a.Tem dificuldades na conservação dos produtos que vende?

Códigos: 1-Sim; 2 -Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q8.c.Se não tem, como conserva?

Pergunta aberta. Ver ficheiro.

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q9.a.A localização do mercado favorece ou não a venda?

Códigos: 1. Sim, favorece; 2. Não, não favorece;

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q9.c.Se não favorece, que recomendação pode fazer à Camara Municipal

Pergunta aberta. Ver ficheiro.

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q10.Porque optou por esta atividade?

Pergunta aberta. Ver ficheiro.

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q11.1.a.Algum dia se sentiu arrependido/a por estar nesta atividade?

Códigos: 1-Sim; 2-Não;

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q11.2.a. Se sim, qual o motivo?

Pergunta aberta. Ver ficheiro.

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas nas</i>

Q12.a.Aplica o dinheiro que ganha, na alimentação da família?

Q12.b. Aplica o dinheiro que ganha, na escola das crianças?

Q12.c.Aplica o dinheiro que ganha, na saúde das crianças?

Q12.d.Seu dinheiro, noutros fins?

Códigos para todas: 1-Sim; 2-Não

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas</i>	<i>nas</i>

Q13.a.Como conseguiu o primeiro financiamento, seu fundo guardado?

Q13.b.Como conseguiu o primeiro financiamento, do/a parceiro/a?

Q13.c.Como conseguiu o primeiro financiamento, crédito bancário

Q13.d.Como conseguiu o primeiro financiamento, num Banco de poupança?

Q13.e. Como conseguiu o primeiro financiamento, outra forma,qual?

Códigos para todas: 1- Sim; 2-Não;

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas</i>	<i>nas</i>

Q14.a.Sente -se Realizado/a nesta atividade?

Códigos: 1- Sim; 2-Não; 3-Não sei.

<i>Nome</i>	<i>Tipo</i>	<i>Largura</i>	<i>Decimais</i>	<i>Nome tabelas</i>	<i>nas</i>

Q15. Conselho para outros cidadãos/ãs sobre esta atividade

Pergunta aberta: Ver ficheiro.

PERGUNTAS DO FORMULÁRIO

Nº do inquérito

ID

Nome do inquiridor:

Região Administrativa

Cidade ou localidade de recolha

Mercado de recolha

Q1. Nome do/a inquirido/a

Q1.a. Sexo

Q1.1.a..Tem outra ocupação?

Q1.2.a.É chefe de família?

Q1.3.a.Qual o seu Estado Civil

Q1.4.Se é chefe de família, quantas pessoas tem no seu agregado familiar

Q2, a.1. Comercializo laranjas

Q2. a.2. Comercializo Bananas

Q2.a.3. Comercializo veludo

Q2.a.4. Comercializo forroba

Q2.a.5. Comercializo Calabaceira

Q2.a.6.Comercializo Limão

Q2.a. Comercializo outras frutas

Q2.b.1.Comercializo Repolho

Q2.b.2. Comercializo Alface

Q2.b.3.Comercializo Feijão

Q2.b.4.Comercializo Tomate

Q2.b.5.Comercializo Cebola

Q2.b.5.Comercializo Cenoura

Q2.b.5.Comercializo Outras Hortaliças

Q2.c.1. Comercializo Inhame

Q2.c.2.Comercializo Mandioca

Q2.c.3.Comercializo Manfafa

Q2.c.4.Comercializo Batata doce

Q2.c.5. Comercializo Outros Tubérculos

Q2.d.1.Comercializo Arroz

Q2.d.2.Comercializo Milho preto

Q2.d.3.Comercializo Milho bassil

Q2.d.4.Comercializo Sorgo

Q2.d.5.Comercializo Fundo

Q2.d.5.Comercializo Outros Cereais

Q3.1,a. Consegue produtos no país?

Q3.1.b. Consegue produtos fora do país?

Q3.2.a. No país, sua região?

Q3.2,b, No país, noutra região?

Q3.2,c,Região, qual?

Q4.1.a. Que produtos consegue no país, Frutas

Q4.1.b.Que produtos consegue no país, Cereais

Q4.1. c. Que produtos consegue no país, Hortaliças/legumes

Q4.1.d. Que produtos consegue no país, Tubérculos

Q4.2.a.Que produtos consegue fora do país, Frutas

Q4.2.b.Que produtos consegue fora do país, Cereais

Q4,2,c, Que produtos consegue fora do país, Hortaliças/legumes

Q4.2,d.Que produtos consegue fora do país, Tubérculos

Q5.a:Como consegue produtos, cultiva?

Q5.b.Como consegue produtos, compra?

Q5.c.Como consegue produtos, recebe doação

Q6.a.Produtos que vende mais, frutas?

Q6.b.Produtos que vende mais, hortaliças?

Q6.c.Produtos que vende mais, legumes?

Q6.d.Produtos que vende mais, tubérculos?

Q6.e.Produtos que vende mais, cereais?

Q7.a.Dificuldades que sente mais, falta de clientes?

Q7.b.Dificuldades que sente mais, ação da Câmara Municipal?

Q7.c.Dificuldades que sente mais, obtenção de produtos?

- Q7.d.Não tenho dificuldades na comercialização
- Q8.a.Tem dificuldades na conservação dos produtos que vende?
- Q8.c.Se não tem, como conserva?
- Q9.a.A localização do mercado favorece ou não a venda?
- Q9.c.Se não favorece, que recomendação pode fazer à Camara Municipal
- Q10.Porque optou por esta atividade?
- Q11.1.a.Algum dia se sentiu arrependido/a por estar nesta atividade?
- Q11.2.a. Se sim, qual o motivo?
- Q12,a.Aplica o dinheiro que ganha , na alimentação da família?
- Q12.b.Aplica o dinheiro que ganha, na escola das crianças?
- Q12.c.Aplica o dinheiro que ganha, na saúde das crianças?
- Q12.d.Seu dinheiro, noutros fins?
- Q13.a.Como conseguiu o primeiro financiamento, seu fundo guardado?
- Q13.b.Como conseguiu o primeiro financiamento, do/a parceiro/a?
- Q13.c.Como conseguiu o primeiro financiamento, crédito bancário
- Q13.d.Como conseguiu o primeiro financiamento, num Banco de poupança?
- Q13.e. Como conseguiu o primeiro financiamento, outra forma, qual?
- Q14.a.Sente -se Realizado/a nesta atividade?
- Q15. Conselho para outros cidadãos/ãs sobre esta atividade

Resumo:

Este livro analisa os circuitos informais de comercialização de produtos agrícolas na Guiné-Bissau com base numa investigação de terreno realizada em todas as regiões do país. Através de dados quantitativos e qualitativos, o estudo revela estratégias, desafios e lógicas de funcionamento adotadas por vendedores — sobretudo mulheres — que asseguram o abastecimento urbano e a subsistência de milhares de famílias. Com enfoque na economia informal feminina, evidencia práticas de resistência, solidariedade comunitária e exclusão. O livro oferece ainda recomendações para políticas públicas que reconheçam e valorizem este setor vital.

AUTORES:



Carlos Sangreman

Português, licenciado em Economia e doutorado em Estudos Africanos, foi professor da Universidade de Aveiro e é atualmente investigador e membro dos corpos gerentes do Centro de Estudos sobre África e Desenvolvimento (CESA) da Universidade de Lisboa. Publicou diversos livros e artigos sobre a Guiné-Bissau. Consultor internacional e colabora com a Casa dos Direitos em Bissau.



João Vaz

Guineense, licenciado em Ciências da Educação e bacharel em Bioquímica. Foi professor na Escola Superior de Educação da Guiné-Bissau. Fundador e atual presidente da Associação Nacional de Inquiridores da Guiné-Bissau (ANIGB), é também membro dos corpos gerentes da Liga Guineense dos Direitos Humanos.



CESA – Centro de Estudos sobre África e Desenvolvimento (ISEG Research/ISEG/Universidade de Lisboa)



ANIGB – Associação Nacional de Inquiridores da Guiné-Bissau