

A Pequena Produção: Uma Visão Unificada

ANNA LUIZA OZORIO DE ALMEIDA
CARLOS EDUARDO REBELLO DE MENDONÇA(*)

Resumo

Há uma crescente informalização (**) das economias centrais que coincide com a persistência deste tipo de emprego nos países subdesenvolvidos. Este fenômeno, chamado alternativamente de "setor informal", "economia subterrânea" ou "pequena produção", mostra que já não se pode mais tratar as atividades a ele correspondente como *locus* de mão-de-obra afunccional (e.g. desemprego disfarçado) ou como uma forma de produção não-capitalista. Elas ocorrem dentro de economias onde o capitalismo está avançado, tanto as pobres como as ricas. Este trabalho busca apresentar a pequena produção como um conjunto de atividades produtoras de bens e serviços específicos, organizadas conforme uma estratégia de sobrevivência da mão-de-obra atingida pelas limitações do mercado de trabalho formal. Tais limitações, propõe-se, são provocadas tanto por fatores conjunturais, como a recessão dos anos 80, quanto por

Abstract

There is an increasing "informalization" in the central economies, which coincides with the persistence of this type of employment in developing countries. This phenomenon, alternatively called "informal sector", "underground economy" or "small production", shows that the corresponding activities can no longer be considered a *locus* of afunctional labor (e.g. disguised unemployment or a non-capitalist form of production). Those activities occur within both poor and rich economies where capitalism is highly developed. This article presents the small production as a set of activities producing specific goods and services, organized according to a survival strategy of the labor force affected by the limitations of the formal labor market. It is suggested that those limitations are caused both by conjuncture factors, such as the recession in the '80s, and by longer term trends related to changes in the technical basis of production. They imply that em-

Os autores são, respectivamente, professor titular da FEA/UFRJ e pesquisador da FEA/UFRJ.

(*) Este texto faz parte da pesquisa "*Desenvolvimento tecnológico e pequena produção: contribuição ao estudo do caso brasileiro*" financiado pelo CNPq, que visa, sob a coordenação da autora, estabelecer um conceito unificado do chamado "setor informal" válido tanto para atividades rurais quanto urbanas, assim como para economias desenvolvidas e subdesenvolvidas.

*** Os termos "formal" e "informal" são utilizados desde o início deste artigo sem definições, devido a sua difusão como denominação de um tipo de atividade em que é comum o trabalho não assalariado e a pequena escala de produção. Este termo não tem aqui qualquer implicação teórica. Alguma caracterização mais precisa do setor estudado é oferecida na parte 2 do texto, adiante.

tendências de mais longo prazo, em função das alterações na base tecnológica de produção. Elas implicam que as políticas de emprego e produção devam reconhecer este setor como um componente permanente da economia e a ele adequar-se.

Palavras-chave: setor informal, economia subterrânea, pequena produção, desemprego ricardiano, políticas para o pequeno produtor.

ployment and production policies should recognize this sector as a permanent component of the economy and adjust to it.

Key words: informal sector, underground economy, small production, Ricardian unemployment, small-producer policies.

1. Evolução do Problema

1.1. O Caso Latino-Americano até os Anos 70

A expansão das atividades informais, isto é, exercidas pela mão-de-obra não-assalariada, seja sob a forma autônoma ou em pequenos estabelecimentos de prestação de serviços, de artesanato ou de trabalho doméstico, foi percebida, até recentemente, como um fenômeno específico, importante principalmente no caso das economias subdesenvolvidas. Tal fenômeno, concebido como expressão de um desequilíbrio temporário ou permanente no mercado de trabalho, era explicado, basicamente, como resultante de um excesso de oferta de mão-de-obra em relação aos níveis de investimento formal existentes. Na vertente que considera tal fenômeno como de caráter temporário, este excesso era concebido de duas formas. Numa primeira versão, resultaria de um processo de generalização da produção capitalista na agricultura, com a entrada forçosa de mão-de-obra excedente no mercado de trabalho urbano. Na segunda versão, seria resultado de níveis de salários urbanos fixados politicamente acima dos seus níveis de equilíbrio, determinando um deslocamento espontâneo de mão-de-obra rural para o meio urbano, em quantidades acima da demanda de emprego efetivamente existente. A primeira posição foi sustentada pelo pensamento cepalino (PREBISCH, 1949) que acentuava a necessidade de uma urbanização forçosa da mão-de-obra “enquistada” em atividades de baixa produtividade na agricultura de subsistência. À segunda posição – enfatizando a possibilidade destes deslocamentos de mão-de-obra terem caráter voluntário, podendo ser estimulados ou reduzidos pelo instrumento de política salarial – pertencem os famosos trabalhos de Lewis (1954) e de Harris e Todaro (1970); ambos tiveram muitos seguidores na América Latina.

As versões “temporárias” sustentavam, no entanto, a conveniência de tal deslocamento de mão-de-obra. Primeiro, pela possibilidade de, livrando o setor agrícola de um excesso de fator trabalho, conseguir melhor aproveitamento do fator de produção terra. Segundo, pelo fato de que uma agricultura modernizadora baratearia o custo de manutenção e reprodução da mão-de-obra urbana,

permitindo a formação de lucro adicional na atividade industrial. Este lucro, uma vez reinvestido, permitiria a absorção da oferta de trabalho excedente. Ou seja: o próprio processo de criação do excedente de mão-de-obra preveria a dinâmica de absorção do mesmo excedente.

É claro que a teoria "temporária" do setor informal admitia a existência de um persistente excedente de mão-de-obra. Esta persistência se deveria ou à manutenção dos salários fixados acima do nível de equilíbrio (e.g. HARRIS & TODARO, 1970) ou à excessiva rapidez no processo de expulsão da mão-de-obra da agricultura de subsistência no concenrente ao potencial de absorção urbana. Essas e outras interferências à obtenção do equilíbrio impediriam ou retardariam a eventual superação do problema do excedente, prolongando o "problema" da sobrevivência do setor informal. Tal interpretação é muito difundida e aparece em trabalhos recentes (IEI/UFRJ, 1987).

O fato é que, nos anos 70, constatava-se que o excedente de mão-de-obra urbana, longe de diminuir, permanecia desde o pós-guerra como uma proporção constante da População Economicamente Ativa dos países subdesenvolvidos. Na América Latina, representava em torno de 30% da PEA urbana, entre 1950 e 1980 (RAMOS, 1984, p. 70; GARCIA & TOKMAN, 1984). Não houve assim "formalização" da mão-de-obra, mas apenas transferência espacial da mesma, do meio rural para o urbano. Que esta população, permanentemente desempregada ou subempregada, conseguisse auto-reproduzir-se (PINTO, 1984) levou ao surgimento de outra vertente de interpretação antes mencionada: a de que o setor informal seria um fenômeno permanente e duradouro em si mesmo. Em vez de vê-lo como o desequilíbrio entre duas outras forças, de oferta e procura de mão-de-obra, ele seria parte integrante de um mercado de trabalho em equilíbrio.

Surgem então duas novas questões na análise do problema. A primeira, a de que a permanência do emprego no setor informal pudesse ser voluntária. A segunda, a de que a mão-de-obra engajada no setor informal garantisse sua auto-reprodução através de uma integração estrutural, por via de um fluxo permanente de rendas do setor formal. O setor informal, assim, não congregaria um excedente afuncional de trabalhadores, mas uma mão-de-obra especializada na produção de bens e serviços bem determinados, objeto de uma troca estável com o setor formal. Em outras palavras, o setor informal seria compatível com o equilíbrio no mercado de trabalho.

A permanência voluntária no setor formal ocorreria, para o trabalhador **não qualificado**, quando o custo de oportunidade de acesso ao setor formal (gastos em educação, horas não-trabalhadas estudando e outros) pudesse ser maior do que o ganho em salário esperado quando da passagem ao setor formal (PIÑERA & SELOWSKY, 1978). Já para o trabalhador **qualificado**, a permanência no setor informal se daria quando a renda total esperada como pro-

prietário de um estabelecimento (apropriada em rendas de trabalho e de capital) fosse maior do que o salário a que o trabalhador fizesse jus como empregado no setor formal (CUNHA, 1979; PEATTIE, s/d; OZORIO DE ALMEIDA, 1979).

Quanto à existência de um fluxo de renda do setor formal para o informal, este se daria, por exemplo, quando o trabalhador usasse o emprego no setor formal como um estágio de treinamento e poupança (*e.g.* FGTS) e depois se estabelecesse no setor informal por conta própria. Outros fluxos estáveis seriam gerados na troca de mercadorias – fossem elas bens ou serviços – tanto na esfera de consumo final quanto nas etapas intermediárias de produção. Este último caso se daria através da subcontratação, quando produtores formais contratam etapas do processo de produção ao setor informal (OZORIO DE ALMEIDA, 1979).

Em resumo, um fenômeno que foi gerado num momento de desequilíbrio do mercado, pode criar novas formas de atividade econômica que passam a fazer parte permanente do quadro de emprego. A redução da oferta de mão-de-obra e a aceleração dos investimentos formais poderiam reduzir, mas talvez não eliminassem, os pequenos produtores subcontratados ou os pequenos prestadores de serviços informais. Esta questão se torna candente no momento em que se constata a imensidão do êxodo rural já realizado até 1980, quando apenas 30% da população permanecia no campo. Serão as futuras forças de acumulação suficientes para “formalizar” tamanho contingente urbano ou deve-se buscar políticas voltadas especificamente para os produtores informais? Talvez o exame da experiência recente dos países ricos seja útil neste momento.

1.2 O Caso dos Países Desenvolvidos: Desemprego “Ricardiano”, Desmercantilização e Informalização

Nas economias centrais, o desenvolvimento de um setor informal é hoje uma realidade amplamente reconhecida, porém, antes inesperada. Até recentemente, acreditava-se que os desequilíbrios no mercado de trabalho destas economias seriam evitados pelos gastos anticíclicos do Estado, que teriam o papel de elevar os níveis de demanda efetiva, garantindo, assim, uma situação próxima ao pleno emprego. Adicionalmente, estes gastos teriam um papel importante na constituição de um setor “desmercantilizado” da economia⁽¹⁾ Tal setor seria constituído pela população engajada na prestação de bens e serviços não comercializáveis da utilidade pública ou de uso generalizado, tais como, transporte, saúde, educação e lazer. Existindo também uma política deliberada de retardo da entrada no mercado de trabalho pela extensão do tempo

(1) Na expressão de OFFE (1985a, 1985b).

gasto na educação (OFFE, 1988), a formação de um excedente de mão-de-obra parecia antes impossível. Finalmente, o próprio fato de que tais economias constituem o foco principal do avanço do capitalismo no mundo, levava a crer, talvez ingenuamente, na eventual eliminação de outras formas de produção, especialmente as de pequena escala, as não assalariadas etc⁽²⁾

No decorrer da década de 80 constatou-se, no entanto, uma tendência contrária à esperada. Os capitalistas nos países centrais tinham passado a buscar a elevação dos seus lucros, em parte, através da diversificação de seus produtos e esta diversificação, no caso, significava uma elevação cada vez maior da sofisticação tecnológica dos processos de produção. Estes processos, tornaram-se, aceleradamente, cada vez mais capital-intensivos e determinaram a expansão dos níveis de desemprego, principalmente entre trabalhadores menos qualificados. Os trabalhadores restantes, protegidos pela ação dos sindicatos, conseguiram garantir a manutenção, e mesmo a elevação, dos seus salários reais, provocando a reação dos capitalistas, pela aplicação de processos de produção ainda mais capital-intensivos. Como resultado final, exatamente os capitalistas com maiores taxas de lucro são os que menos contratavam. Passou-se de uma teoria de emprego keynesiana - que supõe a complementaridade entre investimento e emprego - para uma teoria de emprego ricardiana - em que investimento e emprego são opostos⁽³⁾.

Se a legislação vigente protege os já empregados em prejuízo dos ainda não empregados, temos que grandes massas de trabalhadores - especialmente jovens e/ou não-qualificados - tendem, simplesmente, a deixar de demandar emprego no mercado de trabalho formal por absoluta impossibilidade de se empregarem. À medida que o Estado, para atender às necessidades desta população excedente, terá de taxar ainda mais o capital, estimula-se os capitalistas apenas a elevarem ainda mais a produtividade para manter suas taxas de lucro. Ao assistir aos desempregados já existentes, o Estado cria novos desempregados (MINGIONE, 1983).

Associam-se, por uma lado, uma minoria de trabalhadores que tem seus empregos preservados, pelo menos temporariamente, e com salários ascendentes e, por outro, um sindicalismo reduzido ao papel puramente corporativo. No entanto, uma maioria de trabalhadores não só fica desempregada, mas com a certeza de que jamais voltará a estar empregada por força de continuação dos investimentos de racionalização e de elevação dos níveis de sofisticação tecnológica dos processos de trabalho e das qualificações exigidas (LOZANO,

(2) Lembramos que MARX (1975, p. 73-77 e 79-95) acreditava que a "submissão real" do trabalho ao capital (elevação da produtividade) só ocorreria depois de completada a sua "submissão não formal" (eliminação das formas não assalariadas de trabalho).

(3) Na formulação de SYLOS - LABINI (1987).

1983; PAHL, 1980). Assim, mais e mais estes desempregados, seja na Europa Ocidental, seja nos EUA⁽⁴⁾, estão obrigados a buscar atividades alternativas. Produzem bens e serviços para autoconsumo ou troca não monetária, o que só atende, é claro, a uma parte de suas necessidades; ou então produzem bens e serviços que possam ser demandados pela minoria dos ainda empregados. Do mesmo modo que nas economias subdesenvolvidas, também nas desenvolvidas a existência de um setor informal, gerado de um desequilíbrio original no mercado de trabalho, acaba gerando uma relação de trocas estáveis com o setor formal.

Para que tal relação seja bem caracterizada, no entanto, é preciso, antes, definir melhor o que é setor informal e quais os seus limites.

2. Definições e Características

2.1 O Setor “Informal” como “Pequena Produção”

A definição do setor informal com base em critérios de renda⁽⁵⁾ incorporando desempregados formais, e pessoas não incorporadas ou mal-incorporadas ao mercado de trabalho, por absoluta incapacidade de nele exercerem alguma função - parte de uma noção do setor informal como fenômeno transitório. Já que supõe que o informal constitui apenas o resultado de um desequilíbrio temporário e passível de correção no mercado de trabalho, então ele pode ser definido como apenas mais uma de muitas formas de desemprego disfarçado, ou “não trabalho”. Mas se admitirmos o informal como fenômeno estável, em que, quem nele está, está de fato, trabalhando e produzindo, então uma delimitação baseada apenas na renda não pode ser adotada.

Por outro lado, a identificação do informal com o puramente “ilegal”, isto é, a ausência de uma relação trabalhista formalizada, também não é útil. Durante a recessão da década de 80, grande número de trabalhadores foram “ilegalizados” pelos seus empregadores, para reduzir custos de produção. Estes acrescentaram-se à proporção histórica de trabalhadores informais já existentes durante toda a década anterior⁽⁶⁾, e que não realizam trabalho assalaria-

(4) Dos fatores arrolados num levantamento bibliográfico preliminar, BERTAUX (1987), refere-se à França, PAHL (1980) e MITTER (1986) à Inglaterra, MINGIONE (1983), SYLOS-LABINI (1987) e VINAY (1980) à Itália, BORJAS (1986) e LOZANO (1983) aos EUA. O Japão fica, ainda, como uma incógnita.

(5) Cf. a metodologia adotada, entre outros, por COURIER (1984).

(6) Cf. SABOIA (1985); SABOIA & TOLIPAN (1985) – o diferencial entre mão-de-obra assalariada declarada pelas empresas na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e a mão-de-obra assalariada contabilizada nos Censos, no Brasil da década de 80, é exatamente igual ao total dos trabalhadores sem carteira assinada.

do, normatizado ou não. Mas é duvidoso definir como informais os que continuam a servir ao mesmo setor formal de antes.

Resta, portanto, definir os limites do setor informal a partir de uma relação de trabalhador com os meios de produção. É o que tentamos fazer resumidamente a seguir com base em autores dos países centrais⁽⁷⁾ e latino-americanos (RODRIGUES, 1983; CACCIAMALI, 1983 e 1987).

Estas definições coincidem em chegar a posições onde o que importa é a natureza do estabelecimento informal, não do trabalhador. Nestes estabelecimentos, o proprietário compõe sua renda usando tanto o seu próprio trabalho quanto os seus próprios meios de produção. Ele condensa, assim, em uma mesma pessoa, os papéis de trabalhador assalariado e capitalista. Ele se distingue do trabalhador formal pelo fato de dispor do excedente econômico de sua atividade, enquanto, diferentemente do capitalista "formal", este excedente é também produzido por ele mesmo⁽⁸⁾. É isto que permite incluir no setor informal, indistintamente, trabalhadores autônomos, artesãos, pequenos agricultores, trabalhadores familiares não remunerados e outros empregados nos estabelecimentos definidos como informais pelos critérios antes estabelecidos. Em suma: a remuneração do trabalho informal não provém do mercado de fatores, mas sim do mercado de produtos. Ele não é um vendedor de trabalho, mas sim de bens e serviços.

Assim, a relação entre setor informal e formal dá-se, não como uma relação entre Trabalho e Capital, mas como uma relação entre capitais e entre grande capital ("formal") - e pequeno capital ("informal"). Daí a denominação "pequena produção" ser talvez mais descritiva e preferível à denominação mais normativa de "setor informal". O estudo de pequena produção leva, então, necessariamente, à incorporação de novos elementos analíticos, tais como as estruturas de mercado e as formas de concorrência.

2.2 Livre Entrada e Concorrência

Do lado da oferta de bens e serviços, a pequena produção caracteriza-se por ser um mercado de livre entrada. Os requerimentos de recursos exigidos para a penetração no setor são reduzidos, limitando-se quase que somente à posse dos instrumentos de trabalho indispensáveis, ou, no caso da agricultura, à terra suficiente à produção do sustento familiar. O maior obstáculo à "formalização" do informal está na atomização das unidades de produção entre vários

(7) Ver nota (4).

(8) No caso de trabalhadores não remunerados, considera-se a totalidade da família como uma única unidade de produção e de decisões econômicas.

produtores independentes. A acumulação de capital e a generalização do trabalho assalariado são inibidas pelo fato de que a quantidade mínima de capital exigida é tão reduzida que, pelo menos em fases de depressão, a forma padrão de emprego no setor tende à auto-ocupação.

Tome-se um exemplo: o gasto necessário para a compra de uma caixa de engraxate é tão pequeno que permite a praticamente qualquer pessoa torna-se um. Exatamente por isso, um engraxate que se utilize de sua renda para comprar uma segunda caixa e entregá-la a um outro engraxate que pague uma renda ao proprietário da caixa, é absolutamente inútil. Se qualquer um pode tentar a atividade por conta própria, o assalariamento (e o lucro) são impossíveis. Noutro exemplo, numa região de fronteira agrícola, onde a terra é obtível a baixo custo, ou mesmo por simples ocupação, o auto-emprego é a regra e o assalariamento é mínimo.

No que se refere à demanda dos bens e serviços produzidos pelo pequeno produtor, no entanto, verifica-se que esta demanda se origina do setor formal da economia: a) via o gasto dos empregados e empregadores do setor formal na compra de bens e serviços do informal, ou b) da contratação de serviços de produção informais por parte dos produtores formais. Tais situações, associadas à livre-entrada no setor informal, é que determinam um dos efeitos mais perversos do ciclo sobre o nível de renda do setor informal. Em caso de diminuição do ritmo de atividade econômica, não só aumenta a oferta de mão-de-obra para o setor informal, como reduz-se o fluxo de renda que sai do setor formal para a aquisição de bens e serviços informais. Este fenômeno, que foi particularmente agudo na América Latina dos anos 80 (FIGUEIREDO *et alli*, 1985; PREALC/OIT, 1987), aumenta “em dobro” o efeito das depressões sobre a redução da renda no setor informal.

É comum que o setor formal admita a existência de uma orla de pequenos produtores como “colchão amortecedor” do ciclo sobre si mesmo. Por um lado, os grandes reservam o mercado para sua futura expansão, tolerando os pequenos durante o período de gestação dos seus investimentos. Por outro, são os pequenos que amortecem o impacto das depressões sobre os grandes, falindo primeiro e saindo do mercado antes que estes tenham que reduzir sua própria utilização de capacidade (STEINDL, 1976, cap. V).

Muitas vezes, o setor informal produz bens e serviços de qualidade superior aos bens e serviços análogos oferecidos pelo setor informal muito especialmente quando a utilidade do produto para o consumidor é determinada pela habilidade individual do produtor. É o caso de produtos como redes, produtos de padaria, alimentos de alto valor unitário e vestuário (BERTAUX, 1987; ABREU, 1987; SCHMITZ, s/d). Nestes casos, os produtos informais apresentam-se como dotados de uma “aura” benjaminiana como principal obstáculo à penetração do setor formal. Em outros casos, o setor informal tem uma vanta-

gem comparativa que não pode ser eliminada pelo setor formal, através de acesso a custos de produção inferiores. É o caso de todas as formas de sub-remuneração de fatores, sejam eles da própria força de trabalho, ou do capital, ou da terra⁽⁹⁾. Estes casos criam condições teoricamente espinhosas de segmentação de mercados, com salários, taxas de juros e rendas da terra diferenciados por setor.

Em grande parte, porém, o setor informal produz bens e serviços que são “duplos” - cópias de qualidade inferior, produzidos com menor sofisticação tecnológica - de bens e serviços produzidos no setor formal. Estando o setor formal organizado de forma oligopólica, ele atua como *price-maker* do setor informal. Assim, quando o setor formal aumenta o seu *mark-up* pela elevação de preços, o setor informal eleva os seus e aumenta sua taxa de lucro. Esta situação, no entanto, é quase que imediatamente anulada pela entrada de novos produtores informais no ramo de produção onde as taxas de lucro ficaram mais elevadas. O número de produtores informais multiplica-se e a competição entre estes produtores determina uma queda dos preços dos bens informais e da taxa de lucro dos seus produtores.

Quando o setor formal reduz seus preços, seja em função de queda na demanda agregada, ou como forma de tentar a eliminação dos produtores informais, o setor informal é também obrigado a reduzir seus preços. Tal situação, no entanto, não implica necessariamente redução do número de produtores informais. Apenas implica que os produtores já existentes - e os novos produtores que penetram no mercado em função da queda no emprego formal - passam a competir entre si por um fluxo de renda menor, ou no mesmo mercado, ou em outro menos afetado pelo ciclo.

Resumindo, devido à facilidade de entrada, o nível de renda média dos produtores informais é rígido para cima: não se eleva em fases de expansão da demanda agregada, e declina mais do que proporcionalmente à renda média dos empregados formais durante as recessões (CAMARGO, 1987; MEZZERA, 1987; MUÑOZ, 1977). Mais ainda, ele ocasionalmente está submetido à pressão do próprio Estado, no sentido de “formalizá-lo” ou de eliminá-lo, enquadrando-o na lei - isto é, tributando-o. Ele é especialmente vulnerável à competição de preços do setor formal, que dificulta sua reprodução, sobretudo nas fases de baixa do ciclo econômico⁽¹⁰⁾.

(9) Como no caso da pecuária extensiva no Centro-Oeste impedindo a intensificação técnica do setor no Sudeste. Cf. RIBEIRO (1986).

(10) Ver, por exemplo, LOZANO (1983) para uma análise desta competição no comércio varejista na Califórnia.

2.3. Auto-Exploração

Para garantir a sua auto-reprodução, o produtor informal terá de ter como ponto de partida o fato de que, enquanto sua renda é determinada “de fora”, o total de seus gastos é determinado “de dentro”. Assim, sua principal estratégia de sobrevivência é exatamente a redução dos seus gastos na produção de bens e serviços. Trata-se, no caso, do que a análise da chamada “agricultura camponesa” denominou auto-exploração: o produtor expande a quantidade total de trabalho e a produção de bens e serviços para obter uma renda igual ou menor que antes (CHAYANOV, 1966).

No caso do setor informal, tal se dá pela expansão do autoconsumo - isto é, da produção dentro da própria unidade familiar de bens e serviços antes adquiridos no mercado, através do uso intenso do trabalho doméstico não pago. No setor urbano, este trabalho doméstico tem, como forma padrão, o trabalho feminino e infantil - tanto para a produção para autoconsumo, quanto para venda realizado sob a administração do chefe da família (BERTAUX, 1987; MINGIONE, 1983; PAHL, 1980; VINAY, 1985). No setor rural, este trabalho é realizado por todos os membros da unidade familiar, independente de sexo ou faixa etária⁽¹¹⁾.

Uma outra estratégia de auto-reprodução é a variação temporal e a diferenciação dos bens e serviços produzidos pelo setor informal. Este é o caso típico da indústria da moda, cujas freqüentes mudanças de estilo impedem a utilização de linhas de montagem em grande escala⁽¹²⁾. É também o das peças e componentes, onde as especificações individualizadas são supridas por encomenda, dando à pequena produção condições de persistir mesmo nas economias mais avançadas.

2.4. Redes de Troca

Esta estratégia de sobrevivência se expressa de duas formas: na produção de bens especializados (e.g. artesanato) e, o que é mais comum, através da distribuição dos bens e serviços por redes de contatos pessoais mantidos entre os produtores e os membros da comunidade de que fazem parte tais redes. Tais meios possibilitam ao produtor informal ofertar bens e serviços a seus familiares, amigos e demais contatos que possui na sociedade, numa ba-

(11) Ver, entre outros, THOMAS & ZHANIECK (1974).

(12) Ver a análise do caso de MITTER (1986) onde a expansão internacional de uma grande empresa formal no setor de moda (Benetton) é atribuída à formalização apenas da produção do *design*, a produção das roupas em si sendo feita mediante subcontratação maciça de mão-de-obra feminina no setor informal.

se de pessoa a pessoa, que é impossível de ser atingido pelos produtores formais. Assim, quanto mais fortes os laços comunitários mantidos pelo produtor informal, mais elevada sua renda⁽¹³⁾. O conhecimento que o produtor possui das necessidades individuais e pontuais da sua clientela é que o habilita a obter lucros diferenciais, capitalizar-se e, eventualmente, formalizar suas atividades.

Um caso típico seria o de produtores informais operando em bairros onde predominam grupos étnicos fechados. Nestes, os produtores “nativos” do grupo costumam ter maiores rendas, graças a sua rede de ligações com a comunidade, que os produtores “não-nativos”, um caso especialmente importante nas comunidades de emigrantes nos EUA e Europa Ocidental.

2.5. A Fronteira Agrícola

Há uma circunstância própria de uma fronteira que a diferencia de todo o resto da economia: é o fato de que a terra está ainda disponível para apropriação, na verdade ou na imaginação das pessoas. Tal circunstância dá aos trabalhadores uma opção de subsistência única além do assalariamento. Mesmo os que não têm capital e não podem comprar os fatores de produção podem ocupar a terra, produzindo a própria renda e evitando trabalhar para outros (OZORIO DE ALMEIDA, 1988). Apesar de a fronteira brasileira estar se fechando rapidamente, o *enclosure* das terras brasileiras está ainda longe de ter se completado. Ao menos nas aspirações dos milhões de migrantes que foram até lá, a fronteira ainda é o lugar onde podem trabalhar por conta própria⁽¹⁴⁾ numa terra que julgam ainda ser livre⁽¹⁵⁾.

Enquanto persistir essa aspiração, e alguma terra na qual realizá-la, a pequena produção agrícola continuará se produzindo na fronteira a despeito da penetração do capitalismo no campo nas regiões estabelecidas. Com efeito, os dois processos, intensificação técnica e proletarianização agrícola no Centro-Sul e recriação do campesinato na fronteira, podem ser vistos como aspectos sequenciais do mesmo fenômeno da penetração de capital numa agricultura cuja terra ainda não foi toda transformada em propriedade privada.

O assalariamento da mão-de-obra, porém, é um processo que, supostamente, só se iria concluir quando os trabalhadores perdessem a posse dos

(13) Ver, BORJAS (1986) para uma análise econométrica da renda de trabalhadores autônomos em comunidades mexicanas e porto-riquêns nos EUA.

(14) FERREIRA (1984) mostra que um dos principais motivos dos migrantes migrarem para a fronteira é o de evitar trabalhar para outros.

(15) MUSUMECI (1988) discute o “mito da terra liberta”.

meios de produção e de subsistência, ficando sem outra alternativa para assegurar sua reprodução a não ser se empregar. Somente após à generalização do assalariamento é que poderia se processar a intensificação técnica do processo produtivo⁽¹⁶⁾.

Na agricultura brasileira, no entanto, a “submissão real” (“penetração do capital no campo”) já se estaria processando aceleradamente nas regiões antigas do Sudeste antes de a “submissão formal” (assalariamento) ter-se completado na fronteira. A penetração do capitalismo no campo, então, tem uma dimensão temporal-espacial muito complexa num país com fronteira agrícola, como é o Brasil. Para melhor entender esta questão específica é preciso, então, examinar diretamente quem são os pequenos produtores agrícolas, e como eles se comportam em cada uma das fases da incorporação econômica do território⁽¹⁷⁾.

Resumidamente, sabemos que o pequeno produtor agrícola brasileiro é muito móvel e, em cada local, sofre as fortes influências de sua experiência prévia. Sua itinerância tanto pode ser um processo pauperizador quanto de acumulação. Para os mais bem-sucedidos, ela gera conhecimentos valiosos, tanto agrícolas como não agrícolas, capacitando-os a enriquecer e diversificando suas atividades. O acesso às instituições de assistência, sobretudo as ligadas à agricultura, é também fundamental, pois uns chegam sabendo melhor como a elas recorrer, e outros demoram a aprender como fazê-lo.

É importante ressaltar que a itinerância do pequeno produtor brasileiro é muito mais complexa do que em geral se espera. Não se dá apenas por pequenos deslocamentos sucessivos de ocupantes sem propriedade. Existem outros tipos de itinerância, não previstos na maioria dos estudos sobre o pequeno produtor agrícola. Muitos vão comprando e vendendo imóveis rurais e capitalizando-se progressivamente no processo. Esta estratégia de acumulação móvel, ao contrário do que se pensa, então, não é necessariamente uma trajetória intinerante. No avanço da fronteira brasileira existe um pequeno “proprietário itinerante” relativamente bem-sucedido, ainda que a maioria seja de baixa renda.

Conclusão: Por uma Política Específica para o Pequeno Produtor

Uma política para o pequeno produtor deve levar em conta vários dos seus aspectos fundamentais. Primeiro, há sempre possibilidade de absorção ao setor formal pela elevação da demanda agregada de mão-de-obra. Neste

(16) Ver nota (2).

(17) O texto que se segue é extraído de OZORIO DE ALMEIDA (1988, Cap. 3 e 4).

caso, não há uma política específica para o setor informal que se diferencia da política econômica em geral.

Segundo, há possibilidade de capitalização no próprio setor informal pela produção de bens e serviços individualizados. Faz parte de tal política pagar melhor o pequeno produtor para que ele possa arcar com os próprios custos de sua formalização. Passará a fazer jus, então, aos benefícios sociais e assistenciais do poder público.

De fato, o processo corrente de informalização das economias, tanto as ricas como as pobres, consiste num movimento de eliminação de grandes parcelas da população do quadro dos direitos sociais, bem como de sua capacidade de mobilização coletiva⁽¹⁸⁾. Ficam reduzidas à condição de mão-de-obra atomizada, preocupada apenas com sua auto-reprodução. Esta condição, aliás, é também a dos "informais voluntários". Se bem que auferam rendas possivelmente mais elevadas como pequenos produtores informais do que como assalariados formais, submetem-se ao ônus social e político da desarticulação do setor onde estão. Para estes, cooperativas de pequenos produtores poderão ter um papel agregador fundamental.

Dentre as diversas políticas possíveis de apoio à pequena produção, a mais abrangente no meio rural é, sem dúvida, a reforma agrária. Seja ela localizada em projetos circunscritos, como no caso da colonização, seja ela de amplo alcance, seu objetivo é abrir uma brecha na economia para a pequena produção agrícola. Depara-se, porém, não só com a oposição conhecida, mas também com a extrema mobilidade espacial do pequeno produtor agrícola, não só os de baixa renda, mas até os mais bem-sucedidos, não apenas os sem-terra, mas também os proprietários. Ganha especial relevância neste contexto buscar formulações que reconheçam a relação temporária do produtor brasileiro em geral, com a terra. Mesmo se ele nem sempre ficar com a terra onde foi beneficiado, a distribuição de terras tem certamente um efeito distributivo de rendas.

Com efeito, tanto a reforma agrária, como os demais políticas de apoio à pequena produção são, em última análise, políticas de distribuição de renda. Dada a permanência do setor informal na economia, o que importa é encontrar meios de melhorar a condição de quem nele está, seja na cidade ou no campo. Uma política que valorize o papel específico desempenhado pela mão-de-obra informal, tanto dos países pobres quanto dos ricos, poderá resgatá-la enquanto parte ativa do corpo social e da vida pública.

(18) Esta posição é também adotada por SINGER (1988).

Referências Bibliográficas

- ABREU, Alice Rangel de Paiva. *O avesso da moda: o trabalho industrial à domicílio na indústria de confecções*. São Paulo, HUCITEC, 1987.
- BERTAUX, Daniel. *Padarias artesanais na França: como vivem e porque sobrevivem*. Rio de Janeiro, IUPERJ, 1987 (mimeo).
- BORJAS, George J. The self-employment experience of immigrants. *The Journal of Human Resources*, 21 (4): 485-506, Fall 1986.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. *Setor Informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo, IPE/USP, 1983.
- . Notas sobre o comportamento e o grau de invisibilidade do mercado de trabalho no Brasil na primeira metade da década de 80. *Encontro Nacional sobre Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro, INPES/CENDEC, set. 1987 (mimeo).
- CAMARGO, José Márcio. Segmentação no mercado de trabalho e pobreza absoluta. *Encontro Nacional sobre Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro, INPES/CENDEC, set. 1987 (mimeo).
- . A transição para o capitalismo: uma análise teórica do aparecimento de trabalho assalariado. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 11 (2): 443-468, ago. 1981.
- CHAYANOV, A.V. *The theory of peasant economy*. Homewood (Illinois), The American Economic Association, 1986.
- COURIER, Alberto. Pobreza y subempleo en America Latina. *Revista de La CEPAL*, 24: 39-62, dic. 1984.
- CUNHA, Paulo Vieira da. A organização dos mercados de trabalho: três conceitos alternativos. *Revista de Administração de Empresas*, 19 (1): 29-46, jan./mar. 1979.
- DOMAR, E. The causes of slavery or serfdom: a hypothesis. *The Journal of Economic History*, 30 (1): 18-32, mar. 1970.
- FERREIRA, Brascolina. *A terra e seu significado para o pequeno produtor na fronteira*. Brasília, Subprojeto 4 da pesquisa Migrações Internas, IPEA/IPLAN, 1981.
- FIGUEIREDO, J., FRENKEL, R., MÜLLER, P. & ROZENWORCEL, G. *Empleo y salarios en America Latina*. Rio de Janeiro, Programa ECIEL (Série Documentos ECIEL n.5), 1985.
- GARCIA, Norberto & TOKMAN, Victor. Transformación ocupacional y crisis. *Revista de la CEPAL*, 24: 103-115, dic. 1984.
- GOODMAN, David & REDCLIFIT, Michael. *From peasant to proletarian. Capitalist development and agrarian transitions*. Oxford, Basil & Blackwell, 1981.
- HARRIS, J. & TODARO, M. Migration, unemployment and development: a two sector analysis. *American Economic Review*, LX (1): 126-142, mar. 1970.
- IEI/UFRJ. *O mercado de trabalho brasileiro: estrutura e conjuntura*. Rio de Janeiro, Convênio IEI/MTb, 1987.
- KATZMAN, Rubén. Las transformaciones setoriales del empleo en America Latina. *Revista de la CEPAL*, 24: 83-102, dic. 1984.
- LEWIS, W. A. *Economic development with unlimited supplies of labour*. The Manchester School of Economic and Social Studies, may 1954.
- LOZANO, Beverley. Informal sector workers: walking out the system's front door? *International Journal of Urban and Regional Research*, 7 (3): 340-362, set. 1983.
- MARX, Karl. *Resultado do processo de produção imediato*. Porto, Publicações Escorpião, 1975.
- MEZZERA, Jaime. *Nota sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos*. Santiago do Chile OIT/PREALC, 1987.
- MINGIONE, Enzo. Informalization, restructuring and the survival strategies of the working class. *International Journal of Urban and Regional Research*, 7 (3): 311-339, set. 1983.
- MITTER, Swasti. Industrial restructuring and manufacturing homework: immigrant women in the UK clothing industry. *Capital & Class*, 27, winter, 1986.
- MUÑOZ, Oscar. *Dualismo, organización industrial y empleo*. Santiago do Chile, OIT/PREALC (Série Investigaciones sobre Empleo, 6), 1977.
- MUSUMECI, Leonarda. *O mito da terra liberta. Capitalismo e patronagem na Amazônia Oriental*. São Paulo, Vértice, 1988.
- OFFE, Claus. *Contradictions of the welfare state*. Cambridge, (EUA) The MIT Press, 1985a.
- . *Disorganized capitalism*. Cambridge (Inglaterra), Polity Press, 1985b.

- . *Sistema educacional, sistema ocupacional e política de educação – contribuição à determinação de funções de sistema educacional*. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, 1988 (mimeo).
- OZORIO DE ALMEIDA, Anna Luiza. Subcontratação e “emprego disfarçado” na industrialização brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 9(1): 167-184, abr. 1979.
- . From peasant to proletarian: capitalist development and agrarian transitions. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 12(3): 953-962, dez. 1982 (Resenha bibliográfica).
- . *A dinâmica econômica da fronteira brasileira*. Rio de Janeiro, Tese de professor titular, FEA/UFRJ, 1988.
- PAHL, R. E. Employment, work and the domestic division of labour. *International Journal of Urban and Regional Research*, 4(1), mar. 1980.
- PEATTIE, Lisa. There's no business like shoe business: notes from Bogotá. MIT, s/d (mimeo).
- PIÑERA, Sebastian & SELOWSKY, Marcelo. The opportunity cost of labor and the returns to education under unemployment and labor market segmentation. *Quarterly Journal of Economics*, XCII(3): 469-488, ago. 1978.
- PINTO, Anibal. Metropolización y terciarización: malformaciones estructurales en el desarrollo Latino Americano. *Revista de la CEPAL*, 24: 17-38, dic. 1984.
- PREALC/OIT. *Ajuste y deuda social. Un enfoque estructural*. Santiago do Chile, OIT, 1987.
- PREBISH, Raul. O desenvolvimento econômico na América Latina e seus principais problemas. Rio de Janeiro, *Revista Brasileira de Economia*, Ano 3, (3): 47-111, set. 1949.
- RAMOS, Joseph. Urbanización y mercado de trabajo. *Revista de la CEPAL*, 24: 63-81, dic. 1984.
- RIBEIRO, Mário Audifax Pinto. *Agroindústria e fronteira agrícola*. Rio de Janeiro, Dissertação de mestrado, IEI/UFRJ, 1986.
- RODRIGUÉZ, Octavio. *Agricultura, subempleo y distribución del ingreso. Informe de investigación*. São Paulo, CEBRAP, out. 1983 (mimeo).
- SABOIA, João. *Considerações sobre as transformações no mercado de trabalho no Brasil durante a recessão - 1980/83*. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, 1985 (texto para discussão n.69).
- & TOLIPAN, Ricardo. A Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e o mercado formal de trabalho no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 15(2): 447-456, ago. 1985.
- SINGER, Paul. *Prefácio à MANDEL, E. – O Capitalismo tardio*. São Paulo, Abril Cultural, 1983 (Coleção “Os Economistas”).
- SCHMITZ, Hubert. *Manufacturing in the back yard: case studies on accumulation and employment in small-scale brazilian industry*. London, Frances Pinter, s/d.
- STEINDL, J. L. *Maturity and stagnation in American capitalism*. New York, Monthly Review, 1976.
- SYLOS-LABINI, Paolo. The theory of unemployment, too, is historically conditioned. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n. 163, dec. 1987.
- THOMAS, William I. & ZNANIECKI, Florian. *The polish peasant in Europe and America*. New York, Octagon Books, 1974.
- VINAY, Paola. Family life-cycle and informal economy in Central Italy. *International Journal of Urban and Regional Research*, 9(1): 82-98, mar. 1985.

(Originais recebidos em julho de 1989)