

# Restrições ao crescimento de indústrias de pequena escala nos países em desenvolvimento: uma revisão crítica \*

HUBERT SCHMITZ \*\*

*A questão levantada nesta revisão refere-se ao fato de quando os produtores em pequena escala nos países em desenvolvimento podem expandir-se ou quando enfrentam restrições que impedem seu crescimento. Grande parte da literatura tem sido otimista com relação a este tema: ainda quando restrições internas (por exemplo, a falta de capacitação administrativa) ou externas (por exemplo, a discriminação do governo) são identificadas, a expansão é vista como um processo aberto. Em outras contribuições, esse ponto de vista tem sido severamente criticado: alguns alegam que os pequenos produtores são explorados por meio de vários mecanismos, enquanto outros sugerem que o seu caminho para a expansão está bloqueado, como resultado de fatores tais como a preexistência de tecnologia muito avançada, o controle de grandes firmas sobre os mercados de produtos ou dificuldades ao acesso às matérias-primas.*

*Ao discutir os argumentos apresentados no debate, faz-se uma tentativa de avaliar suas bases teóricas e de examinar a extensão em que elas se apóiam empiricamente. Enquanto a maioria dos estudos expressa explicita ou implicitamente uma visão definitiva em relação ao potencial de crescimento dos pequenos produtores, tal juízo raramente baseia-se num exame abrangente do contexto que determina esse potencial.*

## 1 — Introdução

O papel das pequenas empresas no sentido de prover oportunidades de trabalho tem sido um dos temas centrais no debate recente sobre

Nota do Editor: Tradução não revista pelo autor. (Este artigo está sendo publicado simultaneamente em *World Development*, Oxford, Pergamon Press, 10 (6), 1982.)

\* O autor deseja agradecer os comentários de Manfred Bienefeld, Charles Cooper e Caroline Moser.

\*\* Da Universidade de Sussex.

problemas de emprego urbano nos países em desenvolvimento. No início dos anos 70 era amplamente reconhecido que, apesar das altas taxas de crescimento econômico, a maioria das economias em desenvolvimento não foi capaz de empregar produtivamente e proporcionar remuneração adequada à força de trabalho disponível.

As esperanças de que o crescimento acelerado do setor industrial moderno poderia solucionar os problemas de subemprego e pobreza não se materializaram. Descobriu-se que uma proporção considerável da população urbana ganhava a sua vida por meio de atividades em pequena escala, sobre as quais muito pouco se conhecia, pois muitas delas não estavam oficialmente registradas e escapavam aos inquéritos estatísticos. De modo não surpreendente, pesquisas posteriores sobre esta parte da economia mostraram-se difíceis, embora deixassem algumas coisas mais claras neste território inexplorado. As conclusões logradas a respeito do crescimento potencial das atividades em pequena escala diferem amplamente entre si. Este trabalho tenta fazer uma revisão das evidências disponíveis sobre aquelas pequenas empresas que estão engajadas na indústria manufatureira, e com este objetivo nos indagamos *acerca da viabilidade dos produtores em pequena escala nas situações examinadas e acerca das restrições ao crescimento a que estavam submetidos*.

O mais influente fator na colocação dos pequenos produtores urbanos no centro do recente debate sobre o desenvolvimento foi o Relatório da Missão da Organização Internacional do Trabalho (1972) sobre o Quênia, cuja mensagem era muito clara: aproximadamente um terço da população africana urbana vive de atividades caracterizadas pela "facilidade de entrada, dependência de recursos locais, empresas familiares, operação em pequena escala, intensivas em trabalho e com tecnologia adaptada, qualificação adquirida fora do sistema escolar formal e mercados não-controlados e competitivos" (p. 6). De acordo com a Missão, essas atividades longe de estarem estagnadas e somente produtivas marginalmente, formam um setor de grande atividade econômica que apresenta um potencial para um crescimento dinâmico e evolucionário.

Este relatório não se constituía, claramente, num documento de pesquisa, mas explicitamente político. A insistência da Missão no potencial dinâmico do setor acima mencionado derivou-se menos

de evidências empíricas, devendo-se mais à necessidade de atrair a atenção dos políticos, planejadores e administradores para uma parte negligenciada da economia urbana, apesar da sua importância. Isto se fez através do fato de estas atividades serem rotuladas como pertencentes ao "setor informal",<sup>1</sup> pelo adiantamento da visão deste setor como uma fonte futura de crescimento e de emprego produtivo e pela recomendação de que o governo deveria terminar com a discriminação dessas atividades. Salientava ainda que o governo deveria apoiar ativamente o setor informal através da canalização de maiores recursos e do estabelecimento de maiores vínculos entre ele e o setor formal.

Isto era um passo tanto desafiante quanto útil a tomar: desafiante porque a teoria da dependência está ganhando rapidamente terreno neste tempo, questionando se o capitalismo poderia desempenhar um papel progressista no desenvolvimento das forças produtivas locais dos países menos desenvolvidos [Frank (1971)]; e útil porque, como foi assinalado por Bienefeld e Godfrey (1975), o debate sobre o emprego havia-se preocupado com a *medição* da subutilização do trabalho, dirigindo-se para discussões fúteis acerca dos critérios que poderiam ser usados para classificar as pessoas como empregadas, subempregadas e desempregadas. O relatório da OIT sobre o Quênia rejeita acertadamente esses exercícios, centrando sua atenção na questão mais importante, que se referia ao que as pessoas atualmente na realidade fazem se não estão diretamente empregadas no setor formal e qual o potencial que têm suas atividades.

A partir do endossamento oficial da OIT ao conceito de setor informal, houve um auge a nível mundial nas pesquisas sobre as atividades urbanas de pequena escala. Uma vez que o conceito tem sido usado por diferentes pessoas com diversos propósitos, não se fará nenhuma tentativa aqui de seguir todas as direções que a discussão tomou. Bromley (1978a, p. 1.036) apontou as forças que explicam a rápida aceitação do termo "setor informal" na "rede internacional de acadêmicos e formuladores de políticas", e algumas revisões têm seguido a história intelectual e ideológica da distinção

<sup>1</sup> Adotando a terminologia utilizada anteriormente por Hart (1971).

entre setores informal e formal, colocando alguma ordem no confuso debate [Bienefeld e Godfrey (1975 e 1978), Breman (1976), Moser (1978), Nihan (1979), Tokman (1978), Raczynski (1977), Senghaas-Knobloch (1978) e Villavicencio (1976)].

Este debate recente sobre o setor informal somente será referido quando tiver uma relação direta com as questões levantadas neste trabalho. Nosso objetivo é revisar o que a literatura em geral tem a dizer sobre as restrições ao crescimento das *indústrias urbanas em pequena escala*<sup>2</sup> nos países em desenvolvimento. As definições de “pequena escala” variam enormemente; a maioria da literatura de referência para esta revisão trata com empresas entre um e 10 trabalhadores, mas em alguns casos inclui empresas de uma escala um pouco maior. Também a terminologia encontrada varia, incluindo, entre outras: setor informal, setor urbano tradicional, baixo circuito, pólo marginal, setor não protegido, setor não enumerado, oficinas domésticas, produção de pequenas mercadorias, produção não capitalista (ou não tipicamente capitalista). Mesmo quando os autores enfatizam por vezes estas distinções terminológicas, no geral eles referem-se ao mesmo grupo de empresas, ao menos quando considerem o setor industrial.

## 2 — Restrições ao crescimento dos pequenos produtores

Segundo a maioria dos padrões, os pequenos industriais de Chopur (Norte da Índia) são bons empresários industriais. Eles vivem frugalmente e poupam. Têm grande habilidade pessoal ou empregam pessoal experimentado. São cômicos da qualidade, capazes de introduzir melhoramentos técnicos por iniciativa própria, aprendem rápido de outros.

<sup>2</sup> Para uma discussão das atividades não-agrícolas de pequena escala, ver Chuta e Liedholm (1979) e UNIDO (1979, Cap. 2). Estudos recentes que se concentram em serviços e comércio de pequena escala urbana incluem Bromley (1978b), Cavalcanti (1978), McGee e Yeung (1977), Marga Institute (1978), Möller (1976), Moser (1977) e PREALC (1978b).

Como empresários, eles são persistentes ao extremo. Quando um projeto industrial falha, a primeira ação deles é iniciar em conjunto uma coleta de fundos de poupança para outro projeto.

Como industriais eles são versáteis e desembaraçados com os recursos escassos sob seu comando. Se eles não podem comprar uma máquina, eles mesmos a construirão. Se eles não podem reproduzir uma técnica, eles improvisarão uma por própria iniciativa. A maioria é sensível a novas demandas e mudanças no mercado à medida que suas informações e as circunstâncias permitem.

Os pequenos industriais de Chopur têm todos as marcas dos empresários bem-sucedidos, *exceto o sucesso*.

Mas através do tempo eles não prosperam. Quando eles prosperam, isto não é por muito tempo... As pequenas firmas industriais de Chopur jamais crescem além de um certo ponto, como se existisse uma barreira física entre o tamanho pequeno e o médio impossível de se transpor. [McCroory, citado em Staley e Morse (1965, p. 233).]

Esta citação estabelece o marco da discussão deste ensaio. Seu autor refere-se à falência das pequenas empresas para romper a barreira do tamanho, devido fundamentalmente a problemas *externos*, em particular a inexistência de capital, exceto os de procedência estrangeira. Staley e Morse (1965, p. 233), contudo, em comentários sobre este estudo, levantam a questão dos problemas internos e questionam "se a falta de capital pode ser um sintoma, em alguns casos, de outras deficiências, especialmente a administração inexperiente e a ausência de educação". Em geral, as restrições ao crescimento identificadas na literatura podem ser agrupadas nessas duas categorias: as de natureza interna (comando empresarial e administração) e as de natureza externa (acesso a recursos e exploração pelas grandes empresas).

#### a) *Fatores internos*

Na literatura que enfatiza os problemas internos, o crescimento dos pequenos produtores é visto como um processo sem limites, mas detido pela falta de experiência empresarial ou administrativa.

Assim Kilby (1969, p. 310) escreve numa avaliação da experiência de industrialização da Nigéria:

Qual é então a perspectiva adequada do desenvolvimento do setor industrial de pequena escala? Este setor serve para suavizar pressões importantes, exercendo funções de bem-estar. Como uma quase esponja para o desemprego urbano e um fornecedor de bens de consumo baratos com pouco ou nenhum componente importado. Seu papel mais positivo na contribuição para um crescimento a longo prazo é o aumento do número de firmas, que crescem e saem do setor de pequena escala. O surgimento de um conjunto moderno de indústria de tamanho médio na Nigéria tende a tornar-se um pré-requisito para qualquer industrialização duradoura. Como poderemos ver subsequenteemente, os problemas encontrados nas tentativas de desenvolver as firmas mais promissoras estão relacionados finalmente com questões de capacidade empresarial.

Kilby (p. 341) sugere, além disso, que isto é parte de um problema mais profundo:

As raízes das deficiências empresariais... podem ter causas mais profundas do que somente falta de experiência e treinamento. As atitudes subjacentes e as tendências dos empresários... podem parecer, num grau considerável, independentes do nível de educação ou treinamento... Em síntese, o que está sendo sugerido aqui é que o desenvolvimento de certas características empresariais prévias, relativas ao desempenho nas esferas organizacional e tecnológica, vem sendo impedido pelos tradicionais fatores sócio-culturais comuns a todos os grupos étnicos da Nigéria.

Deixando de lado a questão dúbia do "etnicismo", nenhum economista sério poderia negar importância à capacidade empresarial na industrialização,<sup>3</sup> mas a questão é se podemos explicar a ausência

<sup>3</sup> Watanabe (1970, p. 532) atribui a rápida industrialização do Japão ao amplo empresariado que poderia se desenvolver num grande número de empresas de pequeno porte, sugerindo que o problema da industrialização em países em desenvolvimento é, no primeiro caso, o de criar as condições "que ativem os recursos existentes para o espírito empresarial existente que estão inertes". O ponto mais importante, naturalmente, é compatibilizar as condições que são requeridas para se desenvolver o espírito empresarial.

de uma indústria de pequena escala próspera, pela falta de atitudes empresariais "corretas".

Stepanek (1960) considera também a ausência de habilidade empresarial e gerencial o maior empecilho, chegando a esta conclusão após vários anos de trabalho como consultor *senior* para o desenvolvimento de pequenas indústrias na Ásia.<sup>4</sup> Contudo, é possível surpreender-se com relação à solidez deste julgamento quando se lê que "a única maneira de medir o desenvolvimento de um empresário-administrador é observando o que acontece com a empresa. Se ela é bem-sucedida, podemos admitir que o gerente desenvolveu-se" (p. 7)! Esta citação revela a natureza freqüentemente tautológica das explicações baseadas em falta de capacidade empresarial ou administrativa.

A preocupação com a administração reaparece num estudo mais recente sobre "o setor informal moderno em Lomé", Togo, o qual conclui que:

O problema essencial que enfrenta o setor informal resulta dos seus métodos muito toscos de administração de empresa e de fixação de preço. Os padrões de gerência técnica e de contabilidade são condenavelmente pobres, qualquer que seja o nível de investimento de capital. [Niham, Demol e Jondoh (1979, p. 635).]

São fornecidas, então, evidências quantitativas para ilustrar o baixo padrão. Enquanto estas informações são úteis, não é claro o que permite aos autores transformar as respostas a esta questão em conclusões sobre o maior empecilho. Novamente, o que está em discussão não é que a boa administração seja importante ou que a má administração exista, mas sim quando os pequenos produtores nos países em desenvolvimento fracassam na sua expansão, devido fundamentalmente ao fato de lhes faltar habilidade administrativa.

<sup>4</sup> Ao contrário de Kilby, Stepanek (1960) acredita que "o problema" possa ser corrigido por meio de cursos e de treinamento, e grande parte do seu livro dedica-se a sugestões para programas de treinamento de gerência.

Uma análise detalhada teria provavelmente que diferenciar entre questões relacionadas com: a) motivação, impulso e adaptabilidade; b) qualificação organizacional; e c) qualificação técnica. Descrições mais detalhadas da economia urbana de pequena escala nos países menos desenvolvidos devem certamente desafiar a primeira questão, pois eles tendem a revelar grande iniciativa, imaginação, capacidade de resposta e disposição para conquistar oportunidades [Hart (1973), King (1974) e Peattie (1978)]. Certamente, deve-se reconhecer que estes atributos são difíceis de avaliar empiricamente, ainda que entrevistas mais profundas com pequenos produtores possam proporcionar algumas impressões acerca destes aspectos da capacidade empresarial.

Sobre a questão de deficiências organizacionais, pode-se perguntar em que extensão esta preocupação tem origem na sua identificação como um problema real das pequenas empresas ou se elas resultam da experiência prévia dos analistas em estudos de administração. Em vários casos existe uma limitação severa para avanço no planejamento e na organização das empresas pequenas, como resultado dos mercados nos quais elas operam ou da escassez de recursos. Sua sobrevivência e seu crescimento requerem, muitas vezes, sobretudo flexibilidade e habilidade para improvisar, o que pode dar ao observador externo a impressão de caos. A aparência de desordem pode ser ainda mais agravada se a pequena empresa é operada em bases familiares, o que significa, pelo lado negativo, a intromissão de problemas familiares usualmente compensados no lado positivo pela pequena necessidade de trabalho burocrático interno e organização formal. Na realidade, Lipton (1980, p. 1) dá um passo adiante, ao sugerir que, se uma pequena empresa é um empreendimento familiar, esta é a sua vantagem central, “se o setor informal... sobrevive e acumula, será devido à própria economia interna do setor” (grifo do autor).

Essas vantagens surgem do que ele chama “fungibilidade prolongada”, que é a habilidade de a “empresa familiar adaptar-se a mudanças das condições de produção através de ajustes, não somente de seu comportamento de produção, mas também de suas decisões de consumo e reprodução” (p. 2); “se a mesma unidade... planeja e implementa as adaptações da família e da empresa, a flexibilidade



é mais fácil e barata... famílias com muitos membros de ambos os sexos e diferentes grupos de idade — e famílias capazes de empregar trabalho em alguns momentos e dispensá-lo em outros — gozam das maiores vantagens” (p. 18); o capital familiar, tal como as instalações e os meios de transporte, serve na produção e também para a reprodução e o consumo.

O argumento de Lipton é uma contribuição importante ao debate na medida em que enfatiza que os fatores internos à pequena empresa podem ser uma fonte de resistência, e não de fraqueza. Ainda que esta tese seja derivada da observação das experiências rurais, ele aponta corretamente que a literatura sobre atividades urbanas em pequena escala ignora amplamente o que ele chama de “fungibilidade prolongada”. Ao mesmo tempo, parece que ele subestima as possibilidades de conflito entre família e empresa. Por exemplo, com o crescimento da escolaridade as crianças poderiam mostrar menor interesse no pequeno negócio familiar, e suas tentativas de sair dele poderiam também estar ligadas ao desejo de escapar da estrutura familiar autoritária. Certamente, esse e outros problemas internos<sup>5</sup> derivados da estreita integração família-negócio requerem maior atenção do que a simples menção de que as empresas familiares “são freqüentemente tendentes a conflitos, propensas a crises ou ditatoriais” [Lipton (1980, p. 81)].

Em pesquisa adicional sobre a força relativa das empresas familiares, seria provavelmente importante distinguir entre fases de sobrevivência e de expansão. Não contestaríamos que “fungibilidade prolongada” é importante para manter as pequenas empresas no negócio, como observado por Scott (1979, p. 122), que ressalta também o uso freqüente do trabalho familiar na produção de pequena escala: “as pequenas empresas... sobrevivem além do ponto onde as capitalistas haveriam desaparecido”. Mas existe um ponto onde a integração da família e do negócio começa a ser um obstáculo à *expansão*?

<sup>5</sup> Por exemplo, a mulher é amiúde o pivô da pequena empresa familiar, cujo êxito pode depender do fato de ela desejar ou ser capaz de desempenhar os múltiplos papéis de esposa, mãe, guarda-livros, co-trabalhadora e guardiã geral e aceitar o pesado fardo e tensão que isto geralmente significa.

A relevância da pergunta é ressaltada pela opinião de Lipton (1980, p. 14), de que "a contabilidade e o conselho administrativo procurando... apartar as transações empresariais das familiares é falsa". Isto é provavelmente correto na medida em que os negócios baseiem-se fundamentalmente no trabalho do proprietário e de sua família. Porém, com o aumento do uso de trabalho assalariado e a dificuldade de supervisionar este trabalho, estabelece-se um marco onde a não-separação do negócio e da família transforma-se num obstáculo. A capacidade de supervisão da família é limitada e, uma vez que empregados assalariados são ocupados como supervisores, existe a necessidade de formalizar os procedimentos organizacionais e o método de administração. Poderia ser surpreendente se a pesquisa sobre esta questão não mostrasse casos em que as empresas fracassam em ultrapassar este marco. Depois de tudo, é muito pouco possível que *todas* as pequenas empresas cresçam, e (na medida em que fatores externos às empresas permitem a expansão) parece que aquelas que obtêm sucesso no crescimento são as bem administradas. Porém, este ponto óbvio ou quase tautológico não deveria justificar o treinamento gerencial como a principal prescrição de política para as pequenas empresas, nem pode justificar as conclusões de que a falta de habilidade administrativa é o fator geral de retardamento do desenvolvimento das pequenas empresas.

Finalmente, a questão da capacitação técnica [Schmitz (1980)] sugere, com base em estudos de caso do Brasil, que um conhecimento completo do processo de produção tende a ser o ponto forte dos pequenos produtores. A fonte mais importante de capacitação e saber técnico era o emprego assalariado prévio (e o treinamento e a experiência adquiridos por esta via variava de acordo com o trabalho anterior), mas geralmente ele proporcionava uma base suficiente para assimilar os aspectos técnicos ausentes através de um processo de aprendizado pela ação, que era uma parte essencial dos esforços dos pequenos produtores pela sobrevivência ou expansão. Um terreno ainda mais firme é proporcionado pelos trabalhos de King (1974, 1975 e 1979), que estudou questões relacionadas com a qualificação técnica e o treinamento na África Oriental, onde seria possível esperar que eles representassem um problema particularmente severo devido à falta relativa de uma especialização

qualificada tradicional e de aprendizado formal nesta área. Contudo, sua conclusão acerca dos obstáculos enfrentados pelo pequeno produtor é de que:

Existem atualmente difíceis *problemas estruturais* restringindo seu desenvolvimento em um trabalhador por conta própria capaz de produzir bens de precisão de alta qualidade. *Não é principalmente a dimensão técnica que constitui o obstáculo*, mas, ao contrário, a falta de crédito, de infra-estrutura básica, segurança de posse nas áreas urbanas e uma política tecnológica que pudesse apoiar o empreendedor realmente de pequena escala. [King (1979, p. 228, grifos do autor).]

b) *Fatores externos*

Voltemos a estes fatores “externos” ou “estruturais”. Os argumentos na literatura que enfatizam sua importância caem dentro de dois grupos: um sugere que os pequenos produtores são explorados pelas grandes firmas através de vários mecanismos, e desta forma contribuem para a acumulação do capital nessas grandes empresas; num segundo grupo considera-se a via de expansão como bloqueada para os pequenos produtores, como resultado de dificuldades de acesso aos mercados de produto, tecnologia, matérias-primas ou crédito (as políticas governamentais são vistas como reforçadoras desses bloqueios). Alguns autores sugerem que eles são tão severos que o crescimento dos pequenos produtores é atrofiado ou só pode ser involucionário, enquanto outros reconhecem a existência desses bloqueios mas sugerem que eles podem ser removidos ou deixar suficiente espaço para o crescimento evolucionário. Examinemos, então, os argumentos em detalhe.

i) *Exploração*

A “abordagem da exploração” é exemplificada na crítica de Leys às recomendações da Missão da OIT no Quênia para estreitar as relações entre os setores formal e informal:

*O que o “setor informal” faz é prover o “setor formal” com bens e serviços a preços muito baixos, o que torna possível os altos lucros do “setor formal”.* Os pequenos proprietários pro-

proporcionam produção barata de alimentos, os pecuaristas carne barata, os comerciantes distribuição barata, os transportadores comunicação barata, os proprietários de oficinas fazem sapatos de pneus velhos e fogões de velhas folhas de flandres, os vendedores de carvão vegetal e os moleiros de milhos, todos eles proporcionam bens e serviços baratos, adaptados para o estilo de vida de pobreza daqueles cujo trabalho faz o "setor formal" lucrativo, e os habilitam a viver de seus salários. [Leys (1975, pp. 267-8, grifos do autor).]

O exemplo dado por Leys implica que os pequenos produtores urbanos ajudam a manter baixo o preço da força de trabalho, contribuindo assim para o aumento da mais-valia e da acumulação de capital na indústria. Argumentos similares têm sido colocados com relação ao papel da agricultura de subsistência e também da produção doméstica urbana, no que se refere ao barateamento dos custos de reprodução da força de trabalho industrial [Meillassoux (1972), Gardiner (1975) e Bennholdt-Thomsen (1979)]. Os problemas teóricos envolvidos são muito complexos e não podem ser tratados e resolvidos adequadamente aqui, mas a importância do argumento poderia ser avaliada para o caso da pequena produção urbana de bens de salários *comercializados*. De acordo com Portes (1978):

*O ponto fundamental é que o setor informal subsidia parte dos custos das empresas capitalistas formais nos países capitalistas periféricos, possibilitando que eles reforcem baixos salários na sua própria força de trabalho. As necessidades básicas de trabalhadores do setor formal são parcialmente satisfeitas pelos bens e serviços produzidos utilizando trabalho informal não-remunerado ou remunerado mais reduzidamente.*

Mesmo apesar de este argumento manter-se à superfície na literatura mais radical sobre atividades urbanas em pequena escala, não temos conhecimento de que tenha sido tópico de pesquisa empírica detalhada.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> House (1978) refere-se a um estudo não-publicado de P. Henning sobre a "análise dos orçamentos e despesas familiares em produtos do setor informal num acampamento urbano não-controlado", que poderia ter abrangido partes da questão, mas que não estava disponível.

Provavelmente, semelhante pesquisa teria que se iniciar com uma lista das necessidades materiais de um trabalhador industrial e sua família, assim como examinar como essas necessidades eram satisfeitas (ou possivelmente não satisfeitas) e de onde vieram os bens e serviços requeridos. Observação casual poderia sugerir que existe uma diferença significativa entre, por exemplo, os países africanos e sul-americanos. Em Nairobi:

O setor informal urbano produz a seguinte variedade de bens e serviços: no setor industrial, roupas, calçados, móveis e bens de metal são os setores dominantes e satisfazem a demanda básica dos pobres por vestuário, calçados e bens domésticos duráveis, tais como mesas, cadeiras, camas, carvão vegetal, braseiro (*jikos*), panelas (*sufurias*), etc. Vários carpinteiros apareceram ocupados no setor de construção, edificando casas de madeira de baixo custo nas chamadas áreas de “favela” de Nairobi... [Ghai, Godfrey e Lisk (1979, p. 116.)]

Em São Paulo ou no Rio de Janeiro não poderia ser dessa forma, pois a maioria desses bens são produzidos por empresas capitalistas. Na realidade, grande parte do orçamento familiar dos trabalhadores é gasta em bens industriais [P. Singer (1977)].<sup>7</sup> De acordo com Webb (1974), três quartos dos dispêndios das famílias urbanas de baixa renda no Peru vão para produtos provenientes do “setor moderno”.

A partir deste ponto de vista, chega a surpreender que o “conteúdo dos bens de salário baratos” seja relativamente pouco discutido na literatura sobre os pequenos produtores urbanos na África, mas figuram muito proeminentemente na literatura da América Latina. Seguindo o raciocínio de Oliveira (1972), Kowarick (1975) sugere que aquelas atividades consideradas “marginais” quando “produzindo mercadorias com artesãos ou em pequenas indústrias domésticas, ou vendendo serviços e bens de todo tipo... rebaixam o custo de reprodução da força de trabalho urbana” (p. 84);

<sup>7</sup> Dados sobre despesas familiares não podem, por si mesmos, naturalmente, esclarecer o assunto em questão, porque uma alta percentagem de custos sobre produtos industrializados pode ser devida aos baixos preços dos bens salariais.

“... suas inserções no sistema produtivo constituem tipos de exploração diferentes das caracterizadas pela classe trabalhadora ‘integrada’...” (p. 85). Prandi (1978) retoma este ponto e faz dele o argumento central do estudo sobre empregados autônomos no Brasil, distinguindo entre aqueles envolvidos no setor industrial, reparações, comércio, serviços e transporte, mas para o conjunto de empregados autônomos (com exceção dos profissionais liberais) ele chega à conclusão de que a lógica de sua existência baseia-se na redução dos custos de reprodução do trabalho, e que eles são crescentemente deixados com os mercados de baixa renda, que rebaixa, por sua vez, sua própria remuneração (p. 138).

Poderiam aparentemente surgir aí, com estas posições, alguns problemas. Primeiro, há a questão empírica já mencionada, uma vez que, ao menos no Brasil, bens de salário não-agrícolas vêm principalmente do setor capitalista. Como no caso dos empregados autônomos crescentemente empurrados em direção à população de baixa renda, isto tampouco é convincentemente sustentado pelos próprios dados de Prandi ou por outros estudos brasileiros.<sup>8</sup>

Segundo, se o “subsídio” é visto como sendo devido aos extraordinariamente baixos níveis de remuneração dos pequenos produtores, necessita-se conhecer a razão por que esta remuneração é tão baixa. Se é forçado por eles pela maior eficiência da produção capitalista em expansão, então, claramente, não há subsídio ou exploração; a remuneração é baixa porque a produtividade é menor que a dos competidores, ou, em outras palavras, porque a quantidade de tempo de trabalho é maior do que o socialmente necessário. Sob estas circunstâncias, a aceitação de renda mais baixa pode, por um tempo, compensar por esta diferença de produtividade, mas eventualmente os produtores em pequena escala serão forçados a deixar esta linha de produção.

<sup>8</sup> Alves de Souza e Carvalho (1977), num trabalho que se refere à mesma cidade estudada por Prandi (Salvador), destacam um conceito mais diferenciado, que é apoiado adicionalmente num estudo de Cavalcanti (1978) sobre o setor informal em Recife.

Terceiro, se é esta extremada competição entre os pequenos produtores que os força a usar trabalho familiar não-remunerado ou trabalho assalariado sub-remunerado (por exemplo, na forma de aprendizes), então na verdade devem existir mecanismos impedindo que os pequenos produtores colham os benefícios de seu trabalho e acumulem o excedente. Desta forma, a competição acirrada pode habilitar os compradores de seus produtos a canalizar os excedentes para fora do setor de pequena escala, especialmente se a competição entre os próprios compradores é reduzida. Contudo, a perda destes excedentes pelos pequenos produtores não resulta necessariamente em bens de salário mais baratos para o trabalhador. É possível que os compradores (intermediários) retenham este excedente. Assim, pelo menos tratando-se da questão do potencial de crescimento dos pequenos produtores, pareceria mais útil: a) enfocar mais justamente a questão de quando os pequenos produtores podem reter o excedente; e b) separar esta questão da dos custos de reprodução da força de trabalho industrial urbana. Neste contexto da nossa discussão, estamos voltados principalmente para o primeiro problema, isto é, o excedente dos pequenos produtores é sugado e são eles então explorados?

Esta questão é conceitual e empiricamente difícil, o que provavelmente explica por que geralmente é tratada de maneira superficial e raramente de forma substancial. As notas seguintes não podem resolver o problema, mas sugerem um número de pontos que devem ser considerados na discussão.

O assunto é complicado porque, na maioria dos casos, os pequenos produtores não são nem trabalhadores assalariados puros nem empregados autônomos puros, mas dirigem seus negócios com a ajuda do trabalho familiar. Geralmente, este trabalho não pode ser totalmente computado na determinação dos preços propiciando o crescimento do papel da exploração de tais unidades de produção de pequena escala. Aqui teríamos que distinguir dois casos: como foi dito anteriormente, se o uso de trabalho mal remunerado (família) é forçado aos pequenos produtores por outros produtores mais eficientes, tal trabalho ajuda meramente a compensar a produtividade do trabalho mais baixa. Somente quando sua eficiência não está defasada no tempo é que aparece o problema da relação de explo-

ração entre os pequenos produtores e os compradores dos seus produtos. Em tal situação pode-se dizer que existe exploração, e a renda recebida é menor que o equivalente ao número de horas trabalhadas multiplicadas pela taxa de salário vigente no ramo. Ainda que esta formulação nos pudesse levar a um passo adiante, permanece, contudo, a questão de como considerar o fato de que os trabalhadores da família envolvidos geralmente não têm a alternativa de sair para ganhar a taxa de salário de mercado em algum outro lugar (por exemplo, encargos de cuidado de crianças, estudantes, velhos).

Se ignorarmos estas “complicações” por um momento e assumirmos que a receita recebida é igual ou maior que o montante acima referido, uma relação de exploração pode ainda aparecer, porque uma adequada receita sobre capital investido tem que ser considerada. Isto apresenta um problema porque o capital investido na oficina não é um capital no sentido geral, isto é, dificilmente transferível para investimento em outras empresas, mas tem que ser aplicado de uma forma que permita a valorização do trabalho do proprietário e sua família. Assim, qualquer idéia de “custo de oportunidade” do capital é difícil de se aplicar, a não ser que seja no sentido limitado de colocar o dinheiro em uma conta privada de poupança.<sup>9</sup> Além disso, certas partes do capital servem não só para a produção, mas também para a sobrevivência.<sup>10</sup>

O principal ponto a ser tratado aqui é que no mundo das pequenas empresas os mercados de capital e trabalho não são separados e independentes, a alocação de capital não é uma escolha abstrata entre alternativas disponíveis livremente e a oportunidade de valo-

<sup>9</sup> O capital e o trabalho da família poderiam, naturalmente, aplicar-se em diferentes setores, mas as barreiras à entrada, especialmente as exigências de aptidão, limitam a mobilidade do pequeno produtor através dos ramos.

<sup>10</sup> Esta restrição do conceito de capital é naturalmente uma parte essencial da anteriormente discutida “fungibilidade” de Lipton (1980). De fato, ele enfatiza que um baixo rendimento sobre o *capital* pode bem deixar a mão-de-obra familiar tão bem recompensada quanto possível “e que através da fungibilidade ‘o capital’ (carroça, casa) pode auferir rendimentos extras fora da produção direta” (p. 73).



rizar o trabalho está ligada a uma particular aplicação daquele capital, uma vez que os trabalhadores da família não podem sempre sair para trabalhar em outro lugar (como já destacado). Dado que nem o capital nem o trabalho da família formam parte dos mercados gerais de capital e trabalho, mas criam mercados segmentados, é difícil imputar um valor ao trabalho e ao capital absorvidos naquilo que a pequena empresa produz. Daí a dificuldade em definir a exploração para tais produtos e afirmar se ou em que extensão a empresa familiar pode reter o lucro produzido.

ii) *Subcontratação*

Alguns críticos, do ponto de vista otimista, do potencial de desenvolvimento de pequenas firmas estipulam uma relação muito mais direta de dependência e exploração entre o pequeno produtor e o setor capitalista na forma de subcontratação ou sistema de encomendas.

A subcontratação parece ser mais largamente praticada na indústria de construção. Em Dacar, por exemplo:

Em certas atividades, tais como concreto armado, colocação de telhas, pintura e alvenaria, as companhias de construção, em lugar de trabalhadores assalariados, empregam *tâcherons*. Estes são pequenos produtores, que fazem empreitadas e contrato de trabalho para o capital industrial, usando sua própria jornada de trabalho e aprendizes como trabalhadores. Os trabalhadores recebem remuneração muito baixa e o sistema permite que as empresas de construção baixem seu custo de produção, desde que virtualmente não haja pagamento à força de trabalho de nenhum esquema de pensão ou benefícios sociais de qualquer espécie para os quais eles devem contribuir. [Le Brun e Gerry (1975, pp. 27-8).]

Um esquema similar é conhecido para a indústria de construção em outros países, como, por exemplo, Scott (1979) e Stretton (1979), na Grã-Bretanha, onde é conhecido pelo termo depreciativo de *lump*. Não vamos, entretanto, acompanhar estes casos, uma vez que estamos mais voltados para o setor de manufaturados.

Scott (1979, p. 114) observou que em Lima os artesãos encontraram dificuldades crescentes para sobreviver como produtores independentes e tornaram-se trabalhadores externos ou subcontratados:

A subcontratação é mais comum na indústria de calçados e roupas, embora também seja encontrada em alguns ramos de produção inesperados, como a manufatura de refrigeradores, transporte de veículos e indústria de papel e papelão. Os trabalhadores externos podem ser contratados por firmas comerciais ou industriais. A existência deste sistema de empreitada conduz a uma cadeia de subcontratos entre os contratados. Por exemplo, um alfaiate poderia abrir um pequeno ateliê com oito trabalhadores assalariados com base em contratos de trabalho externo através dos capitalistas mercantis. Um exemplo seria um sapateiro que está fazendo sapatos para uma pequena loja que era ela mesma subcontratada pela firma multinacional Bata.

Bose (1978), no seu estudo sobre industriais favelados de Calcutá, coloca que a existência de grandes casas controlando o mercado assegura efetivamente que os produtores do setor informal terão que vender sua produção para o setor organizado para negociar os bens que eles mesmos produziram (p. 98). Seus exemplos incluem manufaturas de calçados de pequenas famílias e unidades de pequena escala em engenharia mecânica ou elétrica, que produzem a preços muito baixos partes ou produtos completos para firmas grandes que os vendem com lucros altos. Ele conclui que, “nesta inter-relação do que se pode chamar de exploração entre as grandes e pequenas unidades, estas últimas podem existir, dada a estrutura sócio-econômica existente, somente quando elas podem ter a oportunidade de se oferecerem para ser ‘exploradas’ pelas unidades maiores” (p. 105).

Um exame deste tema é realmente de grande importância, porque ultimamente é necessário saber em que grau os pequenos produtores são independentes ou simplesmente uma extensão do sistema de produção das grandes firmas, uma espécie de trabalho assalariado disfarçado. Se consideramos o segundo caso, seria interessante saber se esta prática tende a substituí-lo pelo emprego direto em grandes firmas ou se serve como ponto de entrada para pequenos produtores expandirem-se e eventualmente tornarem-se independentes. Essas

questões são pouco examinadas pelos países em desenvolvimento, uma vez que a literatura mais pertinente diz respeito aos países desenvolvidos e suas histórias.

Marx (1970 e 1971) e Dobb (1975) analisaram o papel do sistema de empreitada na industrialização da Grã-Bretanha e da Europa Ocidental vendo-o muito mais como uma forma transitória que logo criaria espaço para a subordinação direta do trabalho à produção capitalista.

Este ponto de vista pode também ser encontrado nos escritos de Lenin (1977a e 1977b), que examinou a questão em grande detalhe porque nos anos da década de 1890 havia uma ampla discussão em seu país sobre se e como os pequenos produtores poderiam ser sustentados.

O principal ponto de Lenin (1977a) é que grande parte das chamadas "indústrias artesanais" são extensões ou departamentos da manufatura capitalista. De fato, sua principal crítica de um censo de produtores de pequena escala é que com toda a riqueza de informação que o censo provê ele obscurece o fato essencial de a indústria de pequena escala "fazer nada mais do que operações detalhadas na manufatura capitalista de grande escala" (p. 427), ou produzir produtos completos para o capital mercantil (p. 424):

Não seria impróprio fazer um estudo detalhado de sua organização real, um estudo das condições que fazem os produtores de manufaturas preferirem proporcionar trabalho externo a ser realizado em casa. Os produtores de manufaturas sem dúvida acham isto mais lucrativo, e entenderemos por que se tivermos em mente os baixos ganhos dos artesãos em geral. . . Fornecendo material para ser trabalhado em casa, os empregadores baixam os salários, economizam em propriedades, parcialmente em implementos e em supervisão. . . pegam trabalhadores que estão mais dispersos, desunidos e menos capazes de defesa própria, e também não pagam supervisores de tarefas por esses trabalhadores. . . na forma daquele artesão que eles empregam e que, por sua vez, empregam trabalhadores assalariados. . . estes trabalhadores assalariados recebem os mais baixos salários de todos. E isto não é surpresa, pois eles estão sujeitos a dupla exploração: pelos seus próprios empregadores,

que comprimem seus próprios minguados lucros, retirando-os dos trabalhadores, e pela fábrica, que provê matéria-prima aos pequenos mestres. Sabemos que estes pequenos intermediários, que estão bem familiarizados com as condições locais e com as características pessoais dos trabalhadores, são particularmente propícios em criar diferentes formas de extorsão... (p. 428).

Durante uma crítica muito detalhada de métodos e conceitos usados na coleta, processamento e análise de dados do censo, Lenin lança um vigoroso ataque àqueles "teóricos pequenos burgueses" que delineiam políticas de sustentação de produtores de pequena escala. Sob este ponto de vista, tais medidas iriam, primeiro, beneficiar principalmente os compradores centrais (firma paterna); em segundo lugar, ajudar a preservar as condições de trabalho e remuneração bem piores do que aquelas dos trabalhadores diretamente empregados pelas firmas capitalistas; e, em terceiro, retardar o desenvolvimento da indústria e do capitalismo maduro. "Os Narodniks projetam apegar-se à sua intenção de retardar o desenvolvimento econômico contemporâneo, de *evitar* o progresso do capitalismo e de *sustentar* a pequena produção, que está sendo completamente explorada na luta contra a produção de grande escala" (p. 448).

Isto foi escrito por Lenin (1977a) em 1897, num artigo que, embora seja parte de uma polêmica contra os Narodniks, é muito pertinente para a discussão corrente do setor informal, porque existem paralelos inevitáveis entre este último e a discussão russa sobre a indústria artesanal. Por exemplo, Lenin ilustra muito claramente as armadilhas de se analisar os produtores de pequena escala com base em dados de *cross-section*, divorciados de um entendimento geral da estrutura industrial em que eles operam.<sup>11</sup>

Contudo, há algumas dificuldades com o ponto de vista de Lenin nas tendências de longo prazo. Primeiro, por que a sustentação aos produtores de pequena escala iria retardar a industrialização se eles são dirigidos a acelerar a acumulação? Isto parece ser um conflito em sua argumentação. Segundo, é verdade que a produção em grande

<sup>11</sup> Retornaremos a este assunto na Seção 3.

escala com emprego *direto* de trabalho tem assumido progressivamente setores que eram caracterizados outrora pelo sistema de empreitada. Mas esse processo tem sido muito desigual, como destacado por Schmukler (1977) em um estudo que sublinha a heterogeneidade de formas de produção encontrada na indústria argentina. Ela conclui que “em alguns setores a subcontratação de firmas pequenas e o emprego de trabalhadores externos não constituem formas de transição a relações capitalistas de produção mais maduras nem vêm a ser obstáculo ao desenvolvimento do capitalismo do setor” (p. 16).<sup>12</sup> Pode-se acrescentar que, no despertar do desenvolvimento tecnológico, as condições para a produção em pequena escala e para subcontratação são continuamente recriadas. O último exemplo é o da introdução da microeletrônica em muitos ramos da manufatura como consequência de que a escala ótima de produção pode ser rebaixada significativamente [Kaplinsky (1979b)]; é concebível que o aumento de possibilidades de produção em pequena escala conduza a um incremento na subcontratação.

A sugestão de Lenin de que a subcontratação de pequenos produtores torna-se anacrônica é mais claramente desmentida pela experiência do Japão,<sup>13</sup> onde empresas pequenas e subcontratantes industriais têm desempenhado e continuam desempenhando importante papel na rápida industrialização da economia. Watanabe (1971) destaca que o que é peculiar à manufatura japonesa não é somente o nível elevado de subcontratações, mas muito mais “o uso

<sup>12</sup> Isto, contudo, não é apoiado pelos resultados de um estudo *cross-section* representativo feito por Ozorio de Almeida (1976) com base em dados de um censo industrial brasileiro. Ela sugere que a subcontratação de trabalhadores especializados ocorre principalmente nos estágios iniciais da industrialização, quando as firmas ainda são relativamente pequenas e quando as atribuições de trabalho intensivo ainda não estão bem definidas. À medida que a industrialização se firma, e ao passo que a operação de médio porte aumenta, as dificuldades organizacionais resultantes da subcontratação começam a se avolumar e trabalhadores temporários passam a ser gradualmente substituídos por empregados industriais permanentes.

<sup>13</sup> Para uma revisão da extensiva literatura japonesa sobre o assunto, ver Shinohara (1958).

eficiente de pequenas empresas em vasto campo de indústrias modernas utilizando subcontratações” (p. 52).

Uma questão diferente é se aqueles pequenos produtores que são subcontratados estão capacitados a crescer ou se seus lucros são assimilados pelas firmas paternas. Sob o ponto de vista de Watanabe (1971, p. 71), “a subcontratação pode minimizar os obstáculos de as pequenas empresas estabelecerem-se no negócio e pode ajudá-las, uma vez que elas estejam estabelecidas, a sobreviver e a desabrochar”. Ele não nega os problemas que podem aparecer numa relação de subcontratação mas acredita, entretanto, que ela capacita um número significativo de pequenos produtores a acumularem suficiente capital e *know-how* de forma a expandirem e aumentarem sua demanda de trabalho. “A subcontratação pode facilitar o campo de empresas pequenas e transformá-las num instrumento adequado para criação de emprego de massa em países em desenvolvimento que estão comprometidos com a industrialização” (p. 51). Num documento posterior, Watanabe (1978) reforça a importância da transferência de tecnologia e *know-how* dos grandes para os pequenos produtores como um argumento a favor da subcontratação. Contudo, este ponto de vista é inteiramente baseado na experiência japonesa, e pesquisas futuras terão que demonstrar sua importância para os países em desenvolvimento.

Numa pesquisa mais recente, o próprio Watanabe (1979) encontrou, na indústria automobilística das Filipinas, sérias limitações aplicando o “modelo japonês”.<sup>14</sup> Estudos sobre a tecelagem brasileira, trabalho de malha e indústria de rede [Schmitz (1980)] não descobriram sinais de grandes firmas desempenhando o papel de “pais adotivos” para as pequenas: não há assistência técnica das firmas paternas; pequenos subempreiteiros são os que mais sofrem o impacto das flutuações de mercado porque sua produção é a primeira a ser cortada nos períodos de recessão. Sob certas circunstâncias, a subcontratação dificilmente pode dar aos pequenos produtores bases sólidas para sua expansão.

<sup>14</sup> Estudos de casos adicionais, em outros países, foram efetuados em relação ao projeto de pesquisa de Watanabe, mas os resultados não estavam disponíveis por ocasião da elaboração deste trabalho.

Por outro lado, muito pouco é conhecido acerca do potencial de crescimento dos pequenos subempreiteiros nos países menos desenvolvidos, não existindo mesmo uma visão clara da extensão da sua existência. Tokman (1978), num artigo de revisão das relações entre os setores formal e informal, conclui que a subcontratação não é muito importante e está concentrada na indústria de vestuário. A produção de roupas é na realidade um exemplo primoroso de subcontratação de trabalho externo em todo o mundo [Schmukler (1977), Hope, Kennedy e Winter (1976), Reichmuth (1978) e Sit, Wong e Kiang (1979)], mas a questão de sua importância em outros ramos de manufaturados nos países em desenvolvimento pode ser deixada em aberto. Embora pareça claro que é baixa em comparação com o Japão [Watanabe (1978)], sua importância real permanece desconhecida, principalmente porque é difícil pesquisar esta questão. Pequenos empreiteiros e trabalhadores externos nem sempre são registrados e, portanto, não aparecem nas estatísticas oficiais. É mesmo difícil avaliar a sua verdadeira extensão e funcionamento com base nos inquéritos sobre o setor informal, a não ser que estes sejam combinados com estudos detalhados de ramos específicos.

iii) *Acesso ao mercado*

Na discussão das restrições ao crescimento externo dos pequenos produtores podem ser identificados outros conjuntos de argumentos que expressam que o caminho dos pequenos produtores para a expansão está bloqueado. A idéia de bloqueio repousa na preexistência de tecnologias muito avançadas e no controle exercido pelas grandes firmas sobre o mercado de produtos, de matérias-primas e de crédito. Isto é o que Quijano (1974) tem em mente quando se refere aos pequenos produtores como “pólo marginal da economia”, cuja característica definitiva é “a falta de acesso estável aos recursos básicos de produção” (p. 404). Ele vê o cerne do problema no fato de que a industrialização na América Latina “não deriva de um processo orgânico”, mas, ao contrário, um “setor hegemônico” era “transplantado à prévia matriz econômica latino-americana” (p. 395). Devido à incorporação brusca de companhias e tecnologias estrangeiras, as atividades anteriores não desaparecem nem propriamente se modernizam, mas são “modificadas pelos seus

novos modos de articulação na estrutura econômica geral” e “ocupam um nível ainda mais deprimido devido à contínua perda de controle dos recursos produtivos e dos mercados...” (p. 403).

Um cenário similar é sugerido por Bienefeld (1975, pp. 55-6) com relação à situação do Leste da África:

... vários operadores em pequena escala estão engajados no processo de produção e no desenvolvimento tecnológico, mas sua habilidade em desenvolver-se acumuladamente sobre períodos mais largos é limitada... pela sua dependência de insumos das indústrias em grande escala (frequentemente obtidos ilegalmente) e pelo fato de que, quando os mercados que eles servem crescem além de um certo tamanho, isto não será um gradual... estímulo ao desenvolvimento futuro das forças produtivas. Em vez disso, acelera uma mudança descontínua para a tecnologia “internacional” que será incorporada a este mercado em virtude de sua eficiência e/ou pelo poder de mercado, o último baseado no acesso efetivamente ilimitado ao capital e no estabelecimento de marcas de produtos, através de forte publicidade. O resultado líquido desta situação é uma aparência de virtual estagnação entre os pequenos produtores, ainda que uma análise mais dinâmica poderia, possivelmente, revelar um processo de crescimento e destruição.

Vamos examinar esses argumentos em mais detalhe, começando com a questão dos mercados. Souza e Tokman (1976, p. 357), em seu trabalho sobre “o setor informal urbano na América Latina”, estabelecem que o mercado total para o setor não apresenta sinais claros de crescimento:

[As razões] têm a ver com o papel das pequenas empresas (no presente caso, as muito pequenas) no processo de crescimento econômico caracterizado pela concentração de mercados. Nos mercados oligopolistas altamente concentrados, pequenas empresas não podem aumentar o volume de seus negócios indefinidamente, e a longo prazo, apesar de registrarem alguns lucros pequenos e temporários, elas tendem a perder lentamente os mercados, ainda que quase imperceptivelmente. Em condições de competitividade, o mercado do setor informal cresce, como resultado de aumentos nas rendas deste setor ou na economia como um todo, mas na maioria dos casos suas atividades são competitivas porque o tamanho do mercado em termos absolutos ainda não garante o estabelecimento das grandes empresas.



Contudo, como poderia ser reconhecido provavelmente pelos mesmos autores, esta visão não pode ser deduzida do seu extenso trabalho empírico sobre o setor informal, uma vez que sua metodologia de pesquisa não se estende à análise deste processo. Entretanto, a maior força por trás do seu argumento pode ser facilmente considerada: a melhoria nas comunicações dá vantagens distributivas aos produtos padronizados e conhecidos das grandes firmas, especialmente através da publicidade. King (1974) e Lipton (1980), embora reconhecendo esta força, enfatizam que há exceções regionais e setoriais. Schmitz (1980), por exemplo, demonstra que parte da indústria de vestuário enfrenta um mercado imprevisível devido às influências das estações, da moda e de uma rede de distribuição difusa; as pequenas firmas acham mais fácil lidar com a enorme flexibilidade que é requerida para este tipo de produção.

Que evidência existe de que estas pequenas firmas não conseguem manter-se ou estão perdendo mercados? Bose (1978), em seu estudo sobre as indústrias artesanais de Calcutá, sugere, com base em um número de estudos de caso, que o mercado para pequenos produtores está efetivamente controlado por grandes firmas; o único caminho pelo qual eles podem obter acesso a este mercado é pela venda a grandes indústrias ou casas comerciais, que vendem esses produtos sob suas próprias marcas, enquanto mantêm os pequenos produtores controlados através de vários mecanismos.

Langdon (1975) encontrou na indústria de sabão do Quênia que as pequenas firmas locais estavam lutando para sobreviver, apesar do crescente mercado de sabões e detergentes. As companhias multinacionais haviam começado a penetrar no mercado com diversos produtos, produzidos com tecnologias diferentes. Muitas destas firmas locais apoiavam-se em métodos artesanais e tinham entre três a 30 trabalhadores, e algumas delas já haviam iniciado a mecanização do processo. Em contraste, as firmas multinacionais estabeleceram-se com técnicas amplamente mecanizadas. Contudo, a razão para seu sucesso não se baseou na maior eficiência (em termos de proporcionar produtos melhores e mais baratos ao consumidor), mas na criação de um desejo pelos seus produtos através de forte propaganda, incluindo embalagens sofisticadas e diferenciação de produtos basicamente idênticos; suas tecnologias de produção tam-

bém as habilitavam a dar ao sabão melhor aparência e regularidade. Como o relato de Langdon é, na realidade, pertinente para nossa pesquisa, vale uma citação extensa:

O primeiro sabão de máquina de lavar produzido industrialmente no Quênia era fabricado pelas multinacionais, e esta iniciativa foi fundamental para forçar as muitas firmas locais a se mecanizarem. Este ímpeto foi acelerado pelas campanhas publicitárias das multinacionais salientando a importância geral da aparência na compra do sabão, de tal modo que atualmente a maioria das fábricas artesanais de produção não pode vender sua produção, mesmo a preços reduzidos no mercado urbano do Quênia. Isto é, apesar do fato, reconhecido por algumas indústrias locais que mecanizaram suas fábricas, de que o sabão de lavar roupa feito artesanalmente é funcionalmente superior ao equivalente feito a máquina, ele tem ingredientes de melhor qualidade... e dura por mais tempo na limpeza (p. 25).

Em um nível mais geral, Langdon conclui:

Poderia parecer que há um impacto multinacional similar e penetrante sobre as firmas locais, através de amplo espectro de setores de bens de consumo. A transferência dos gastos das empresas multinacionais está redefinindo as necessidades básicas por bebida em demanda de Coca-Cola ou Pepsi; as necessidades básicas por alimentos na demanda de sorvete tipo Lyor's Maid ou barras de chocolate da marca Cabdury; a necessidade básica de medicamento em demanda de Aspro, Cafenal ou Cofta; a necessidade básica dos alimentos para bebê na particularmente perigosa demanda de Lactogeno ou Glucosin; a necessidade básica de transporte para demanda de Peugeots, Mercedes, etc. Não só ocorrem estes translados, como freqüentemente deixam o consumidor em situação inferior pagando preços mais altos para satisfazer necessidades básicas redefinidas. Eles também, como acontece no caso do sabão, geram uma industrialização inapropriada para a base de recursos e necessidades de empregos do Quênia. *E eles estabelecem padrões de demanda que são muito difíceis para os pequenos industriais locais do Quênia atingir diretamente. Neste sentido, o rol das multinacionais no Quênia parece responsável pelo bloqueio, de uma forma geral, no desenvolvimento da indústria local descentralizada, numa ampla gama de setores* (p. 30, grifos do autor).

Stewart (1978) relata um caso similar para o fubá no Quênia. Kaplinsk (1979a), num estudo sobre alimentos para o café da manhã no Quênia, enfatiza que o controle do mercado não é só exercido pelas firmas estrangeiras, mas também por aquelas de propriedade totalmente local, embora produzindo sob licença dos fornecedores do estrangeiro.

iv) *Hiato tecnológico*

Na maioria dos casos referidos acima, o poder de mercado das maiores firmas está baseado não somente nas suas estratégias de comercialização, mas também na sua tecnologia de produção, à qual os pequenos produtores não têm acesso porque ela é estrangeira e/ou porque os investimentos iniciais são muito elevados. Bienefeld (1975, p. 73) sugere que para as pequenas empresas a “adoção da última tecnologia significa um salto *descontínuo* da sua tecnologia prévia” (grifo do autor). A nova tecnologia chega à economia em desenvolvimento tanto através das firmas estrangeiras ou algumas poucas firmas locais que recebem créditos maciços do governo ou do exterior, enquanto o excedente gerado no setor de pequena escala e o *know-how* e a experiência acumulados não podem ser utilizados, impedindo, conseqüentemente, seu crescimento ou mesmo destruindo-o (pp. 72-3). Uma idéia similar é encontrada na literatura latino-americana sobre dependência [por exemplo, Quijano (1974)], mas os aspectos tecnológicos de tais discontinuidades na acumulação local não estão claramente definidos.

Os produtores em pequena escala, certamente, são afetados de modo adverso pela mudança tecnológica sempre que esta levar à economia crescente de escala. Isto é verdadeiro para qualquer tipo de economia, uma vez que o argumento não se baseia em efeitos causados pela mudança tecnológica como tal aos produtores de pequena escala. Ele tem que se basear em alguma noção de crescente hiato tecnológico, que confronta os pequenos produtores nos países capitalistas da periferia e inibe continuamente o seu processo de crescimento. Não podemos tentar aqui definir tal hiato, mas pareceria que ele deve ser visto de uma maneira dinâmica e relacionado

com o ritmo ou a taxa em que as inovações ocorrem e a localização (país, região) na qual se desenvolve a capacidade de produzir inovações.

Neste contexto, Schmitz (1980) pergunta de que maneira a distância física entre os pequenos produtores e os ofertantes de tecnologia explica em alguma extensão o fato de os produtores serem confrontados com o hiato tecnológico em alguns setores e lugares mais do que em outros; em particular, o uso com sucesso de equipamentos de segunda mão poderia depender da disponibilidade local de máquinas, peças de reposição e serviços de reparação. Um estudo de caso sobre a indústria têxtil brasileira fornece algumas indicações:

A proximidade da indústria de teares deu aos usuários de máquinas de segunda mão uma chance maior de obter mais rapidamente peças de reposição. No caso de peças de reposição não estarem mais disponíveis na indústria produtora, eles poderiam recorrer a um número de comerciantes de segunda mão ou pequenas firmas de engenharia que poderiam consertar ou copiar peças. Em outras palavras, a existência de uma estrutura integrada, bem desenvolvida no suprimento de tecnologia, é provavelmente um contexto importante para o crescimento de pequenas empresas. [Schmitz (1980, pp. 178-9).]

A literatura recente sobre escolha de tecnologia na indústria, apesar de largamente estática na sua abordagem, proporciona algumas idéias do salto que está freqüentemente envolvido na mudança da tecnologia tradicional para a moderna. Comparações de técnicas alternativas de produção mostram enormes diferenças no investimento inicial por unidade de produto ou por trabalhador. Estes estudos também revelam que o salto dado é muitas vezes maior do que o necessário, porque a técnica mais moderna, a cara, não é sempre a economicamente mais eficiente para os países em desenvolvimento [Bhalla (1975)]. Apesar disto, ela desloca freqüentemente a técnica mais tradicional devido à mentalidade de que "o mais moderno é melhor". Existe agora um número considerável de estudos de caso micro confirmando estes resultados, como discutido por Stewart (1978). Por outro lado, o impacto que as tecnologias escolhidas e introduzidas tiveram sobre o desenvolvimento dos produtores de pequena escala tem sido surpreendentemente pouco estudado,

ou talvez não tão surpreendente se se considera que isto envolve um tipo de pesquisa particularmente difícil, uma vez que o objetivo é documentar um *processo histórico*. A não ser que existam dados detalhados de séries de tempo sobre o número de produtores e o volume de produção, estes processos são muito difíceis de reconstruir. Isto é particularmente verdadeiro se a introdução de novas técnicas força os pequenos produtores à falência e, ainda mais, se o efeito é antecipar a produção local.

v) *Acesso às matérias-primas*

As dificuldades em obter matéria-prima são freqüentemente mencionadas na literatura sobre indústria em pequena escala na Índia. Elas são atribuídas às dificuldades de negociação dos pequenos produtores, sua falta de capital de trabalho, mas também à discriminação governamental contra pequenas firmas na alocação das matérias-primas [Dhar e Lydall (1961), Fisher (1968) e Mars (1977)]. Em Gana, a não-disponibilidade de matérias-primas foi apontada como a restrição individual mais importante sobre as firmas manufatureiras de pequena escala [Steel (1977)]. No Brasil, as flutuações dos pequenos produtores de redes estão diretamente ligadas à oferta de matérias-primas, cuja disponibilidade e preço eram manipulados por uma grande empresa [Schmitz (1980)].

Os problemas do acesso à produção de matérias-primas como uma restrição ao crescimento dos pequenos produtores são enfatizados particularmente por Gerry (1974, 1978 e 1979) em seu trabalho sobre pequena produção em Dacar (Senegal). Ele encontrou que na produção de calçado os pequenos produtores tiveram que mudar do uso do couro para os materiais sintéticos, uma vez que uma companhia multinacional de sapato foi capaz de atingir um virtual monopólio na compra de couro fino (importado?), havendo recebido considerável proteção governamental. Os maiores importadores de material sintético tentaram "reorganizar" os pequenos produtores usando seu próprio capital e suas ferramentas de comercialização, sem entretanto obter sucesso. Gerry (1979) conclui em termos mais gerais que "num país subdesenvolvido como o Senegal é difícil encontrar uma atividade produtiva que não dependa em alguma extensão de insumos importados do exterior" (p. 232) e que "em termos de

matérias-primas... disponíveis aos pequenos produtores a relação mais significativa entre os últimos e o complexo industrial e comercial controlados do exterior, localmente ou pelo governo é a subordinação” (p. 235). Seus dados, entretanto, mostram que o grau de “dependência de insumo” varia consideravelmente nos quatro setores industriais considerados (80% dos produtores de mobiliário compraram suas matérias-primas — importadas — de grandes empresas industriais). Quase todos os trabalhadores do couro compraram matéria-prima das mulheres mauritânicas que tratam e curtem o couro de maneira tradicional, mas, como foi mencionado acima, o couro estava sendo substituído por material plástico importado comprado de intermediários libaneses. Alguns dos trabalhadores metalúrgicos usaram material reciclado comprado de pequenos intermediários locais, enquanto outros compravam metal de grandes indústrias ou de firmas comerciais [Gerry (1979)].<sup>15</sup>

A pergunta é o que fazemos com os resultados que sugerem que no setor X os produtores pequenos comprem suas matérias-primas de uma grande empresa capitalista. Que significado tem isto para seu desenvolvimento potencial? Gerry tende a igualar importação de matéria-prima ou compra de uma grande empresa com a dependência ou subordinação e subsequente inabilidade dos pequenos produtores a acumular. O mecanismo que poderia produzir este efeito de atrofiamento pode ser facilmente vislumbrado, mas não se explicita no seu trabalho, com exceção do exemplo da produção de sapatos. Similarmente, Gerry (1974), no primeiro relatório de Dacar, enfatizou a dependência de muitos pequenos produtores de materiais reciclados, mas o significado do uso de tais insumos não está claro. Isso significa que o suprimento não é confiável,<sup>16</sup> que os pequenos produtores estão à mercê daqueles que descartam os materiais ou o quê? Se os pequenos produtores, em um certo setor, não podem expandir-se além da disponibilidade dos materiais descartados de

<sup>15</sup> Quanto a Hong Kong, um levantamento relativamente extenso é fornecido por cinco ramos de manufaturas, elaborado por Sit, Wong e Kiang (1979); excluindo, porém, empresas com menos de 10 empregados.

<sup>16</sup> Não incluímos aqui os serviços de reparo investigados por Gerry.

algumas grandes firmas específicas, então na realidade existiria uma importante restrição derivada. Provavelmente, isto aplica-se ainda mais se os pequenos produtores dependem de materiais obtidos ilegalmente, como foi observado em King (1974). Dessa maneira, o acesso às matérias-primas é salientado corretamente como um fator crítico, mas a extensão e o modo em que isto afeta os pequenos produtores ainda necessitam ser diferenciados explicita e cuidadosamente.

Esse último ponto tem que ser relacionado com a obra de Gerry em geral, levando em conta a natureza absoluta de suas conclusões. É importante citá-las em detalhe, porque indicam centralmente as questões em debate:

As áreas disponíveis para expansão da pequena produção são determinadas pelos setores já controlados pela produção capitalista; a extensão na qual os pequenos produtores locais são transformados em pequenos capitalistas é em conseqüência muito limitada. O entrincheiramento do capitalismo no processo decisivo de produção limita também os espaços disponíveis para o desenvolvimento do pequeno capitalista. A hegemonia capitalista é exercida não somente sobre os setores industriais decisivos, mas também o controle sobre os meios institucionais de acumulação do capital (facilidade de crédito, contratos, licenças, etc.) está localizado nas mãos da burguesia doméstica, cujos interesses estão intimamente ligados com os da classe capitalista metropolitana. [Gerry (1978, p. 1.154).]

Os pequenos produtores carregam o custo e a responsabilidade da absorção da grande quantidade de trabalho para a qual o capitalismo não tem uso, e são cruelmente explorados através do sistema de preços, através do sistema de contratação e através da discriminação regulamentada. [Gerry (1978, p. 1.156).]

Mais e mais empresas são forçadas a subutilizar as qualificações para elas disponíveis, a usar quantidades crescentes de insumos de baixa qualidade... cada geração de pequenos produtores que passa por esta insidiosa marginalização perde uma parte de suas qualificações acumuladas. [Gerry (1978, p. 1.158).]

A pequena produção é em conseqüência paralisada num impasse involucionário, capaz somente de reproduzir suas condições de existência, freqüentemente às expensas de seu próprio padrão de vida e remuneração do trabalho. [Gerry (1978, p. 1.154).]

Embora concordando plenamente com a abordagem de Gerry, que se centrou nas *relações* entre pequenos produtores e produtores capitalistas, deve-se ser cauteloso com as suas conclusões, porque a impressão é de que elas podem ser retiradas da informação dada. Um exame detalhado de seus vários ensaios revela que a evidência está longe de ser conclusiva, e assim sendo os enunciados acima citados deveriam ser olhados como hipóteses, e não como resultado da pesquisa.

vi) *Acesso ao crédito*

Aquelas contribuições que (certa ou erradamente) expressam uma visão mais otimista em geral incluem sugestões para maior acesso ao crédito [UNIDO (1970) e Fuenzalida (1976)]. Os obstáculos ao financiamento dos produtores de pequena escala são amplamente conhecidos. As instituições de crédito comercial são relutantes em conceder empréstimos, porque consideram a segurança oferecida pelos pequenos produtores como inadequada. Em conseqüência, estes últimos recorrem a outros emprestadores de dinheiro e pagam taxas de juros mais altas do que as grandes empresas.

Um estudo da indústria de pequena escala no México, por exemplo, revela que estas taxas de juros representam entre duas a oito vezes aquelas cobradas pelos bancos oficiais e instituições de crédito [PREALC (1979)]. Tais diferenças dificilmente podem ser explicadas por custos administrativos mais elevados nos quais os bancos incorrem ao integrarem créditos às pequenas empresas. Um estudo do setor informal de Freetown (Serra Leoa) ressalta os problemas do relacionamento com as instituições oficiais de crédito da maneira como são percebidas pelos pequenos produtores: "A maior parte dos empresários neste nível de atividade de negócios vêem os bancos e outras instituições financeiras como estruturas impessoais e hostis" que "existem para os negócios estrangeiros e poderosas figuras locais" [Fowler (1978, p. 25)]. A maioria dos que responderam a este estudo enfatizou a falta de facilidades de crédito e empréstimos como seu mais difícil obstáculo.

A questão principal aqui é se as altas taxas de juros pagas pelos pequenos produtores e suas dificuldades de obter acesso ao crédito



refletem meramente uma realidade subjacente de condições de produção instáveis e plenas de riscos (e em conseqüência falta de repagamento) ou se elas são devidas a distorções nas práticas e pontos de vista daqueles com responsabilidade nas instituições de crédito. Hans Singer, Chefe da Missão da OIT no Quênia, defendeu fortemente este último ponto de vista, vendo a discriminação contra os pequenos produtores não somente em questão de crédito, mas sugerindo que em geral "os dados estão condicionados em oposição ao setor informal devido às políticas governamentais" (em conversação com o autor).

vii) *Discriminação governamental*

O relatório da OIT (1972, p. 504) para o Quênia é muito explícito sobre este ponto:<sup>17</sup>

Uma característica importante do setor formal é sua relação com o governo. As atividades econômicas formal e oficialmente reconhecidas e amparadas pelo governo gozam de consideráveis vantagens. Em primeiro lugar, elas obtêm os benefícios diretos do acesso ao crédito, concessões em termos de divisas, permissões de trabalho para técnicos estrangeiros e uma lista formidável de benefícios que reduzem os custos de capital em relação aos do trabalho. Indiretamente, os estabelecimentos no setor formal beneficiam-se incomensuravelmente das restrições de competições através de tarifas, quotas, licenças comerciais e padrões de produto e construção derivados dos países ricos ou baseados nos seus critérios. Em função, parcialmente, de seu acesso privilegiado aos recursos, o setor formal é caracterizado por grandes empresas, tecnologia sofisticada, elevadas taxas de salários, lucros médios elevados e propriedade estrangeira.

O setor informal, por outro lado, é freqüentemente ignorado e em alguns casos ajudado, mas em outros hostilizado pelas autoridades. As empresas e as pessoas dentro dele operam largamente fora do sistema de benefícios e regulações gover-

<sup>17</sup> Por exemplo, Birkbeck (1979) mostra que os lixeiros em Cali juntaram tamanha quantidade de papel usado que se constituiu num sólido estoque usado pela principal companhia produtora de papel na Colômbia.

namentais e, em conseqüência, não têm acesso às instituições de crédito formal e às principais fontes de transferência de tecnologia. Muitos dos agentes econômicos deste setor operam ilegalmente, apesar de muitas vezes desenvolvendo atividades econômicas similares àquelas do setor formal — comercializando matérias de alimentação e outros bens de consumo, levando a cabo a reparação e manutenção de máquinas e bens de consumo duráveis e cuidando do sistema de transporte, por exemplo. A ilegalidade aqui deve-se geralmente não à natureza da atividade econômica, mas a uma limitação oficial ao acesso à atividade legitimada.

Estes trechos dos relatórios dão crucial significado às relações que os vários tipos de produtores têm com o Estado, e assim sendo eles dão um passo adiante, na medida em que localizam o potencial do crescimento do pequeno produtor num contexto mais político. Procurando explorar esse contexto é-se levado, sem dúvida, a levantar em última análise interrogações sobre a estrutura de poder no país, em particular sobre o papel do Estado, as classes sociais nas quais está baseado e as conexões com o capital internacional. A Missão não chegou a realizar isto,<sup>18</sup> provavelmente porque o relatório estava dirigido em primeira instância ao governo do Quênia. Como foi mencionado anteriormente, o relatório não era apenas um documento de pesquisa, mas também um relatório de consultoria que objetivava influenciar as atitudes dos políticos administradores e planejadores. Essa também é uma explicação do fato de a análise da Missão não ser facilmente conciliável com a visão otimista subjacente às suas recomendações.

Esta “desculpa” não é válida para muitos dos estudos subsequentes sobre o setor informal, que repetem de uma forma ou outra as recomendações da Missão ao Quênia, sugerindo que a visão otimista é justificada. Entretanto, uma análise mais minuciosa desses estudos mostra que os dados coletados não podem na maior parte

<sup>18</sup> Esta dimensão discriminatória foi enfatizada especificamente na teoria de John Weeks submetida ao Relatório OIT sobre o Quênia. Ver também Weeks (1973 e 1975).

dos casos confirmar ou contradizer esta visão por várias razões combinadas:

- elas são baseadas em inquéritos *one-off cross-section*; e/ou
- elas pesquisam indivíduos em lugar de empresas; e
- elas não submetem o contexto “externo” no qual operam os pequenos produtores a pesquisas empíricas.

Essa questão metodológica é de grande importância na evolução de boa parte da literatura recente e será analisada em separado na seção seguinte.

### 3 — Questões metodológicas da pesquisa

A maneira pela qual um projeto de pesquisa se estrutura é, sem dúvida, determinada em primeira instância pelas perguntas a serem respondidas e pelas informações existentes. O mundo dos produtores em pequena escala é, na maior parte dos casos, um território ainda não explorado. Ele tende a escapar aos inquéritos do mundo oficial, uma vez que muito pouco é conhecido mesmo sobre aquelas variáveis tão básicas como tipo de atividade e número de trabalhadores. Os inquéritos tipo *cross-section* são um modo muito útil de preencher este vazio e de identificar outras características dessas empresas. Na realidade, os inquéritos *cross-section* em cidades selecionadas são o método mais utilizado na literatura recente sobre atividades de pequena escala.

#### a) *Inquéritos cross-section*

Surge um problema quando este material de inquérito é usado para avaliar o potencial de desenvolvimento dessas atividades. Ainda assim, é exatamente este o objetivo que está explícito em muitos desses inquéritos. Por exemplo, o programa mundial de emprego da OIT, um dos principais patrocinadores de pesquisa neste campo, recomendou estes inquéritos de *cross-section* e estruturou um ques-

tionário no qual “a ênfase principal está colocada na identificação de fatores que restringem o potencial de emprego e de rendimentos dos participantes no setor informal” [Sethurman (1976, p. 79)]. Os estudos que seguiram o procedimento recomendado [Moir (1978), Fapohunda (1978) e Berlinck, Bovo e Cintra (1977)] forneceram uma boa quantidade de informações descritivas, mas deixaram de responder às questões sobre o potencial de crescimento ou restrições.<sup>19</sup>

O primeiro problema situa-se no objetivo de muitos dos inquéritos que cobrem atividades de pequena escala de natureza tão diferentes como indústria, construção civil, reparações, lojas, vendas nas ruas, bares, táxis e serviços de engraxate. É certo que essas atividades estão situadas muito diferentemente na economia e estão sujeitas a diferentes tipos de restrições. Mesmo se eles têm em comum o fato de que são negligenciados ou obstaculizados pelo governo, como sugerido pela OIT (1972) e por Weeks (1975), isto não chega a constituir razão suficiente para analisá-los em conjunto.<sup>20</sup>

Este problema foi ainda mais misturado pela prática, em outros estudos, de identificação do setor informal em termos de pessoas, e não de empresas [PREALC (1978a, Parte I, Capítulo 2, e Parte II, Capítulos 1-4)]. Novamente, esses estudos fornecem informações retrospectivas até aqui não disponíveis sobre a população que se constitui no setor informal, mas não podem revelar muito sobre a questão do potencial que é levantada como um problema central nestes estudos.

<sup>19</sup> Esta é a principal crítica de Leys (1975) ao relatório.

<sup>20</sup> A disparidade entre a questão pesquisada e os avanços obtidos é também evidente num estudo que começa a desafiar o conceito otimista ressaltado nas políticas da OIT e do Banco Mundial [De Coninck (1980)]. O autor chega a conclusões obscuras concernentes às perspectivas de crescimento de pequenos produtores, mas os dados reunidos num levantamento *cross-section* (embora sejam interessantes em si mesmos) não são favoráveis a tal julgamento. Staley e Morse (1965) enfatizam muito apropriadamente no início do seu livro: “O que este estudo tem a dizer sobre a pequena indústria como um todo é menos importante do que julgamentos e políticas discriminatórias exigidas entre diferentes tipos de pequena indústria” (p. 2).

Uma das razões para estes problemas parece ser que a pergunta sobre potencial e restrições não é separada da pergunta sobre pobreza e distribuição da renda. Assim sendo, a preocupação com a última leva, em muitos inquéritos *cross-section*, à inclusão de virtualmente toda a população pobremente remunerada e, em alguns casos, trabalhadores ocasionais de grandes empresas. Isto faz com que os dados sejam de pouco uso quando a pergunta do potencial é examinada.<sup>21</sup>

Entretanto, mesmo se a unidade de análise é a empresa e os dados são analisados para grupos de atividades mais estreitamente definidos, as conclusões que podem ser tiradas destes inquéritos de *cross-section* são limitadas. Uma vez que objetivam respostas estatisticamente generalizáveis, eles têm que trabalhar com perguntas preestabelecidas e respostas pré-codificadas, que levam tipicamente a resultados da seguinte natureza:

Aproximadamente 40% das unidades não experimentaram nenhuma melhora nas suas instalações nos anos recentes. Outros 34% declararam somente uma pequena melhora. Somente 23% apontaram uma melhora significativa. [Berlinck, Bovo e Cintra (1977, p. 34).]

Ou, para dar outro exemplo:

Entre 60 e 83% dos que responderam nas atividades seguintes apontaram a falta de facilidades de empréstimo como seu maior problema: alimentos, têxteis, couro, madeira e cortiça, mobiliário e construção. Daqueles em alfaiataria, serviços de reparação e comércio minoritário, aproximadamente 50% apontaram a falta de empréstimo como um grande problema. Para os operadores de transporte manual e produtores de vidro, a falta de clientes era um problema mais premente. . . [Fowler (1978, p. 28).]

<sup>21</sup> Também na questão da pobreza, estatísticas sobre indivíduos são de uso limitado, porque a pobreza pode ser apenas significativamente fixada no contexto familiar ou doméstico, exigindo, conseqüentemente, levantamentos sobre a família. Para discussão adicional desse conceito particular e problemas estatísticos na pesquisa sobre atividades de pequena escala, ver Bienefeld e Godfrey (1975).

Dados similares são reunidos freqüentemente sobre idade da empresa ou renda do seu proprietário, os quais podem ser úteis para realizar comparações entre as atividades incluídas [House (1978)], mas resultados que mostram que um grupo de atividades se ajusta melhor a estes indicadores que outros não são suficientes para julgar questões complexas como potencial de crescimento.<sup>22</sup>

A compreensão de que os questionários dos inquéritos são demasiado grosseiros como instrumento para o entendimento desta questão levou alguns pesquisadores a complementarem suas análises de *cross-section* com estudos de casos baseados em discussões com produtores selecionados [Bose (1978), Marga Institute (1978) e PREALC (1978a, Parte IV)], que são significativamente os que proporcionam o melhor discernimento. As razões são claras: os problemas dos pequenos produtores tendem a derivar de uma constelação de fatores interligados. Este contexto é mais provável de ser detectado em uma entrevista livre (ainda que preferivelmente estruturada) do que através de um questionário dividido em itens separados. A outra razão é simples e prática: a pessoa que responde tende a estar muito mais relaxada e mais próxima em uma entrevista tipo conversação. Isto é de particular relevância em pesquisa sobre produtores de pequena escala que freqüentemente não estão registrados e em consequência necessitam ser assegurados de que a informação não é para ser usada para propósitos de inspeção governamental.<sup>23</sup>

b) *Estudos específicos de setores*

Finalmente, existe a necessidade de avaliar a “visão de baixo”, como expressa pelos pequenos produtores, contra informações de outras fontes. Quanto mais as restrições com que se defrontam são externas a suas empresas, maior é a necessidade de submeter este

<sup>22</sup> Muitas das limitações acima são também vistas em levantamentos sobre o setor informal em Salvador e Fortaleza (Nordeste do Brasil), mas pelo menos os autores se abstêm de formar conclusões gerais sobre as perspectivas de crescimento das atividades de pequena escala [Cavalcanti e Duarte (1980a e 1980b)].

<sup>23</sup> Cf. Fuenzalida e outros (1975) e Reichmuth (1978, Apêndice).

contexto externo à pesquisa direta. Em termos concretos, isso requer a pesquisa de questões tais como as respectivas tendências tecnológicas, o suprimento de matéria-prima, o funcionamento do mercado do produto ou os regulamentos governamentais. Os dados dos pequenos produtores, eles mesmos são necessários, mas raramente suficientes. Requer-se informação adicional dos fornecedores de tecnologia (produtores de novas máquinas, comerciantes de maquinaria de segunda mão, oficinas de reparações), empresas que fornecem a matéria-prima (produtores destes materiais ou intermediários), grandes empresas que competem com ou subcontratam pequenas firmas, etc.

Uma vez que a pesquisa começou a desenvolver-se por esse caminho, torna-se preferível levá-la adiante numa base setor a setor,<sup>24</sup> por duas razões inter-relacionadas: primeiro, fatores tais como tipo de tecnologia e mercado variam de setor a setor, ou pelo menos esta é uma premissa na qual o pesquisador deve basear-se;<sup>25</sup> segundo, a focalização em um setor habilita o pesquisador a formar o quadro da informação derivada de diferentes fontes e então apreender as circunstâncias que determinam o potencial dos pequenos produtores a acumular e a gerar emprego e renda.<sup>26</sup>

Em resumo, se o objetivo da pesquisa era entender estas circunstâncias, parece sensato delimitar o campo dos estudos dentro das

<sup>24</sup> Cf. IDRC (1976, Capítulo 4) para a conceituação da divisão industrial como unidade de análise para pesquisa e políticas. A importância de estudos específicos de divisão na pesquisa sobre indústria de pequeno porte é enfatizada por Nanjundan, Robinson e Staley (1962, Capítulo V).

<sup>25</sup> Um dos principais problemas na recente pesquisa do setor informal é que, *a priori*, suposições concernentes a condições de operação das pequenas empresas tornavam-se parte das definições, ao invés de submeterem-se à pesquisa empírica. Em último caso, ver a lista de Sethurman (1976, p. 81) do critério para identificar empresas do setor informal.

<sup>26</sup> Novamente, há um ponto prático evidente, mas que dificilmente pode ser exagerado: o entrevistador necessita de conhecimento específico do setor para interpretar ou questionar a informação dada, pois de outra forma pode facilmente ser iludido com algumas generalidades ou informação falsa. Isto é de especial importância na pesquisa sobre transações não registradas ou executadas no crepúsculo entre legalidade e ilegalidade.

mesmas linhas que aquelas do mundo real, isto é, de acordo com os setores e não com os conceitos acadêmicos, tais como o de setor informal.<sup>27</sup> O que preocupa os produtores têxteis de pequena escala são as ações das grandes empresas têxteis, e não o que os sapateiros ou vendedores de rua fazem.<sup>28</sup> Os inquéritos de *cross-section* de empresa de pequena escala poderiam ajudar a identificar aqueles setores nos quais seus números são significativos, como também algumas outras variáveis básicas, tais como número de trabalhadores, idade da empresa, posição legal, etc.; entretanto, deles não se deveria esperar a revelação das oportunidades de crescimento ou restrições aos pequenos produtores.<sup>29</sup>

A compreensão do funcionamento de um setor não é apenas uma função do número de empresas cobertas, mas também da maneira em que a informação é coletada. Assim, os produtores entrevistados (pequenos ou grandes) deveriam ser vistos não somente como “fonte de dados”, mas também como “informantes sobre o que está acontecendo na indústria”.<sup>30</sup> Schmitz (1980), por exemplo, além de coletar informação específica sobre a própria empresa dos produtores, discutiu suas visões sobre o funcionamento do setor em geral.

<sup>27</sup> Naturalmente, se como resultado de uma série de tais estudos específicos de setores alguém pode identificar um certo padrão através das divisões, isto é, um grupo de empresas que apresentam desempenhos diferentes, a pessoa pode passar a conceituar esta observação e colocar em destaque novas categorias analíticas que contribuam para explicar essa situação.

<sup>28</sup> A menos que haja um circuito autônomo de operadores de pequena escala, separado do resto da economia; mas virtualmente todos os estudos recentes mostram que as atividades de pequena escala são integradas funcionalmente na economia geral.

<sup>29</sup> O PREALC (1979) sugere uma metodologia para identificar nas estatísticas do censo industrial aqueles ramos nos quais as empresas de pequeno porte têm potencial de crescimento e de emprego, mas enfatiza que, se utilizada, pode fornecer apenas indicações iniciais para posteriores estudos microeconômicos. Em qualquer caso, os dados do censo industrial são geralmente muito falhos. O PREALC emprega a metodologia para os dados do Censo Mexicano de 1975; ao avaliar-se tal emprego é preciso ter em mente que, por exemplo, para a indústria têxtil e de vestuário do México estima-se que apenas uns 40% da produção são oficialmente registrados [México (1978, p. 341)].

<sup>30</sup> Cf. Peattie (1978).



Entrevistas com informantes que não eram eles mesmos produtores, mas tinham posições-chave na indústria (por exemplo, fornecedores de maquinárias ou matéria-prima), provaram ser particularmente úteis para ganhar uma compreensão do setor. Especialmente nas situações onde o tamanho da amostra tinha que ser mantido pequeno,<sup>31</sup> ou onde o universo da amostra é desconhecido, esse método é de grande ajuda, pois age, acima de tudo, em uma certa extensão como uma salvaguarda contra resultados não representativos.

A questão da representatividade é obviamente o maior problema na abordagem de estudo de caso. Em pesquisa na qual o campo de estudo é delimitado tanto pelo setor como pela região, essa questão surge em dois níveis: a) quão generalizáveis são os resultados na indústria regional X para a indústria X no país como um todo?; e b) quão típica é a situação dos pequenos produtores da indústria X para os pequenos produtores em outras indústrias? Um perigo particular corresponde à probabilidade de pesquisadores selecionarem aqueles setores nos quais os pequenos produtores são importantes, que por seu turno tendem a ser aqueles setores nos quais eles encontram espaço para sobrevivência ou mesmo expansão; em contraste, aqueles setores nos quais seu número tem diminuído tendem a ser deixados de fora,<sup>32</sup> porque no final é necessário ter uma combinação de ambos os tipos de estudos (estudos específicos por setor e inquéritos de *cross-section*), *levados a cabo regularmente*.

Na ausência de inquéritos que cubram todos os tamanhos de empresas e sejam levados a cabo periodicamente, seria um empreendimento perigoso retirar conclusões gerais sobre o problema das restrições de crescimento. Por exemplo, Bienefeld (1975, p. 73)

<sup>31</sup> Uma vez reconhecida a necessidade de conhecimento específico da divisão, há sérias limitações ao número de empresas que podem ser abrangidas, porque é difícil a delegação de tal trabalho. Provavelmente, esta é uma razão pela qual levantamentos de amostragem baseados em questionários são mais freqüentes do que o tipo de pesquisa aqui desenvolvido.

<sup>32</sup> Há um paralelo na pesquisa recente sobre escolha de técnicas, onde, conforme indica Stewart (1978), estudos de caso foram provavelmente iniciados apenas onde havia uma prévia suposição de que realmente existia um grupo de técnicas.

argumenta que "observações detalhadas das atividades do setor informal revelam sempre grande vitalidade, desenvolvimento tecnológico considerável e potencial de crescimento adaptável e com capacidade de resposta, enquanto o quadro maior permanece de uma aparentemente infinita perpetuação do setor e seus problemas..." Isso implica que existe um processo de crescimento e destruição, enquanto que o resultado *líquido* é o de estagnação. Essa questão é difícil de ser tratada se não estão disponíveis inquéritos comparáveis levados a cabo em diferentes pontos do tempo. Dentro de um estudo específico de setor, pode se tratar de reconstruir o passado a partir de entrevistas, mas é sempre difícil delinear desta maneira o que desapareceu, uma vez que os informantes tendem a ser aqueles que sobreviveram ou foram vitoriosos no crescimento.

c) *O contexto mais amplo*

Independente de quando o estudo específico do setor pode derivar dados longitudinais comparativos, existe a questão de se saber em que extensão uma compreensão da estrutura do setor X é suficiente para entender o processo de acumulação dos pequenos produtores dentro dele. Em outras palavras, em que extensão o seu potencial depende do desenvolvimento da estrutura industrial em geral? Um exemplo foi anteriormente mencionado na correlação entre o crescimento das empresas de pequena escala e o desenvolvimento de uma indústria *local* de equipamentos. Para o propósito deste ensaio, vamos examinar previamente este exemplo e considerar as implicações metodológicas. A conexão mencionada anteriormente era raramente efetuada nos estudos recentes sobre produção em pequena escala,<sup>33</sup> e na realidade trazê-la para análise é um espinhoso passo a tomar, pois ela conduz à questão de como um país pode alcançar a sua própria capacidade tecnológica interna. Seguindo a teoria das vantagens comparativas, os países menos desenvolvidos tecnologicamente deveriam importar a tecnologia dos países mais avançados. Entretanto, a importação de tal tecnologia tem-se mostrado que

<sup>33</sup> Mas é feito na literatura sobre tecnologia apropriada. Schwartz (1980) provê uma narrativa compreensiva na qual tenta trazer as duas juntas.

resulta em um fluxo considerável de saída de capital [Vaitsos (1974)], e no solapamento ou na prevenção de um processo local do aprendizado pela ação [Cooper e Maxwell (1975)]. A longo prazo, é este último efeito o mais daninho, porque significa que a necessidade de importar tecnologia é reproduzida continuamente:

A industrialização significa... um desenvolvimento passo a passo da capacidade de produção por um processo firme, lento, paciente, de aprendizado pela ação. Ela significa muito mais do que o estabelecimento de certas capacidades de produção, a qual se necessário pode, sem dúvida, ser importada de fora. Se à grande massa da população é dado um papel a desempenhar na produção e vai receber renda via esta produção, condições apropriadas têm que ser criadas para integração das amplas massas no ainda mais diferenciado processo de divisão do trabalho. Com esse objetivo, é essencial que os conhecimentos básicos de alfabetização, tecnologia e organização sejam importados e aprofundados sistematicamente. Similarmente, os pré-requisitos organizacionais para produção industrial têm que ser criados e todos nele envolvidos familiarizados com o *know-how* organizacional apropriado. São precisamente aquelas coisas que nenhum país pode importar, mas precisa atingir por si mesmo. É possível importar idéias, certas soluções acabadas de problemas, as quais podem então ser adaptadas em cada país em referência. Mas a capacidade adaptativa, ela mesma, tem que existir ou então ser sistematicamente construída e desenvolvida. [Lemper, citado de Senghaas (1978, p. 23).]

De fato, a necessidade que os países em desenvolvimento têm de aumentar a sua capacidade tecnológica é cada vez mais reconhecida como pré-requisito para um processo de industrialização de maior penetração [IDRC (1978) e H. Singer (1977)]. Alguns pesquisadores indicam a necessidade de uma intervenção governamental sistemática, porém seletiva [por exemplo, Cooper e Maxwell (1975) e Erber (1977)], enquanto outros pleiteiam a dissociação com relação à economia internacional:

Se os países do Terceiro Mundo realmente vão se desenvolver, é essencial romper com uma divisão de trabalho de estrutura internacional desigual e com a doutrina de vantagens comparativas; os custos necessários para construir uma estru-

tura econômica coerente devem ser classificados — como no caso de toda a economia viável — como *custos inevitáveis de aprendizagem*. São um fardo, mas a indisposição de tolerá-los significaria apenas conduzir os atuais defeitos estruturais e suas conseqüências sociais para o futuro (desemprego, marginalidade, explosão demográfica, crassa desigualdade de rendas, etc.). [Senghaas (1978, p. 22).]

O que interpomos contra este conceito é o êxito relativo de alguns países recém-industrializados (República da Coréia, Formosa) em reduzir os problemas do subemprego através de um processo de rápida industrialização caracterizada por sua integração de longo alcance na economia mundial. Contudo, conforme sugerido por Bienefeld (1980), sua capacidade para agüentar o sucesso pode bem resultar ser crucialmente dependente do alcance pretendido por suas estratégias de exportação em combinação com uma política a longo prazo que enfatiza externalidades nacionais e o desenvolvimento de uma capacidade tecnológica nacional.

É evidente que tais questões amplas só podem ser dirigidas a um nível no qual a economia nacional inteira é analisada num contexto histórico e internacional.

A necessidade de uma perspectiva global e histórica é mais adiante demonstrada pela experiência de industrialização dos países da América Latina durante as duas guerras mundiais e a recessão econômica internacional. Durante aqueles anos, suas ligações com as economias centrais eram mais fracas, e parece que isso contribuiu para um processo de acumulação local mais sustentado, muito embora as interpretações desses períodos não sejam sempre unânimes<sup>34</sup> e raramente abranjam o desenvolvimento de pequenas firmas.

<sup>34</sup> Na discussão sobre o Brasil, por exemplo, ver Prado Junior (1970), Baer (1965), Dean (1971) e Baer e Villela (1973). Middleton (1979) indica que a experiência equatoriana não apóia a hipótese de que a industrialização é impulsionada durante períodos de menor contato com as economias centrais. Seu estudo constitui uma tentativa compreensiva para analisar o desenvolvimento da firma de pequena escala, tanto num contexto histórico como internacional, mas é talvez mais esclarecedor quanto às dificuldades de tal tarefa complexa do que quanto à natureza e intensidade das ligações entre as mudanças num macrocontexto e mudanças a nível de pequenas empresas.

d) *Nota final*

Os problemas metodológicos levantados explicam por que um grande número de estudos recentes pode contribuir muito pouco para o assunto em debate. Pela mesma razão, é difícil apresentar mais do que algumas tentativas de conclusões desta pesquisa. A posição mais problemática parece ser aquela que vê a expansão dos pequenos produtores limitada *principalmente* por restrições internas. Entretanto, o treinamento gerencial continua a ser a receita favorita indicada pelos órgãos de planejamento em muitos países em desenvolvimento. Deve-se admitir que isso está parcialmente a serviço de uma *ideologia*; a ênfase na falta de habilidade empresarial e gerencial coloca a responsabilidade pelo fracasso das empresas pequenas mais nas pessoas que as geram do que no meio em que elas funcionam. Conquanto as restrições externas pareçam mais importantes do que as internas, é necessária uma palavra de cautela. A fascinação com o passado pode facilmente conduzir a predições deterministas e obscuras, à contradição de todas as perspectivas acumulativas e à teoria de marginalização como um modelo geral de produção de pequena escala na periferia. Tais generalizações, talvez melhor tipificadas na conceituação de Quijano (1974) de pequenos produtores como o "pólo marginal da economia", são difíceis de ser defendidas. O desenvolvimento da produção de pequena escala não é apenas um resultado de pressões e limitações, mas também de oportunidade e iniciativa. O caminho para a expansão pode ser acidentado e íngreme, mas não necessariamente bloqueado ou intransitável. As pressões enfatizadas por aqueles que avisam sobre os perigos da marginalização são legítimas, mas as condições que determinam sua difusão variam e devem, portanto, ser estudadas e detalhadas.

Logo, o assunto não é *se* as pequenas empresas têm potencial de crescimento e emprego, mas *em que condições*. Essa questão não pode ser respondida por uma mera listagem de fatores a favor ou contra os pequenos produtores. Seria relativamente fácil fazer uma listagem desse tipo. A tarefa à frente é mais difícil, pois deve-se estabelecer a importância relativa dos diferentes fatores. Dissemos acima que isto pode ser melhor realizado através de estudos especí-

ficos dos ramos, mas essa sugestão não deve ser entendida como uma volta à singularidade de cada caso. Iria de fato significar mais a capitulação face às complexidades do mundo real e constituir uma abdicação da teoria do que um avanço metodológico. A sugestão é feita porque o ramo constitui o contexto mais imediato no qual os pequenos produtores operam, e então é o fórum no qual muitas das hipóteses que formam o paradigma geral podem ser mais facilmente investigadas. Naturalmente, existem outras hipóteses que necessitam ser examinadas em estudos mais abrangentes, conforme exposto anteriormente.

Assim, a título de concluir este artigo, devemos destacar que, finalmente, os estudos específicos de ramos devem situar-se dentro de investigações mais amplas que abarquem o desenvolvimento das economias nacional e internacional. Reciprocamente, pode ser dito que a viabilidade ou a qualidade de tais estudos abrangentes irão geralmente depender da disponibilidade de estudos específicos detalhados dos ramos que incluam os produtores de pequena escala.

## Bibliografia

- ALVES DE SOUZA, G. A., e CARVALHO, I. *Condições de emprego no Estado da Bahia: possibilidades e limites de uma ação do Governo estadual orientada para o chamado setor informal do mercado de trabalho*. Salvador, Centro de Recursos Humanos, Universidade Federal da Bahia, 1977.
- BAER, W. *Industrialization and economic development in Brazil*. Homewood, Illinois, Richard Irwin, 1965.
- BAER, W., e VILLELA, A. V. Industrial growth and industrialization: revision in the stages of Brazil's economic development. *The Journal of Developing Areas*, 7, 1973.
- BENNHOLDT-THOMSEN, V. Marginalität in Lateinamerika, eine theoriekritik. *Lateinamerika – Analysen und Berichte*, 3, 1979.

- BERLINCK, M. T., BOVO, J. M., e CINTRA, L. C. *Development of the economy of Campinas: the informal sector*. Working Paper, 22. Urbanisation and Employment Programme, WEP 2-19. Geneva, OIT, 1977.
- BHALLA, A. S., ed. *Technology and employment in industry: a case study approach*. Geneva, OIT, 1975.
- BIENEFELD, M. A. The informal sector and peripheral capitalism: the case of Tanzania. *IDS Bulletin*, 6 (3), 1975.
- . Dependency in the eighties. *IDS Bulletin*, 12 (1), 1980.
- BIENEFELD, M. A., e GODFREY, M. Measuring unemployment and the informal sector. *IDS Bulletin*, 7 (3), 1975.
- . *Surplus labour and underdevelopment*. IDS Discussion Paper, 138. University of Sussex, 1978.
- BIRKBECK, C. Garbage industry and the "vultures" of Cali, Colombia. In: BROMLEY, R., e GERRY, C., eds. *Casual work and poverty in third world cities*. Chichester-New York-Brisbane-Toronto, John Wiley & Sons, 1979.
- BOSE, A. N. *Calcutta and rural Bengal: small sector symbiosis*. Calcutta, Minerva Associates, 1978.
- BREMAN, J. A dualistic labour system? A critique of the "informal sector" concept. *Economic and Political Weekly*, XI (48, 49 e 50), 1976.
- BROMLEY, R. Introduction — the urban informal sector: why is it worth discussing? *World Development*, 6 (9 e 10), 1978a.
- . Organisation, regulation and exploitation in the so-called "urban informal sector": the street traders of Cali, Colombia. *World Development*, 6 (9 e 10), 1978b.

- BROMLEY, R., e GERRY, C., eds. *Casual work and poverty in third world cities*. Chichester-New York-Brisbane-Toronto, John Wiley & Sons, 1979.
- CAVALCANTI, C. *Viabilidade do setor informal — a demanda de pequenos serviços no Grande Recife*. Recife, Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, 1978.
- CAVALCANTI, C., e DUARTE, R. *O setor informal de Salvador: dimensões, natureza, significação*. Recife, SUDENE, Fundação Joaquim Nabuco, 1980a.
- . *À procura de espaço na economia urbana: o setor informal de Fortaleza*. Recife, SUDENE, Fundação Joaquim Nabuco, 1980b.
- CHUTA, E., e LIEDHOLM, C. *Rural non-farm employment: a review of the state of the art*. Rural Development Paper, 4. Department of Agricultural Economic, Michigan State University, 1979.
- COOPER, C., e MAXWELL, P. *Machinery suppliers and the transfer of technology to Latin America: a view of "packaging" and "learning by doing"*. Report to the Division for Scientific Affairs at the Organisation of American States. Science Policy Research Unit, University of Sussex, 1975. Mimeo.
- DE CONINCK, J. *Artisans and petty producers in Uganda*. D. Phil. Thesis. University of Sussex, 1980.
- DEAN, W. *A industrialização de São Paulo (1880-1954)*. São Paulo, Difel, 1971.
- DHAR, P. N., e LYDALL, H. F. *The role of small enterprises in Indian economic development*. London, Asia Publishing House, 1961.
- DOBB, M. *Studies in the development of capitalism*. London and Henley, Routledge & Kegan Paul, 1975.



- ERBER, F. S. *Technological development and state intervention: a study of the Brazilian capital goods industry*. D. Phil. Thesis. University of Sussex, 1977.
- FAPOHUNDA, O. J. *The informal sector of Lagos: an inquiry into urban poverty and employment*. Working Paper, 32. Urbanisation and Employment Programme, WEP 2-19. Genebra, OIT, 1978.
- FISHER, D. A survey of the literature on small-sized industrial undertakings in India. In: HOSELITZ, B. F., ed. *The role of small industry in the process of economic growth*. The Hague and Paris, Mouton, 1968.
- FOWLER, D. A. *The informal sector of Freetown (Sierra Leone)*. Working Paper, 26. Urbanisation and Employment Programme, WEP 2-19. Genebra, OIT, 1978.
- FRANK, A. G. *Capitalism and underdevelopment in Latin America*. Harmondsworth, Penguin, 1971.
- FUENZALIDA, L. A. Criação mais rápida de emprego e renda mediante a expansão e modernização de microempresas (subsídio para um programa de assistência técnico-financeira às microempresas). *Revista Econômica do Nordeste*, 7 (2), 1976.
- FUENZALIDA, L. A., OLIVEIRA, R. A., COELHO, L. A. A., e PEREIRA, S. A. S. *As microempresas no bairro do Nordeste de Amaralina*. Documento de Trabalho, 5. Estudos para o Desenvolvimento da Pequena Empresa. Salvador, Universidade Federal da Bahia, 1975.
- GARDINER, J. Women's domestic labour's. *New Left Review*, 89, 1975.
- GERRY, C. *Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar*. Working Paper, 8. Urbanisation and Employment Programme, WEP 2-19. Genebra, OIT, 1974.

- . Petty production and capitalist production in Dakar: the crisis of the self-employed. *World Development*, 6 (9 e 10), 1978.
- . Small-scale manufacturing and repairs in Dakar: a survey of market relations within the urban economy. In: BROMLEY, R., e GERRY, C., eds. *Casual work and poverty in third world cities*. Chichester-New York-Brisbane-Toronto, John Wiley & Sons, 1979.
- GHAJ, D., GODFREY, M., e LISK, F. *Planning for basic needs in Kenya*. Genebra, OIT, 1979.
- HART, K. *Informal income opportunities and urban employment in Ghana*. Paper presented at IDS Conference on Urban Unemployment in Africa, University of Sussex, 1971. Revised version published in *The Journal of Modern African Studies*, 11 (1), 1973.
- HOPE, E., KENNEDY, M., e WINTER, A. de. Homeworkers in North London. In: BARKER, D. L., e ALLEN, S., eds. *Dependence and exploitation in work and marriage*. London and New York, Longman, 1976.
- HOUSE, W. J. *Nairobi's informal sector: a reservoir of dynamic entrepreneurs or a residual pool of surplus labour?* Working Paper, 347. Institute for Development Studies, University of Nairobi, 1978.
- IDRC. *Science and technology policy implementation in less developed countries, methodological guidelines for the STPI projects*. Ottawa, IDRC, 1976.
- . *Science and technology for development, main comparative report of the STPI projects*. Ottawa, IDRC, 1978.
- KAPLINSKY, R. Inappropriate products and techniques: breakfast food in Kenya. *Review of African Political Economy*, 14, 1979a.

- . *Microelectronic related innovations and DC – LDC trade in manufactures: two sectoral studies*. Research Proposal. IDS, University of Sussex, 1979b. Mimeo.
- KILBY, P. *Industrialisation in an open economy: Nigeria, 1945-1966*. Cambridge University Press, 1969.
- KING, K. Kenya's informal machine-makers: a study of small-scale industry in Kenya's emergent artisan society. *World Development*, 2 (4 e 5), 1974.
- . Skill acquisition in the informal sector of an African economy: the Kenya case. *The Journal of Development Studies*, 11 (2), 1975.
- . Petty production in Nairobi: the social context of skill acquisition and occupational differentiation. In: BROMLEY, R., e GERRY, C., eds. *Casual work, and poverty in third world cities*. Chichester-New York-Brisbane-Toronto, John Wiley & Sons, 1979.
- KOWARICK, L. *Capitalismo e marginalidade na América Latina*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975.
- LANGDON, S. Multinational corporations, taste transfer and under-development: a case study from Kenya. *Review of African Political Economy*, 2, 1975.
- LE BRUN, O., e GERRY, C. Petty producers and capitalism. *Review of African Political Economy*, 3, 1975.
- LENIN, V. I. The handicraft census of 1894-95 in Perm Gubernia, and general problems of "handicraft" industry. In: LENIN. *Collected works*. London, Lawrence & Wishart, 1977a, Vol. 2.
- . The development of capitalism in Russia. In: LENIN. *Collected works*. London, Lawrence & Wishart, 1977b, Vol. 3.

- LEYS, C. *Underdevelopment in Kenya – the political economy of neo-colonialism*. London, Heinemann, 1975.
- LIPTON, M. *Family, fungibility and formality: rural advantages of informal nonfarm enterprises versus the urban-formal state*. Paper presented at Conference of the International Economic Association. Mexico City, 1980.
- MCGEE, T. G., e YEUNG, Y. M. *Hawkers in Southeast Asian Cities – planning for the bazaar economy*. Ottawa, IDRC, 1977.
- MARGA INSTITUTE. *The informal sector of Colombo City (Sri Lanka)*. Working Paper, 30. Urbanisation and Employment Programme, WEP 2-19. Geneva, OIT, 1978.
- MARS, Z. *Small-scale industry in Kerala*. IDS Discussion Paper, 105. University of Sussex, 1977.
- MARX, K. *O capital*. London, Lawrence & Wishart, 1970, Vol. I.
- . *O capital*. London, Lawrence & Wishart, 1971, Vol. III.
- MEILLASSOUX, C. From production to reproduction. *Economic and Society*, 1 (1), 1972.
- MÉXICO, Dirección del Empleo, PREALC, PNUD. *México: la pequeña industria en una estrategia de empleo productivo*. Mexico City, Secretaria del Trabajo y Previsión Social, 1978.
- MIDDLETON, A. *Poverty, production and power: the case of petty manufacturing in Ecuador*. D. Phil. Thesis. University of Sussex, 1979.
- MOIR, H. *The Jakarta informal sector*. Working Paper, 31. Urbanisation and Employment Programme, WEP 2-19. Geneva, OIT, 1978.

- MÖLLER, A. *Los vendedores ambulantes de Lima*. Göttingen, 1976. Mimeo.
- MOSER, C. O. N. The dual economy and marginality debate and the contribution of micro analysis: market sellers in Bogotá. *Development and Change*, 8 (4), 1977.
- . Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development? *World Development*, 6 (9 e 10), 1978.
- NANJUNDAN, S., ROBINSON, H. E., e STALEY, E. *Economic research for small industry development*. Bombay, Stanford Research Institute, Asia Publishing House, 1962.
- NIHAN, GEORGES. *Le secteur non-structure – signification, aire du concept et application experimentale*. Working Paper, 7. Technology and Employment Programme, WEP 2-33. Genebra, OIT, 1979.
- NIHAN, GEORGES, DEMOL, E., e JONDOH, C. The modern informal sector in Lomé. *International Labour Review*, 118 (5), 1979.
- OIT – Organização Internacional do Trabalho. *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Genebra, OIT, 1972.
- OLIVEIRA, F. de. A economia brasileira: crítica à razão dualista. *Estudos CEBRAP*, 2, 1972.
- OZORIO DE ALMEIDA, A. L. *Industrial subcontracting of low-skill service workers in Brazil*. Ph.D. Thesis. Stanford University, 1976.
- PEATTIE, L. R. *What is to be done with the informal sector? A case study of shoe manufacturers in Colombia*. Massachusetts Institute of Technology, 1978. Mimeo.

- PORTES, A. The informal sector and the world economy: notes on the structure of subsidised labour. *IDS Bulletin*, 9(4), 1978.
- PRADO JUNIOR, C. *História econômica do Brasil*. 12.<sup>a</sup> ed.; São Paulo, Brasiliense, 1970.
- PRANDI, J. R. *O trabalhador por conta própria sob o capital*. São Paulo, Símbolo, 1978.
- PREALC. *Sector informal – funcionamiento y políticas*. Santiago, PREALC, 1978a.
- . *Comercio informal en una comuna de Santiago*. Investigaciones sobre Empleo, 11. Santiago, PREALC, 1978b.
- . *Acceso a recursos y creación de empleos en la pequeña industria mexicana*. Investigaciones sobre Empleo, 17. Santiago, PREALC, 1979.
- QUIJANO, A. The marginal pole of the economy and the marginalised labour force. *Economy and Society*, 3(4), 1974.
- RACZYNSKI, D. *El sector informal urbano: interrogantes y controversias*. Investigaciones sobre Empleo, 3. Santiago, PREALC, 1977.
- REICHMUTH, M. *Dualism in Peru: an investigation into the interrelationships between Lima's informal clothing industry and the formal sector*. Thesis submitted for the degree of bachelor of letters to the board of the Faculty of Social Studies. University of Oxford, 1978.
- SCHMITZ, H. *Accumulation and employment in small-scale manufacturing: case studies from Brazil*. IDS, University of Sussex, 1980. Mimeo. Slightly revised version published under the title *Manufacturing in the backyard: case studies on accumulation and employment in small-scale Brazilian industry*. London, Frances Pinter.

- SCHMUKLER, B. *Relaciones actuales de producción en industrias tradicionales argentinas: evolución de las relaciones no capitalistas*. Estudios Sociales, 6. Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, 1977.
- SCHWARTZ, G. *Mikroindustrialisierung: handwerk und angepasste technologie*. Institut für Lateinamerikaforschung und Entwicklungszusammenarbeit an der Hochschule St. Gallen, Band 20. Diessenhofen, Verlag Rüegger, 1980.
- SCOTT, A. M. Who are the self-employed? In: BROMLEY, R., e GERRY, C., eds. *Casual work and poverty in third world cities*. Chichester-New York-Brisbane-Toronto, John Wiley & Sons, 1979.
- SENGHAAS, D. Dissociation and autocentric development: an alternative development policy for the third world. *Economics*, 18, 1978.
- SENGHAAS-KNOBLOCH, E. Informeller sektor und peripherer kapitalismus-zur kritik einer entwicklungspolitischen konzeption. In: ELSENHANS, H., ed. *Migration und wirtschaftsentwicklung*. Frankfurt/New York, Campus Verlag, 1978.
- SETHURMAN, S. V. The urban informal sector: concept, measurement and policy. *International Labour Review*, 114 (1), 1976.
- SHINOHARA, M. A survey of the Japanese literature on small industry. In: HOSELITZ, B. F., ed. *The role of small industry in the process of economic growth*. The Hague and Paris, Mouton, 1968.
- SINGER, H. *Technologies for basic needs*. Genebra, OIT, 1977.
- SINGER, P. *Economia política do trabalho*. São Paulo, Hucitec, 1977.
- SIT, V. F. S., WONG, S. L., e KIANG, T. S. *Small scale industry in a laissez-faire economy: a Hong Kong case study*. Occasional Papers and Monographs, 30. Centre of Asian Studies, University of Hong Kong, 1979.

- SOUZA, P. R., e TOKMAN, V. E. The informal urban sector in Latin America. *International Labour Review*, 114 (3), 1976.
- STALEY, E., e MORSE, R. *Modern small industry for developing countries*. New York-London-Sydney-Toronto, McGraw-Hill, 1965.
- STEEL, W. F. *Small-scale employment and production in developing countries: evidence from Ghana*. New York and London, Praeger, 1977.
- STEPANEK, J. E. *Managers for small industry: an international study*. Glencoe, Illinois, Stanford Research Institute, The Free Press, 1960.
- STEWART, F. *Technology and underdevelopment*. 2nd edition; London and Basingstoke, Macmillan, 1978.
- STRETTON, A. Instability of employment among building industry labourers in Manila. In: BROMLEY, R., e GERRY, C., eds. *Casual work and poverty in third world cities*. Chichester-New York-Brisbane-Toronto, John Wiley & Sons, 1979.
- TOKMAN, V. E. An exploration into the nature of informal-formal sector relationships. *World Development*, 6 (9 e 10), 1978.
- UNIDO. *Technical services for small-scale industries*. New York, United Nations, 1970.
- . *World industry since 1960: progress and prospects*. Special Issue of the Industrial Development Survey for the Third General Conference of UNIDO. New York, United Nations, 1979.
- VAITSOS, C. V. *Intercountry income distribution and transnational enterprises*. Oxford University Press, 1974.
- VILLAVICENCIO, J. *Sector informal y población marginal*. Paper presented at CLACSO-Seminar "Sector Informal Urbano en América Latina". Caracas, 1976.



- WATANABE, S. Entrepreneurship in small enterprises in Japanese manufacturing. *International Labour Review*, 102 (6), 1970.
- . Subcontracting, industrialisation and employment creation. *International Labour Review*, 104 (1 e 2), 1971.
- . *Technological linkages between formal and informal sector of manufacturing industry*. Working Paper, 34. Technology and Employment Programme, WEP 2-22. Geneva, OIT, 1978.
- . *Technical cooperation between large and small firms in the Filipino automobile industry*. Working Paper, 47. Technology and Employment Programme, WEP 2-22. Geneva, OIT, 1979.
- WEBB, R. *Income and employment in the urban and traditional sectors of Peru*. Washington, World Bank, 1974. Mimeo.
- WEEKS, J. Uneven sectoral development and the role of the state. *IDS Bulletin*, 5 (2 e 3), 1973.
- . Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies. *International Labour Review*, 111 (1), 1975.

(Originais recebidos em novembro de 1981.)

