

artigo

1. *Introdução;*
2. *Problemática;*
3. *Integração da pequena produção à economia capitalista;*
4. *À guisa de conclusão.*

As atividades de microunidades de produção ao espaço urbano: um estudo na região metropolitana de Recife, PE*

Aldemir do Vale Souza

Professor no Departamento de Economia da Universidade Federal de Pernambuco.

Tarcísio Patrício de Araújo

Professor no Departamento de Economia da Universidade Federal de Pernambuco.

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é expor alguns dos resultados mais relevantes de recente pesquisa sobre a "pequena produção" urbana da região metropolitana de Recife. Com este fim, examina-se a problemática da "pequena produção" sob o ângulo de sua articulação ao segmento capitalista do meio urbano da RMR, salientando-se sua integração via acesso a matérias-primas, equipamentos e fontes de financiamento. É igualmente contemplado, pela sua importância, o mercado de bens e serviços das microunidades de produção constitutivas da "pequena produção" daquela região.

2. PROBLEMÁTICA

Há fortes razões para se admitir que os tipos organizativos de produção aqui examinados evoluem de forma subordinada à expansão do capital. Neste contexto, identificam-se, por um lado, fenômenos abrangentes que condicionam seu surgimento e existência, e, por outro, a manifestação de elementos condicionadores da permanência dessa subordinação.

Sob uma ótica geral, pode-se dizer que o capital ao se expandir age na criação de um excedente de mão-de-obra, pela destruição das formas arcaicas de produção. Condiciona, desse modo, tanto a oferta como a procura de mão-de-obra. Há, nesse sentido, uma ação do capital que interfere tanto nas esferas de produção anteriores

como na desarticulação do mercado de trabalho àquelas associado.

O fenômeno da "pequena produção" manifesta-se, desse modo, como um resultado desse processo. Com efeito, se o capital age, de um lado, sobre a criação de uma superpopulação relativa, de outro, a "expansão" da "pequena produção" urbana constitui uma "alternativa" de ocupação para aqueles que foram expulsos da esfera capitalista e os que nunca a ela foram submetidos. É nesse sentido que se pode afirmar que a "pequena produção" urbana caracteriza-se por ser um amálgama de esfera produtiva e mercado de trabalho, subprodutos da expansão do capital.

A permanência da subordinação tem origem, numa primeira instância, nas causas mais gerais associadas à existência da "pequena produção", mas os elementos que lhe impõem um persistente reforço assumem feição específica. Isto é, há, de um lado, elementos normativos, e, de outro, fenômenos de natureza estritamente econômica que, separados ou solidariamente, condicionam essa subordinação. O primeiro tipo específico manifesta-se sob a forma de exigências legais quanto à organização administrativa dos minúsculos negócios da "pequena produção". O segundo, revela-se segundo o modo de articulação das "microempresas" que compõem a "pequena produção" com as empresas do núcleo capitalista da economia urbana, tanto sob o prisma do abastecimento de matérias-primas e insumos, como sob as relações que se estabelecem no seu próprio mercado.

É sob esse prisma metodológico que se examina nesse trabalho a integração da "pequena produção" urbana à economia da Região Metropolitana do Recife. Convém assinalar, ademais, que essa problemática insere-se na questão "formal/informal", embora se tente evitar aqui o risco de resvalar para as interpretações dualistas correntes. Notar-se-á, desse modo, que os termos "pequena produção" e "setor informal" serão aqui intercambiáveis, ultrapassando, entretanto, os limites desta comunicação o debate da questão teórica.¹

As seções seguintes tratam da análise das formas de acesso ao suprimento de matérias-primas, equipamentos e fontes de financiamento, fazendo-se também a discussão das formas de inserção da "pequena produção" no mercado de bens e serviços. Por último, discutem-se algumas questões à guisa de conclusão.

3. INTEGRAÇÃO DA PEQUENA PRODUÇÃO À ECONOMIA CAPITALISTA

3.1 *Acesso a matérias-primas e insumos*

Em geral, pressupõe-se que existem importantes vínculos entre as atividades da pequena produção e as empresas capitalistas através do fornecimento de insumos por estas últimas àquelas. Na verdade, num mundo de inevitável generalização de relações capitalistas, seria enganoso supor que a pequena produção não mantém significativas inter-relações com o segmento capitalista organizado da

economia. Os fluxos de insumos que ali “entram” originam-se predominantemente daquele segmento.

A importância da análise desses fluxos não se limita, entretanto, à mensuração absoluta ou relativa da participação da pequena produção *versus* empresas capitalistas, mas, e sobretudo, à identificação, nesse contexto, dos principais tipos de mecanismos que entremeiam as “relações comerciais” entre ambas. Presume-se a existência de distintos graus de inter-relação entre os dois “setores”, de acordo com o tipo de ocupação ou atividade que se considere e segundo o estágio de desenvolvimento e grau de integração dos diferentes tipos de atividades da pequena produção no âmbito da economia como um todo.

Sob o aspecto de origem dos insumos e matérias-primas, a integração da pequena produção ao núcleo capitalista pode, em parte, ser analisada de três ângulos: sua origem setorial, espacial e segundo o tamanho do fornecedor. Neste contexto, a abordagem foi desenvolvida a partir de dados sobre gastos com insumos e matérias-primas, classificados setorialmente segundo informações sobre a razão social do fornecedor, sua localização, tamanho e tipo de atividade.

Os resultados obtidos (tabela 1) apontam para uma forte predominância (90,5%) dos gastos com insumos usados pelo conjunto de microempresas dos três setores estudados junto a fornecedores do setor formal. A ocorrência de proporção tão elevada não deve induzir à conclusão — como se verá adiante — de que o volume de compras é elevado. Dos três setores, a microindústria é o que apresenta maiores vínculos com a própria economia da pequena produção informal. Note-se a esse propósito que cerca de 14% de seus dispêndios com insumos canalizam-se a fornecedores informais. É interessante notar ainda que o ramo de fundição, funilaria e pequena produção de trefilados de ferro e aço — “grande” consumidor de materiais recicláveis de sucata — destina praticamente metade de seus gastos com insumos a fornecedores também informais.

O fato das microunidades industriais apresentarem relativamente maior volume de gastos — comparados aos dos outros setores — em fornecedores informais ou da pequena produção pode ser explicado pela importância que tem neste setor o uso de insumos reciclados.

No pequeno comércio é ainda mais acentuado o grau de interligação a empresas capitalistas, podendo-se notar que cerca de 93% de seus gastos na aquisição de insumos são àquelas destinados. Os ramos de atividade aparentemente mais interligados aos fornecedores informais são os de móveis e artigos de utilidades domésticas, com cerca de 14% do valor de suas compras de insumos restritas a fornecedores informais e combustíveis (lenha e carvão), com cerca de 15%.

Quanto à origem espacial e o tamanho do fornecedor, confirma-se o que era de se esperar. Com efeito, se 90% do total destes localizam-se na RMR, quase 72%, segundo os levantamentos feitos, são empresas de grande porte.² A constatação, por um lado, da quase completa dependência da pequena produção informal à economia formal, e, por outro, do contexto local de sua atuação,

Tabela 1

Região metropolitana de Recife — RMR — Despesas das microunidades de produção com insumos, segundo o tipo de fornecedor — 1980

Setor e ramo de atividade	Despesa segundo o tipo de fornecedor (%) ^a			
	Formal	Informal	Outros ^b	Total
<i>Comércio</i>	93,4	5,2	1,4	100,0
Móveis	81,1	13,8	5,1	100,0
Combustíveis	85,2	14,8	—	100,0
Tecidos e vestuários	94,4	5,6	—	100,0
Prod. alimentícios	97,4	2,6	—	100,0
Diversos	95,3	3,6	1,1	100,0
Mat. de construção	89,1	7,0	3,9	100,0
<i>Indústria</i>	85,6	14,4	—	100,0
Artigos de barro	100,0	—	—	100,0
Fundição	57,7	42,3	—	100,0
Benefic. de madeira	100,0	—	—	100,0
Móveis	99,9	0,1	—	100,0
Vestuário	98,4	1,6	—	100,0
Prod. alimentares	92,3	7,7	—	100,0
Ramo residual	100,0	—	—	100,0
<i>Serviços</i>	99,8	0,2	—	100,0
Higiene pessoal	88,2	11,8	—	100,0
Reparação ap. doméstico	100,0	—	—	100,0
Confec. sob medida	99,9	0,1	—	100,0
Repar. de veículos	100,0	—	—	100,0
Repar. de móveis	100,0	—	—	100,0
Repar. art. borracha	100,0	—	—	100,0
Outros serviços	100,0	—	—	100,0
Total	90,5	8,9	0,6	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia — UFPE, out./dez. 1980.

^a Despesas estimadas com base nas compras da semana anterior ao dia da entrevista.

^b Corresponde aos casos residuais, em que as informações colhidas não davam base à pretendida caracterização do fornecedor.

apenas configura a dimensão dos estreitos limites em que esta se desenvolve, tanto em termos de seu “espaço” econômico, como de seu âmbito geográfico.

3.2 Inter-relações da pequena produção com o setor formal, ao nível da produção e da circulação de mercadorias

As informações acima examinadas, se por um lado revelam a grande dependência da pequena produção quanto ao abastecimento, em relação à economia capitalista organizada, por outro, negam — para o contexto da RMR — a validade das teses sobre a sua “autonomia”.

Entretanto, as relações acima analisadas nada dizem sobre o caráter da integração da pequena produção informal ao setor formal. Sobre este ponto, no entanto, algumas considerações podem ser levantadas mesmo a título preliminar.

Para que houvesse integração ao nível da mesma produção, entre a pequena produção urbana e a eco-

nomia organizada, seria necessário que, simultânea ou alternativamente, duas relações ocorressem. Por um lado, a compra pela microunidade ao setor formal de insumos que exigissem transformação produtiva complementar. Por outra via, a venda de insumos da pequena produção em direção à indústria capitalista.

Ora, não há indícios claros de que qualquer dessas relações ocorra. Ademais, é muito limitada, em termos microeconômicos, a capacidade desses pequenos negócios de adquirirem quantidades de insumos no volume usualmente ofertado pelas empresas industriais do setor formal.³ Estas grandes empresas vendem seus produtos em grandes quantidades, enquanto que as microempresas têm capacidade muito reduzida — financeira e física — para adquirirem tais quantidades, suas compras de insumos são, em geral, restritas aos requisitos diários ou semanais.

No âmbito estritamente ligado à esfera produtiva, pode-se afirmar que determinados elementos restritos ao processo de trabalho e à administração das microunidades produtivas geram obstáculos a uma proximidade maior ou vínculo direto destas com empresas industriais do setor formal.⁴ Anote-se que as microempresas — por uma circunstância que lhes foge ao controle — operam sob técnicas rudimentares, sendo, portanto, sua capacidade de transformar insumos muito limitada. Essa observação aplica-se especificamente a unidades microindus-

triais e à alguns tipos de serviços. No caso do pequeno comércio, o fator impeditivo mais importante — o qual se aplica igualmente à microindústria e à prestação de serviços — é a já referida limitada capacidade financeira microeconômica.

As inter-relações entre a pequena produção urbana e a economia organizada não se dão, portanto, pela esfera produtiva, mas através de relações mercantis.

A incapacidade da microunidade de produção de comprar insumos num volume mínimo que suscite o interesse do grande fornecedor industrial, constitui-se num elemento de aproximação desta ao comércio, em geral, e ao intermediário, em particular. Se, por um lado, a microempresa exerce nesse sentido um papel "funcional" ao promover maior circulação de mercadorias, por outro lado, o fato de ser obrigada a recorrer à intermediação pressiona seus custos, limitando, desse modo, o seu já débil poder competitivo.

Constata-se a natureza desse tipo de integração, por um lado, pelo gênero do negócio dos fornecedores de insumos, e, de outro — como se verá adiante — pelas formas de relações estabelecidas no próprio mercado das atividades de pequena produção informal. Com efeito, se cerca de três quintos dos fornecedores de insumos às microempresas do comércio são de natureza comercial, no caso da microindústria e dos pequenos serviços, essa proporção atinge os 78,5 e 91,7%, respectivamente.⁵

Tabela 2

Região metropolitana de Recife — RMR — Fontes de financiamento da produção corrente das microunidades de produção, segundo o setor e ramo — 1980.

Setor e ramo de atividade	Microempresa segundo fontes de financiamento (%)							Total
	Microempresa	Família	Banco Governo	Banco privado	Cooperativa	Uno	Outros	
<i>Comércio</i>	93,3	4,3	0,8	0,8	—	0,8	—	100,0
Móveis	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
Combustíveis	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
Tecidos e vestuários	80,0	10,0	—	10,0	—	—	—	100,0
Prod. alimentícios	95,7	2,1	—	—	—	2,1	—	100,0
Diversos	90,9	—	—	—	—	—	—	100,0
Mat. de construção	90,9	—	9,1	—	—	—	—	100,0
<i>Indústria</i>	92,2	5,8	—	—	—	1,0	1,0	100,0
Artigos de barro	81,8	9,1	—	—	—	9,1	—	100,0
Fundição	93,3	—	—	—	—	—	6,7	100,0
Benefic. de madeira	87,5	12,5	—	—	—	—	—	100,0
Móveis	95,7	4,4	—	—	—	—	—	100,0
Vestuário	96,3	3,7	—	—	—	—	—	100,0
Prod. alimentares	88,2	11,8	—	—	—	—	—	100,0
Ramo residual	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
<i>Serviços</i>	93,6	5,2	—	1,2	—	—	—	100,0
Higiene pessoal	84,6	15,4	—	—	—	—	—	100,0
Reparação ap. doméstico	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
Confec. sob medida	91,7	8,3	—	—	—	—	—	100,0
Repar. de veículos	92,3	3,9	—	—	3,9	—	—	100,0
Repar. de móveis	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
Repar. art. borracha	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
Outros serviços	100,0	—	—	—	—	—	—	100,0
Total	93,0	5,2	0,3	0,6	—	0,6	0,3	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia — UFPE, out./dez. 1980.

Pode-se por fim afirmar que, embora em termos microeconômicos a pequena produção seja “débil”, esses pequenos negócios cumprem papel relevante na medida em que fazem circular, em termos macroeconômicos, um expressivo volume de mercadorias em uma esfera da atividade econômica não “atendida” diretamente pela produção formal.⁶ Com efeito, ao atender a freguesia local a crédito “em caderneta” e em quantidades fracionárias bem inferiores àquelas prevaletentes nas atividades formais (fábrica, grossistas, supermercados etc.), essas pequenas atividades, em particular aquelas do pequeno comércio, satisfazem a um segmento de demanda urbana que dificilmente lograria ser atendido de outro modo.

3.3 Financiamento da produção corrente

Os inúmeros mecanismos da política econômica governamental que beneficiam as empresas do setor formal, particularmente a grande empresa, dificultam uma comparação destas com suas “pares” da pequena produção informal, onde — como é notório — há inexistência de qualquer tipo de apoio oficial par a par com um esmerado esquema de fiscalização e controle.

Sob tais condições, resta ao microempresário recorrer aos poucos recursos da microempresa ou do domicílio (que são intercambiáveis na maioria dos casos) ou se submeter a formas não convencionais de “captação” de recursos. Exemplos destas são os empréstimos tomados a agiotas,⁷ ou financiamento da produção sob a forma de adiantamento por encomenda feita pelo consumidor. Ou ainda, adiantamento em insumos mediante vinculação da produção.⁸

Os resultados das informações sobre o financiamento (tabela 2) permitem entrever as dificuldades que os microempresários certamente enfrentam na obtenção de recursos de outras fontes que não a própria microempresa. Com efeito, pelo que se pôde detectar na pesquisa realizada, cerca de 93% do financiamento da produção corrente provém de recursos da própria microempresa, proporção da qual se aproximam os resultados para os três setores. Em contraste, é insignificante o número de microempresas captadoras de recursos oriundos de fontes formais, tais como bancos públicos ou privados ou instituições de incentivo à pequena produção, como a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO).

3.4 Acesso a equipamentos

De um modo geral, pode-se afirmar que o acesso a capital fixo pelo microempresário encontra menos obstáculos do que os apontados no que tange aos requisitos de insumos. Isso se deve, no caso dos insumos, ao fato de se constituírem em necessidades correntes e, portanto, requererem um permanente fluxo de recursos financeiros.

Esse não é o caso, quando se trata de acesso e uso do capital fixo. Além dos equipamentos formarem um

conjunto de elementos que pode ser — pela sua própria natureza — usado por longo período de tempo, outros aspectos contribuiriam para relativamente facilitar ao microempresário a instalação ou “expansão” da microunidade produtiva.

Em primeiro lugar, anote-se que — por uma circunstância inerente ao próprio processo de avanço tecnológico⁹ — certos ramos da produção, por serem ainda caracterizados por processos de trabalho atomizados e inarticulados, não “interessam” diretamente ao grande capital, sendo sua exploração desenvolvida, em parte, de modo subordinado, seja por pequenas empresas satélites de grandes empresas, seja pelas microempresas do setor informal. Há exemplos disso em confecções e no subsector têxtil de fabricação de redes.¹⁰

Em segundo lugar, os requisitos de capital fixo por unidade produzida — num contraste incomparável com as grandes empresas do setor formal — são ínfimos. Isso se deve ao reduzidíssimo nível tecnológico e ao fato de se ter um grande número de pessoas — na pequena produção informal — que se auto-emprega.

Em terceiro lugar, por existir um sistema privado de crédito ao consumidor que possibilita ao microempresário adquirir equipamentos como consumidor e por prazos que lhe são toleráveis.¹¹

Por último, pelo fato de existir um expressivo comércio informal de equipamentos de segunda mão. Além do mais, constatou-se que um expressivo número de equipamentos é de fabricação pessoal, fato que denota, de um lado, o caráter adaptativo desses pequenos negócios e, de outro, a inventividade das pessoas que forjam na pequena produção informal seu principal meio de vida.

As informações sobre equipamentos e ferramentas das microunidades de produção fornecem indícios da ocorrência de uma ampla variedade dos diversos tipos existentes. Com efeito, o espectro de tipos estende-se desde alguns gêneros de pequenos instrumentos eletroeletrônicos e ferramentas, usados em oficinas mecânicas; refrigeradores, usados em unidades domiciliares do pequeno comércio; tornos de madeira usados em marcenarias; fornalhas — feitas de alvenaria — nas fundições, a prateleiras e balcões usados no pequeno comércio.

No levantamento feito, constatou-se a existência nas microunidades produtivas de cerca de 1.250 unidades de equipamentos; pouco mais de dois quintos do total (42,4%), na microindústria; mais de um terço (34,4%) nos serviços e pouco menos de um quarto no comércio. Nota-se, desse modo — como era presumível — um maior uso de equipamentos nas atividades que de uma forma ou outra envolvem a transformação de insumos.

Embora não se tenha colhido informações — a exemplo do que foi feito para os insumos — sobre a origem setorial dos equipamentos, pode-se notar — em particular, nos casos dos setores de indústria e serviços — que estes originam-se, sobretudo, de grandes empresas do setor formal (tabela 3). A participação da pequena produção informal, nesse particular, pode ser examinada sob

dois aspectos: um, revelador da criatividade dos microempresários; o outro, visto sob o prisma da natureza adaptativa do microempresário que, por obstáculos de toda sorte, é impedido de adquirir equipamentos novos, vê-se sem outra alternativa a não ser adquiri-los — de segunda mão — a outros microempresários. Ao segundo aspecto associa-se um provável ativo mercado informal de máquinas e equipamentos usados. Essas questões são examinadas nos parágrafos seguintes.

Se se aceita que determinado equipamento usado por um período máximo de cinco anos é relativamente novo, tem-se que nas microunidades dos três setores a média de idade desses equipamentos é baixa. Com efeito, cerca de três quintos do total insere-se, para os três setores, neste intervalo (tabela 4). É interessante notar as implicações, sobre o processo de trabalho, do uso de equipamentos mais novos. Em primeiro lugar, se se admite que os equipamentos comprados a outras microempresas são mais velhos — hipótese plausível — é provável que os equipamentos de menos de cinco anos originem-se de grandes empresas. Cruzando-se as informações da idade dos equipamentos e sua origem (tabelas 3 e 4), nota-se — sobretudo, nos casos de microindústria e serviços — uma quase coincidência entre as proporções de equipamentos novos com as de aquisições a grandes empresas. Se a hipótese aqui implícita — que os equipamentos mais no-

Tabela 3

Região metropolitana de Recife — RMR — Distribuição das máquinas e equipamentos das microunidades segundo a sua origem por setor e ramo — 1980

Setor e ramo de atividade	Equipamento segundo origem				Total	
	Fab. pessoal	MUP	Grande empresa	S/inform.	Total (%)	Abs.
	(%)	(%)	(%)	(%)		
<i>Comércio</i>	25,6	35,1	38,0	1,3	100,0	289
Móveis	4,0	52,0	44,0	—	100,0	24
Combustíveis	—	40,0	60,0	—	100,0	10
Tecidos e vestuários	38,1	14,3	38,1	9,5	100,0	17
Prod. alimentícios	27,5	32,2	40,3	—	100,0	143
Diversos	41,7	31,7	23,3	3,3	100,0	55
Mat. de construção	7,5	50,0	42,5	—	100,0	40
<i>Indústria</i>	12,9	24,6	61,7	0,8	100,0	529
Artigos de barro	26,8	17,1	56,9	—	100,0	40
Fundição	18,0	14,6	67,4	—	100,0	89
Benefic. de madeira	26,1	21,7	52,2	—	100,0	23
Móveis	9,4	25,9	64,7	—	100,0	139
Vestuário	9,1	22,3	66,1	2,5	100,0	125
Prod. alimentares	9,4	34,1	55,3	1,2	100,0	104
Ramo residual	—	88,9	11,1	—	100,0	9
<i>Serviços</i>	6,4	30,9	55,2	7,5	100,0	429
Higiene pessoal	2,4	37,8	57,3	2,4	100,0	82
Reparação ap. doméstico	3,2	19,4	64,5	12,9	100,0	39
Confec. sob medida	7,1	42,9	44,3	5,7	100,0	67
Repar. de veículos	8,1	31,5	46,8	13,5	100,0	106
Repar. de móveis	12,5	29,2	58,3	—	100,0	25
Repar. art. borracha	2,6	26,3	71,1	—	100,0	38
Outros serviços	8,8	17,6	63,2	10,3	100,0	72
Total	13,8	29,4	53,6	3,2	100,0	1.247

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia — UFPE, out./dez. 1980.

vos originam-se do setor formal — tem sustentação, conclui-se que há ocorrência de transferência de tecnologia com maior intensidade do que se poderia imaginar.¹²

A hipótese acima só não teria sustentação se fosse verdade que os microempresários adquirissem os equipamentos sobretudo para revendê-los, o que não parece corresponder à realidade dos fatos.

Convém destacar, ainda, que há uma diferença qualitativa no uso de equipamentos quando se contrapõe o comércio à microindústria e aos serviços. No primeiro, os tipos de equipamentos mais encontrados são refrigeradores, balanças, balcões e prateleiras (estes dois últimos explicam porque é tão elevada ali a proporção de equipamentos de fabricação pessoal (tabela 3). Na microindústria e nos pequenos serviços, o uso de ferramentas e/ou equipamentos envolve o conhecimento de técnicas ou habilidades somente possíveis de serem adquiridas durante certo tempo de treinamento.

3.5 Mercado de bens e serviços

Algumas noções que caracterizariam o modo de inserção das microunidades produtivas no mercado de bens e serviços foram sugeridas no início deste trabalho. Em geral,

Tabela 4

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das máquinas e equipamentos das microunidades de produção, por tempo de utilização, segundo o setor e ramo – 1980

Setor e ramo de atividade	Equipamento segundo o tempo de utilização					Total	
	< 5 anos	5 - 10	10 - 20	20 - 30	30 e mais	(%)	Abs.
<i>Comércio</i>	65,4	17,0	14,9	2,1	0,6	100,0	289
Móveis	79,2	12,5	8,3	—	—	100,0	24
Combustíveis	70,0	—	20,0	—	10,0	100,0	10
Tecidos e vestuários	94,1	5,9	—	—	—	100,0	17
Prod. alimentícios	58,7	18,2	18,2	4,2	0,7	100,0	143
Diversos	60,0	29,1	10,9	—	—	100,0	55
Mat. de construção	75,0	7,5	17,5	—	—	100,0	40
<i>Indústria</i>	61,1	15,5	19,7	3,6	0,2	100,0	529
Artigos de barro	42,5	15,0	32,5	7,5	2,5	100,0	40
Fundição	64,0	14,6	21,4	—	—	100,0	89
Benefic. de madeira	47,8	17,4	21,7	13,0	—	100,0	23
Móveis	58,3	20,1	18,7	2,9	—	100,0	139
Vestuário	77,6	8,0	12,0	2,4	—	100,0	125
Prod. alimentares	49,0	20,2	25,0	5,8	—	100,0	104
Ramo residual	100,0	—	—	—	—	100,0	09
<i>Serviços</i>	58,5	11,7	17,9	2,1	9,8	100,0	429
Higiene pessoal	66,1	8,5	30,5	3,7	1,2	100,0	82
Reparação ap. doméstico	94,8	2,6	2,6	—	—	100,0	39
Confec. sob medida	41,8	9,0	4,5	1,5	43,3	100,0	67
Repar. de veículos	60,4	17,9	15,1	3,8	2,8	100,0	106
Repar. de móveis	28,0	12,0	60,0	—	—	100,0	25
Repar. art. borracha	100,0	—	—	—	—	100,0	38
Outros serviços	43,1	19,4	23,6	1,4	12,5	100,0	72
Total	61,2	14,5	18,0	2,7	3,6	100,0	1.247

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

poder-se-ia dizer que essas microempresas desfrutam de condições mais ou menos favoráveis de acordo com o tipo de bem ou serviço que produzem e comercializam e segundo as circunstâncias privilegiadas ou não de “espaços de mercado” que lhes são temporária ou eventualmente ligados pelas empresas do setor formal.

Como se sabe, as condições de mercado ditam, em grande extensão, os fatores determinantes do crescimento ou da sobrevivência das microunidades ou, ainda, podem definir ou suscitar o próprio reordenamento do processo de trabalho na microempresa ao criar as condições para que esta incorpore “inovações técnicas” ao seu processo de produção. Sendo o mercado de bens e serviços elemento de tal importância, tentou-se obter um conjunto de informações que adequadamente tratado pudesse oferecer alguns pontos de reflexão sobre esse importante aspecto externo à atividade da microunidade produtiva, certamente determinante de sua maior ou menor possibilidade de sobrevivência.

Os dados mais relevantes colhidos e que permitem algumas considerações sobre as condições de mercado das microunidades de produção referem-se à concorrência, aos principais tipos de consumidores, evolução dos preços dos bens e serviços, e, em particular, no caso da microindústria, tipos de consumidores não-diretos, pre-

ços e relações de vinculação de produção ao abastecimento de matérias-primas e insumo ou a adiantamentos em espécie.

No que tange à concorrência, o que se observa no mercado é uma gama variada de situações segundo o ramo de atividade que se considere. Conforme a tabela 5, mais da metade das microunidades pesquisadas indicaram a existência de concorrentes, seja no mesmo bairro de localização do negócio, seja na circunvizinhança. Pode-se notar pela indicação do tamanho do concorrente, que a característica mais saliente do mercado é a concorrência entre “pares”. Agregue-se ainda mais que se, por um lado, estes dados amplamente confirmam o difundido consenso da atuação da microempresa em mercados localizados, por outro realçam a característica mais competitiva do pequeno comércio, que enfrenta maior concorrência de empresas maiores se comparado com a microindústria e serviços. Um bom exemplo de tais concorrentes seriam os minimercados, que têm apresentado uma propensão a se localizarem em bairros de baixa renda.

Também é significativa a presença de concorrentes maiores, indicada por cerca de um terço das microunidades, que testemunharam enfrentar concorrência. Isto adverte para a não-validade da tese de que as microunidades produtivas e as demais formas organizativas de pro-

Tabela 5

Região metropolitana de Recife – RMR – Características do mercado das microunidades produtivas, por setor e ramo de atividade – 1980

Setor e ramo de atividade	Microunidades segundo características dos concorrentes (distrib. percentuais)						
	Total ^a	Local de concorrência		Tamanho do concorrente			
		Mesmo bairro	Bairro vizinho	Similar	Menor	Maior	Não definido ^b
<i>Comércio</i>	69,0	99,0	1,0	46,0	17,0	33,0	4,0
Móveis	75,0	100,0	–	33,0	11,0	33,0	22,0
Combustíveis	40,0	100,0	–	–	100,0	–	–
Tecidos e vestuários	90,0	100,0	–	56,0	33,0	11,0	–
Prod. alimentícios	64,0	100,0	–	57,0	7,0	33,0	3,0
Diversos	73,0	96,0	0,4	46,0	25,0	29,0	–
Mat. de construção	73,0	100,0	–	25,0	–	75,0	–
<i>Indústria</i>	48,0	88,0	12,0	59,0	14,0	27,0	–
Artigos de barro	82,0	78,0	22,0	33,0	22,0	44,0	–
Fundição	33,0	80,0	20,0	60,0	20,0	20,0	–
Benefic. de madeira	50,0	75,0	25,0	75,0	25,0	–	–
Móveis	39,0	89,0	11,0	78,0	11,0	11,0	–
Vestuário	33,0	100,0	–	56,0	11,0	33,0	–
Prod. alimentares	71,0	100,0	–	67,0	8,0	25,0	–
Ramo residual	100,0	–	100,0	–	–	100,0	–
<i>Serviços</i>	54,0	93,0	7,0	57,0	14,0	26,0	2,0
Higiene pessoal	62,0	100,0	–	63,0	25,0	13,0	–
Reparação ap. doméstico	43,0	100,0	–	67,0	–	33,0	–
Confec. sob medida	8,0	100,0	–	100,0	–	–	–
Repar. de veículos	73,0	84,0	16,0	47,0	16,0	37,0	–
Repar. de móveis	75,0	100,0	–	67,0	–	–	33,0
Repar. art. borracha	40,0	100,0	–	–	50,0	50,0	–
Outros serviços	55,0	100,0	–	83,0	–	17,0	–
Total	58,0	94,0	6,0	53,0	16,0	29,0	2,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

^a Inclui apenas as microunidades que indicaram concorrentes e corresponde a 58% do total de microunidades pesquisadas.

^b Corresponde aos casos em que o entrevistado não soube avaliar o porte do concorrente.

dução informal atuariam em um mercado distinto daquele ocupado pelas pequenas, médias e grandes empresas formais.¹³

Ainda como aspecto importante da concorrência a que estão submetidas as microunidades de produção, ressalta aquele referente à capacidade que detêm de estabelecer preços. Quanto a isso, são importantes elementos tais como os diversos tipos de consumidores e o exame dos preços face à taxa média acumulada de inflação, para um período de seis meses do ano de 1980.¹⁴

Convém lembrar, entretanto, a natureza conjuntural do comportamento da variável preço. Como se quer analisar graus de subordinação da microunidade – através de sua capacidade de reajustar preços – se, por exemplo, num determinado período se detecta que uma microunidade não consegue preços acima de certo nível? Isso poderá ser resultado de fatores conjunturais, como poderá também ser decorrência de incapacidade dessa microempresa de mexer com maior liberdade nos preços face a relações de subordinação ou forte concorrência. O problema então é avaliar até onde atua um fator de tal ou qual natureza. Para isto, a informação do

tipo de comprador (se um anônimo consumidor final, um intermediário ou uma empresa) é de fundamental importância como elemento explicativo adicional.

Essas dificuldades foram em certo grau atenuadas, por duas razões. Primeiro, no período de realização das entrevistas (outubro-dezembro), as expectativas dos microempresários, conforme constatado para a grande maioria dos casos, eram otimistas, de vez que é sempre nos fins de ano que eles esperam contar com melhores condições de mercado e, portanto, melhores preços. Esperar-se-ia, assim, que – consideradas aquelas expectativas – as informações sobre os preços e sua evolução nos últimos meses de referência revelassem cifras ascendentes. Ademais, como se verá, quase todas as microempresas vendem para consumidor final, à exceção de alguns casos na microindústria onde foram detectadas relações mais específicas de subordinação.

Outro ponto merecedor de atenção é a hipótese implícita de que para microunidades de um mesmo ramo os custos unitários advindos de aquisições de matérias-primas e insumos em geral não são significativamente diferentes.

Com os elementos assinalados anteriormente, examina-se o mercado da pequena produção informal segundo os diferentes setores e ramos de atividades não-agrícolas.

a) As pequenas atividades comerciais. Entre outros motivos, a principal causa da ocorrência de um mercado fortemente competitivo das atividades comerciais reside, por um lado, no fato de estas estarem voltadas exclusivamente – como se constatou neste estudo – para o consumidor final, e, por outro, por ser o mercado dessas atividades de feição principalmente local. Outro ponto importante, relacionado com os aspectos acima, refere-se à evolução dos preços dos produtos comercializados por esses pequenos negócios e sua óbvia repercussão sobre a margem de comercialização obtida. Esta última, sem dúvida, é um dos mais importantes traços determinantes da sobrevivência das microunidades do comércio.

Examine-se a evolução dos preços das microunidades do pequeno comércio em contraste com a taxa média semestral de inflação, o que pode indicar indiretamente a maior ou menor margem de comercialização desses negócios e, portanto, sua propensão a se manter no mercado ou desaparecer no processo concorrencial.

Pode-se notar, pela tabela 6, que cerca de 29% das microunidades de comércio (tomando-se os três primeiros intervalos) apresentaram uma variação média nos seus preços aquém da taxa média semestral de inflação no ano de 1980, cifra esta que acerçou-se de 45%. Examinando-se os diversos ramos, nota-se que a proporção de microunidades inseridas nesse intervalo crítico oscila de 17%, no ramo de produtos alimentares, a um máximo de 40%, nos ramos de combustíveis e tecidos e artefatos de tecidos.

De modo geral, pode-se dizer que um número expressivo de microunidades do comércio – relativamente

mais do que indústria e serviços, como se verá – revela uma inegável capacidade de reajustar preços, defendendo-se da inflação, mesmo consideradas as características fortemente competitivas do seu mercado. Isto dá a essas microunidades um poder como grupo, de sobrevivência maior do que à primeira vista se poderia imaginar.

Em particular, no ramo de comércio de produtos alimentares, que representa cerca de dois quintos do total de microunidades comerciais pesquisadas, observa-se esse aspecto de modo mais nítido.¹⁵ Isso se deve ao fato de, neste ramo, as microunidades, além de serem mais antigas, estarem voltadas para um mercado localizado no bairro, o que cria condições para o surgimento de laços de amizade entre o dono do negócio e a freguesia. Esse tipo de relacionamento é mutuamente benéfico porque, se, por um lado, facilita o acesso ao consumo de bens de primeira necessidade à clientela de baixa renda, pelo fracionamento das vendas e pelo expediente de crédito “em caderneta”, por outro, assegura à microempresa comercial um mercado certo, onde, pela prática do fracionamento, o microempresário pode auferir ganhos inimagináveis em outras circunstâncias. Foi possível constatar que cerca de 68% das microunidades pesquisadas desse ramo derivam, metade ou mais, de seu “apurado” total de vendas fracionárias, e um terço de venda à vista e a crédito “em caderneta”. A metade delas, contudo, só vendem à vista.

b) As pequenas atividades de transformação. Se no pequeno comércio o principal e exclusivo tipo de comprador é o consumidor final (direto), na microindústria há, por assim dizer, uma divisão de mercados segundo os diferentes usos dos produtos dali oriundos. Há, sem dúvida, uma predominância de consumidores finais (diretos), mas não deixa de ser importante, para alguns ramos, os

Tabela 6

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das microunidades do comércio segundo a variação média dos preços dos produtos nos últimos seis meses de referência – 1980

Classes de variação dos preços (%)	Ramos de atividade						Total
	Percentual de microempresas						
	Móveis	Combustíveis	Tecidos e vestuários	Produtos alimentícios	Diversão	Material de construção	
Varição nula	8,3	—	—	8,5	6,1	9,1	6,8
1,0 † 20,0	8,3	20,0	10,0	2,1	3,0	9,1	5,1
20,0 † 40,0	8,3	20,0	30,0	6,4	30,3	18,2	16,9
40,0 † 60,0	8,3	20,0	20,0	19,1	6,1	18,2	14,4
60,0 † 80,0	50,0	20,0	—	19,1	9,1	36,4	19,5
80,0 † 100,0	8,3	—	—	12,8	9,1	—	8,5
100,0 † 120,0	—	—	10,0	10,6	12,1	—	8,5
120,0 † 140,0	—	—	10,0	4,3	6,1	9,1	5,1
140,0 † 160,0	—	—	10,0	4,3	9,1	—	5,1
160,0 † 180,0	—	—	10,0	2,1	3,0	—	2,5
180,0 † 200,0	—	—	—	2,1	—	—	0,8
200,0 † 220,0	—	20,0	—	6,4	—	—	3,4
220,0 † +	8,3	—	—	2,1	6,1	—	3,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

mercados intermediários de lojas comerciais, atravessadores, pequenas e grandes empresas industriais do setor formal e até mesmo instituições públicas.

Para se ter uma idéia das principais áreas de mercados das microunidades industriais, fez-se um agrupamento segundo as categorias ou tipo mais importante de consumidor. Nos casos aqui examinados, o consumidor pode ser um intermediário (empresa ou indivíduo), que comercializa a produção e pode daí extrair um excedente, ou uma empresa, pública ou privada, que usa o produto da microunidade, sem que aí haja necessariamente extração de excedente, via relação de troca.

Foi possível agrupar as 102 microunidades industriais,¹⁶ segundo suas principais áreas de mercado, em quatro conjuntos (tabela 7): Grupo A – 26 microunidades que vendem de 70% a 100% de sua produção para um único tipo de consumidor não-direto; grupo B – 17 que vendem de 50% a menos de 100% de sua produção

para consumidor final (direto) e de 1 até 50% para consumidor não-direto; grupo C – 4 microunidades que vendem exclusivamente para consumidor não-direto e, por último, 55 – incluídas no grupo D – que vendem toda a sua produção exclusivamente para consumidor final (direto). Observa-se, desse modo, que as microunidades industriais ocupam provavelmente um mercado de consumidores finais – cerca de 70% do total, somando-se as microunidades do grupo B às do grupo D, restando menos de um terço que atenderia primordialmente mercados de consumidores não-diretos. Ressalte-se que, mesmo neste último subconjunto, microunidades dos grupos A e C, a maior parte (ver tabela 8) vende sua produção a empresas comerciais ou atravessadoras, o que indica a pouca articulação “para frente” com empresas industriais do setor formal. Isso faz lembrar mais uma vez, analogamente ao que se verificou sob o prisma do abastecimento, que – pela ótica das vendas – as microunidades de produção informal articulam-se com o

Tabela 7

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das microunidades segundo o principal tipo de consumidor – 1980

Agrupamento segundo a principal área de mercado	Comércio						Empresa industrial						Empresa pública	Consumidor final	Consumidor não-direto	Total				
	Armazém		Loja		Individual		Grande		Pequena		Mup									
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)								
Grupo A	2	7,7	12	46,1	8	30,8	3	11,5					1	3,8			26	25,5		
Grupo B														17	100,0			17	16,7	
Grupo C																4	100,0	4	3,9	
Grupo D														55	100,0			55	53,9	
Total	2	1,9	12	11,9	8	7,9	3	2,9					1	0,9	72	70,6	4	3,9	102	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE – out./dez. 1980.

Tabela 8

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das microunidades de indústria (“grupo A”) segundo o principal tipo de consumidor não-direto^a – 1980

Tipos de consumidor	Ramo de atividade						
	Percentual de microempresas						
	Artigos de barro	Fundição	Artigos de madeira	Móveis	Vestuário	Produtos alimentares	Total
Comércio							
Armazém				20,0	–	100,0	7,7
Loja	100,0			40,0	77,8		46,2
Intermediário (pessoa)			100,0	40,0	22,2		30,8
Indústria							
Grande empresa		75,0					11,5
Pequena empresa							
Microempresa							
Instituição pública		25,0					3,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	(3)	(4)	(4)	(5)	(9)	(1)	(26)

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

^aInclui apenas as microempresas cujas vendas para um único tipo de consumidor é igual ou superior a 70% do total de suas vendas.

Obs.: os valores entre parênteses representam número absoluto de microunidades.

setor formal sobretudo através da circulação de mercadorias.

Para que se tenha um quadro mais detalhado da natureza dessa relação, faz-se a seguir um detalhamento por grupo, ramo a ramo e segundo os tipos de produtos e a participação numérica das microunidades nos diferentes grupos.

Examinando-se, em primeiro lugar, as microunidades do grupo A (tabela 8), nota-se que 12 delas, representando 46,2% do total do grupo, vendem a maior parte de sua produção para lojas comerciais; três do ramo de pequena produção de artigos de barro cozido e peças de cimento, que produzem vasos de cimento, jarros e cinzeiros; duas do ramo de pequena produção de móveis de madeira, vime, junco e similares, que produzem portas, grades, janelões, guarda-roupas, beliches e camas; e sete do ramo de pequena produção de vestuário e calçados — ramos mais integrados a lojas comerciais do setor formal — que produzem desde vestuário infantil a roupas para ambos os sexos, bolsas, carteiras e chaveiros em couro e calçados, para ambos os sexos.

O segundo principal mercado dessas microunidades é o “atravessador”. Nota-se que oito microunidades, que representam pouco menos de um terço do total do grupo, logram comercializar a maior parte de sua produção por meio de intermediários individuais. Assim é que quatro microunidades do ramo de pequena produção de beneficiamento de artigos diversos de madeira destinam quase toda a sua produção a esse tipo de comprador. Trata-se da produção de toalhas de papel, mesas de centro, tamancos, cestos, peneiras e balaios de vime. Duas outras, do ramo de mobiliário, produzem sandálias e sapatos, vendidos a intermediários.

O único ramo “integrado” a empresas industriais do setor formal é o de fundição e funilaria, onde se nota que três microunidades (11,5% do grupo) destinam a maior parte de sua produção para aquela categoria de empresa do setor formal. São os casos de duas serralherias (uma que produz portões e grades de ferro e boxe para banheiro; a outra, catracas, usadas em máquinas industriais) e uma fundição, que produz tampões de sarjeta, vendidos a empresas de construção civil; discos de moagem, vendidos a empresas industriais de torrefação e moagem e carretas e outras pequenas peças, vendidas a empresas do ramo industrial têxtil. Esta última microunidade e outra fundição vendem também para empresas públicas. A primeira vende tampões de sarjeta, a segunda, matrizes de peças para máquinas.

Observe-se, também, o aspecto da capacidade de reajustar preços por parte dessas microunidades do grupo A. Pelo que se depreende da tabela 9, mais de 40% das microunidades não lograram reajustar seus preços no mesmo ritmo alcançado pela inflação média semestral de 1980 (variação nula ou menos de 40% contra 45% de inflação).

Verificou-se também que o ramo de vestuário e calçados é aquele que apresenta indícios mais evidentes de subordinação. Todas as microunidades do ramo, enquadradas no grupo A, reajustam seus preços em incrementos aquém dos da taxa de inflação. Enquanto isso, no ramo de fundição e funilaria notou-se uma situação oposta. Os demais apresentam, por assim dizer, uma situação intermediária, coexistindo nestas microunidades completa ou parcialmente subordinadas a seus compradores.

Destaca-se da análise sobre o grupo A, o caso das microunidades de fundição, que não só revelam maior

Tabela 9

Região metropolitana de Recife — RMR — Distribuição das microunidades industriais (“grupo A”) por tipo de consumidor não-direto, segundo a variação dos preços dos produtos nos últimos seis meses de referência^a — 1980

Variação nos preços no período de referência	Comércio						Empresa industrial						Empresa pública		Total	
	Armazém		Loja		Individual		Grande		Pequena		MUP		Abs. (%)		Abs. (%)	
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)
Variação nula					2	25,0									2	7,7
1,0 — 20,0			2	16,7	1	12,5									3	11,6
20,0 — 40,0	1	50,0	4	33,3								1	100,0	6	23,1	
40,0 — 60,0	1	50,0	3	25,0	2	25,0								6	23,1	
60,0 — 80,0			2	16,7	2	25,0	1	33,3						5	19,2	
80,0 — 100,0			1	8,3			1	33,3						3	7,7	
100,0 — 120,0																
120,0 — 140,0																
140,0 — 160,0							1	33,3								3,8
160,0 — 180,0																
180,0 — 200,0																
200,0 — 220,0																
220,0 e mais																
Sem informação						12,5										3,8
Total	2	100,0	12	100,0	8	100,0	3	100,0				1	100,0	26	100,0	

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia — UFPE, out./dez. 1980.

^aInclui apenas as microempresas cujas vendas para um único tipo de consumidor é igual ou superior a 70% do valor total de suas vendas.

Tabela 10

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das microunidades industriais que vendem exclusivamente para consumidor final (“grupo D”), segundo a variação média dos preços dos produtos nos últimos seis meses de referência – 1980

Classes de variação dos preços (%)	Ramo de atividade						
	Percentual de microempresas						
	Artigos de barro	Fundição	Benefic. de madeira	Móveis	Vestuário	Produtos alimentares	Total
Varição nula						15,3	3,4
1,0 T 20,0		11,1				7,7	3,4
20,0 T 40,0		33,3	33,3	33,3	30,8	23,0	27,6
40,0 T 60,0	20,0	11,1	33,3	26,7	46,1	15,4	25,9
60,0 T 80,0	40,0	22,2	33,3	6,7	7,7	7,7	13,8
80,0 T 100,0				6,7			1,7
100,0 T 120,0	20,0	11,1		20,0	7,7	16,7	13,8
120,0 T 140,0		11,1					1,7
140,0 T 160,0	20,0					7,7	3,4
160,0 T 180,0						7,7	1,7
180,0 T 200,0				6,7			1,7
200,0 T 220,0							
220,0 T +					7,7		1,7
Total	100,0 (5)	100,0 (7)	100,0 (3)	100,0 (14)	100,0 (13)	100,0 (13)	100,0 (55)

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

integração a empresas formais de caráter industrial como possuem mercado certo e detêm capacidade de reajustar preços acima do nível de inflação.

Quanto às quatro microunidades que vendem exclusivamente a consumidor não-direto (grupo C), uma é do ramo de pequena produção de artigos de barro e peças de cimento e vende a maior parte de sua produção de jarros e cinzeiros a lojas e intermediários individuais. Outra é do ramo de pequena produção e beneficiamento de artigos diversos de madeira, que produz e vende rodos a armazéns e lojas. Os dois outros casos são os da pequena fábrica de frascos plásticos que vende sua produção a grandes e pequenas empresas, e o caso de uma retrocedeira, que produz pavios e cordões e vende sua produção a grandes e pequenas empresas. Neste grupo, duas microunidades – pelo que se pôde depreender do exame da evolução dos preços – estariam comprometendo suas margens de lucros. São as microunidades dos ramos de beneficiamento de madeira, que reajustam seus preços em apenas 33%, e a que produz garrafas plásticas, com reajuste de 27% nos períodos considerados.

As microunidades dos dois outros grupos, grupo B e grupo D, têm no consumidor final seu principal ou exclusivo comprador. No que concerne aos reajustes de preços, e, portanto, às margens de lucros potenciais que essas microunidades obtêm, observa-se um quadro mais favorável em termos de uma comparação com as microunidades dos grupos examinados anteriormente. Com efeito, no grupo B apenas duas microunidades reajustaram seus preços num patamar menor que a inflação semestral de 1980.

As microunidades do grupo D, por serem aquelas que dependem exclusivamente de consumidores finais,

envolvem-se em mercado fortemente competitivo, analogamente ao que ocorre no caso das microunidades do pequeno comércio. Como se pode notar, por um exame da tabela 10, cerca de um terço das microunidades do grupo D fizeram reajustes de preços abaixo da taxa de inflação para o período de referência da pesquisa. De modo geral, portanto, a maioria parece assegurar suas margens de lucros mediante reajustes mais elevados que a evolução dos preços em geral, notando-se em apenas dois ramos – fundições e funilaria e pequena produção de produtos alimentares – a existência de uma maior proporção de microunidades na faixa crítica.

Além do exame dos dados dos tipos de consumidores e evolução dos preços dos bens produzidos pelas microunidades industriais, foram colhidas informações sobre a vinculação parcial ou total de sua produção a encomendas feitas por diferentes tipos de consumidores mediante adiantamento em insumos, dinheiro ou aluguel ou cessão de equipamentos. Essa informação é relevante porque, por um lado denota uma das formas de que dispõe a microunidade de comercializar sua produção e, por outro, permite constatar que, de algum modo, brechas eventuais de mercados são por elas preenchidas. É interessante notar ainda que a venda sob encomenda enseja a exigência de adiantamento que, no caso, constituiu-se em um virtual esquema de financiamento da produção corrente.

Das microunidades que produzem sob encomenda – cerca de 70% do total pesquisado no setor (tabela 11) – 48% aceitam encomendas mediante adiantamentos em insumos e/ou dinheiro, sendo a modalidade de adiantamento em espécie a mais difundida.

Alguns pontos merecem atenção nesse contexto. Em primeiro lugar, como a proporção de microunidades que recebem adiantamento em insumo (6,9%) é baixa, não se pode afirmar que haja elementos que confirmem a existência de subordinação sob esse mecanismo de financiamento da produção. Essa constatação para a pequena produção urbana opõe-se à difundida tese da existência de tal fenômeno na esfera da pequena produção agrícola.

Em segundo lugar, anote-se que a elevada proporção de microunidades que recebem adiantamento em dinheiro (40,2%) revela que existe, de fato, alguma reserva de mercado para microunidades de determinados ramos – os casos de fundição e funilaria e pequena produção de móveis de madeira são bons exemplos. Por outro lado, constata-se também que a prática de vendas sob adiantamento em espécie constitui-se, de fato, no principal esquema de financiamento de que dispõem os microempresários. Estes, ao afirmarem que administram seus negócios com recursos próprios – como já mencionado

– na verdade, estão-se referindo a esses adiantamentos.

Em terceiro lugar, note-se que apenas pouco mais de um quinto de microunidades recebem encomendas sem que haja nenhuma forma de adiantamento.

Por último, cabe assinalar que não foram constatados tipos de vinculação tais como empréstimos ou aluguel e/ou cessão de máquinas e equipamentos.

c) Serviços. A exemplo das microunidades comerciais, as do setor de serviços estão voltadas para o consumidor final. A evolução dos preços no período de referência deixa entrever que cerca de um terço das microunidades (tabela 12) não lograram reajustar seus preços a um ritmo compatível com o da inflação no mesmo período.

Os dados aqui examinados, por outro lado, sugerem que as microunidades do setor que apresentam maior poder de barganha no mercado são aquelas de ramos de atividade, onde a presença de trabalho mais qualificado é marcante. Tais são os casos dos ramos de reparação e

Tabela 11

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das microunidades industriais destacando aquelas que vendem sob encomenda mediante vínculo ou não ao consumidor – 1980

Formas de vinculação ao consumidor	Ramo de atividade												Total			
	Artigos de barro		Fundição		Benefic. madeira		Móveis		Vestuário		Produtos alimentares				Ramo residual	
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)
Adiantamento de insumos			2	13,3			1	4,3	4	14,8					7	6,9
Adiantamento dinheiro	7	63,6	9	60,0	1	12,5	18	78,3	5	18,6	1	5,9			41	40,2
Adiantamento ins./dinheiro			1	6,7											1	0,9
Sem adiantamento	2	18,2	2	13,3	4	50,0	1	4,3	11	40,7	1	5,9	1	100,0	22	21,6
Sem vinculação	2	18,2	1	6,7	3	37,5	3	13,1	7	25,4	15	88,2			31	30,4
Total	11	100,0	15	100,0	8	100,0	23	100,0	27	100,0	17	100,0	1	100,0	102	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

Tabela 12

Região metropolitana de Recife – RMR – Distribuição das microunidades de serviços, segundo a variação média dos preços dos produtos nos últimos seis meses de referência – 1980

Classes de variação dos preços (%)	Ramo de atividade							Total	
	Percentual de microempresas								
	Higiene pessoal	Repar. ap. doméstico	Confecções	Repar. de veículos	Repar. de móveis	Repar. art. de borracha	Outros serviços		
Varição nula	30,8		8,3	11,5	25,0	20,0			12,8
1,0 † 20,0								9,1	1,3
20,0 † 40,0	38,5	14,3	16,7	15,4	25,0	20,0		9,1	19,3
40,0 † 60,0	7,7	28,6	33,3	11,5				18,2	15,4
80,0 † 100,0	23,1	14,3	16,7	7,7		40,0		27,3	16,7
100,0 † 120,0		28,6							2,6
120,0 † 140,0		14,3		3,8				9,1	3,8
140,0 † 160,0				3,8					1,3
160,0 † 180,0				3,8				18,2	3,8
180,0 † 200,0									
200,0 † 220,0					25,0				1,3
220,0 † +				19,2		20,0		9,1	9,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Departamento de Economia – UFPE, out./dez. 1980.

conservação de máquinas e aparelhos eletrodomésticos, reparação e manutenção de veículos e outros serviços e reparação de artigos diversos, com 86, 73 e 82% das microunidades do respectivo ramo reajustando preços em incrementos bem acima da taxa de inflação considerada.

Se os resultados aqui obtidos mostram que para os ramos assinalados apresentam-se condições de mercado mais favoráveis, não é surpreendente ressaltar que — sob o enfoque da demanda de tais tipos de serviços — notou-se em recente pesquisa haver clara preferência dos consumidores domiciliares pela prestação de tais serviços por microunidades informais.¹⁷

4. À GUIZA DE CONCLUSÃO

A fim de se realçar os traços mais característicos dos três setores anteriormente examinados, faz-se a seguir uma síntese das principais conclusões que emergiram da análise feita.

No que se refere ao abastecimento, notou-se que as microunidades articulam formas as mais diversas nas suas “estratégias” de compras de matérias-primas e insumos, sendo evidente que o preenchimento dessa exigência dá-se sobretudo pela via da circulação de mercadorias. Pode-se afirmar que, de um modo geral, não há subordinação pela via do abastecimento e que esta somente existiria sob uma modalidade econômica específica manifesta na incapacidade financeira das microunidades de fazerem estoques e, desse modo, terem que recorrentemente comprar novas quantidades de matérias-primas a preços sempre mais elevados.

Esta evidência, se, por um lado, traz à lembrança considerações acerca da instalação de centrais de abastecimento que poderiam supostamente garantir fluxos regulares de matérias-primas às microunidades a preços mais baixos, por outro, não dispensa a tentativa de uma melhor compreensão dos reflexos sobre a microprodução decorrentes de tal medida. Caberia, a esse respeito, indagar das motivações que levariam a propostas dessa natureza.

Em primeiro lugar, é irrefutável que não se pode garantir que a concretização de medidas desse gênero possa assegurar ao microempresário um mercado de insumos regular e a preços compatíveis com sua situação. Em segundo lugar, deve-se atentar para o fato de que as motivações que justificariam tal empreendimento podem corresponder a um interesse mais imediato das grandes empresas do setor formal que teriam, por este intermédio, importante mercado adicional para suas vendas. Como já assinalado, microunidades isoladas adquirem insumos e matérias-primas numa quantidade mínima muito aquém daquela que suscitaria o interesse de grandes empresas fornecedoras. Entretanto, a existência de uma central que fornecesse insumos para um grande número de microunidades certamente criaria aquelas condições de requisitos mínimos compatíveis com as exigências das

grandes fornecedoras. Em suma, não é propriamente para as microempresas que interessa às grandes empresas fornecer insumos, mas é o mercado que a central isoladamente criaria.

Se há indícios claros de pouca ou nenhuma subordinação no mercado de insumos e matérias-primas necessárias ao funcionamento da microempresa, o mesmo não se pode afirmar com relação ao mercado de bens e serviços da microempresa. Nesse contexto, alguns aspectos podem ser destacados.

Constatou-se, neste estudo, que as microunidades que estão voltadas de modo exclusivo para mercados de consumidores finais — embora enfrentem um processo concorrencial acentuado — desfrutam de relativa capacidade de reajustar os preços de seus produtos, acima dos níveis de inflação. Tais são os casos, de modo geral, das microunidades dos setores de comércio (destacando-se ali o ramo de comércio de produtos alimentares) e de serviços.

Na microindústria, como se viu, cerca de 30% das microunidades destinam sua produção para consumidores não tipicamente finais. São os casos de compras feitas às microunidades por lojas comerciais, “atravessadores” individuais e empresas industriais do setor formal ou, ainda, empresas públicas. Embora a maioria das microunidades industriais esteja voltada para mercados de consumidores finais, o que lhes pode assegurar certa margem de manobra — a exemplo das microunidades de comércio e serviços — a inserção em mercados intermediários de uma parte não desprezível destas microunidades enseja condições para que estas operem de modo subordinado.

São nestes casos onde se observa, de modo evidente, as formas institucionais e econômicas de subordinação atuando solidariamente. O segundo tipo se manifesta sob a forma de relações de mercado desiguais, em que a empresa do setor formal que adquire os produtos da microunidade determina, com o poder manopsônico que detém, os preços. As formas institucionais manifestam-se pela impossibilidade das microempresas em atenderem exigências legais ou organizativas requeridas para o estabelecimento de relações comerciais regulares e mais adequadas com as grandes empresas do setor formal.

* Esta comunicação foi extraída de parte de uma ampla pesquisa sobre microunidades de produção na região metropolitana do Recife realizada em 1980-81, por equipe do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pernambuco, em convênio com a Fundação de Desenvolvimento da Região Metropolitana de Recife (Fidem), Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) e o Centro Nacional de Recursos Humanos (CNRE-Ipea). Os principais resultados da pesquisa estão no documento CME/Pimes-Fidem) Região metropolitana de Recife. *Pesquisa sobre microunidades de produção na RMR*. Recife, 1981 (versão preliminar).

¹ Recomendamos algumas resenhas e discussões da literatura sobre o assunto: Araújo, T. P.; Souza, A. V. & Xavier, J. D. *A pequena produção urbana*, uma proposta conceitual. Trabalho apresentado ao IX Encontro Nacional de Economia da Anpec, Olinda, Pe. 1981; Cunha, P. V. A organização dos mercados de trabalho: três conceitos alternativos. *Revista de Administração de Empresas*, 19(1): 20-46, jan./mar. 1979; Mazumdar, D. The urban informal sector. *World Bank Reprint Series*, Great Britain, 4(43), Aug. 1976; Souza, P. R. Salário e mão-de-obra excedente. *Estudos Cebrap 25*, São Paulo, s.d.; Schmitz, H. *Manufacturing in the Backyard*, London, Frances Pinter (Publishers), 1982; Tokman, V. Las relaciones entre los sectores formal e informal: una exploración sobre su naturaleza. *Revista de la Cepal*, p. 103-41, primer semestre 1978.

² CME/Pimes-Fidem. op. cit. p. 88-94.

³ Apenas para se ter uma idéia, é interessante notar que a média dos gastos semanais desses pequenos negócios representa apenas um quinto da média dos gastos semanais com matérias-primas, materiais e componentes – a preços de 1980 – das empresas de até cinco pessoas ocupadas e valor da produção inferior a 640 vezes o maior salário em 1975 da indústria de transformação do estado de Pernambuco, segundo estimativa a partir dos dados censitários daquele ano.

⁴ Como exemplos de vínculos mais fortes entre a microunidade produtiva e uma empresa do setor formal, podem ser destacados dois casos detectados nas entrevistas feitas. Um, o de uma fundição que fornece tampão de sarjeta para empresas construtoras que fazem obras urbanas de rua; o fato de ser um produto final de poucos requisitos técnicos ajuda a reforçar o que se vem afirmando acima. Outro caso é o de uma fabriqueta de móveis de vime que – fazendo parte de uma rede de 40 microunidades similares – fornece o móvel a uma empresa que, após envernizá-lo, faz a comercialização. Ambos os casos não dão, portanto, qualquer suporte para se supor fortes inter-relações na esfera produtiva propriamente dita.

⁵ CME/Pimes-Fidem. op. cit. p. 100.

⁶ Alguns autores exageram os limites desse papel ao argumentar que esta funcionalidade favorece o processo de acumulação e expansão do capital. Certamente, não cabe dúvidas que as microunidades informais operam sob condições de completa dependência ao grande capital. O bom-senso aconselha, no entanto, que não se deve atribuir importância àquele outro aspecto.

⁷ Embora não se tenha detectado a ocorrência de agiotagem no trabalho sobre a RMR, sua presença foi constatada em estudo sobre Salvador, numa proporção insignificante de microunidade do comércio, serviços e transportes. Cavalcanti, C. & Duarte, R. *O setor informal de Salvador*; dimensão, natureza, significação. Recife, Sudene/Fundaj, Brasília, M. T. 1980. Uma presença significativa de microempresários que recorrem a agiotas para financiar a atividade de suas microempresas foi revelada em pesquisa feita pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO): 5,5% do total pesquisado. A participação de microunidades que obtinham créditos junto aos bancos (66,4% do total) faz crer, não obstante, que o universo ali captado diverge em muitos aspectos daquele constituído das microunidades aqui examinadas e no estudo sobre Salvador. Ver UNO. *Características da microempresa e do microempresário da região metropolitana do Recife*. ago. 1979.

⁸ CME/Pimes-Fidem. op. cit. p. 134.

⁹ Ou ainda devido à menor ou maior integração dos países subdesenvolvidos ao processo de expansão de inovações técnicas, em particular, no mundo capitalista.

¹⁰ Em recente pesquisa sobre a indústria de confecções do Nordeste, observou-se que parte da produção vendida por essa indústria é produzida por terceiros: pequenas alfaiatarias, costureiras domiciliares, que trabalham geralmente acoplados às empresas industriais ou comerciais do setor. Ver BNB. *A indústria de confecções do Nordeste*. Fortaleza, 1978. p. 18-21; ver também Schmitz, H. *Factory and domestic employment in Bra-*

zil; a study of the hammock, industry and its implications for employment theory and policy. Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex, Nov. 1979; e Schmitz, H. & Camargo, L. *Indústria doméstica*; as malharias de Petrópolis. Brasília, Ipea/CNRH, jul. 1979 (versão preliminar).

¹¹ Um exemplo constatado foi o de um microempresário de artesanato industrial em couro que adquiriu de uma grande loja nacional prensas hidráulicas, sob essa modalidade de crédito. Isso, agora os casos mais óbvios de aquisição de eletrodomésticos, em particular por microunidades do comércio e serviços.

¹² Tokman, Victor. *Tecnología para el sector informal urbano*. OIT/Prealc, Documento Ocasional/19, ene. 1978. xerogr.

¹³ Bose, A. N. *The informal sector in the Calcutta metropolitan economy*. ILO, World Employment Research, Working Paper 5, Geneva, 1974. p. 1.1.

¹⁴ As entrevistas foram realizadas no período outubro-dezembro de 1980, sendo incluídas indagações a respeito de variação de preços dos produtos vendidos pela microunidade, nos últimos seis meses de referência (até a data da entrevista). Sendo pouco prático separar blocos de microempresas segundo mês de entrevista, para comparar com a inflação de um *correspondente* período de seis meses, optou-se por unificar a comparação entre a variação de preços praticados pelas microempresas de cada ramo nos seis meses de referência e a variação média do Índice Geral de Preços (Fundação Getúlio Vargas, coluna dois) num período semestral: 45%, a partir da taxa anual de 110%.

¹⁵ A natureza competitiva desses pequenos negócios é confirmada em interessante trabalho de Tokman ao observar que o poder de concorrência dos pequenos estabelecimentos de comércio e produtos alimentares face aos supermercados se deve a imperfeições nos mercados de produtos, de fatores e no mercado de trabalho. Tokman, V. *Las relaciones entre los sectores formal e informal*... op. cit.

¹⁶ Além destas, foram entrevistadas 118 e 78 microunidades de comércio e serviços, respectivamente. Ver CME/Pimes-Fidem, op. cit.

¹⁷ Cavalcanti, C. *Viabilidade do setor informal*; a demanda de pequenos serviços no Grande Recife. Minter-Sudene-DRE-DM; UNPS, 1978. (Série Estudos e Pesquisas.)

ERRATA

No artigo Desenvolvimento sócio-econômico brasileiro: questões para a década de 80, de Peter T. Knight, publicado na *RAE*, v. 22, n. 3, na p. 11, em vez de “cerca de 3,8 bilhões de bebês”, leia-se “cerca de 3,8 milhões de bebês”.