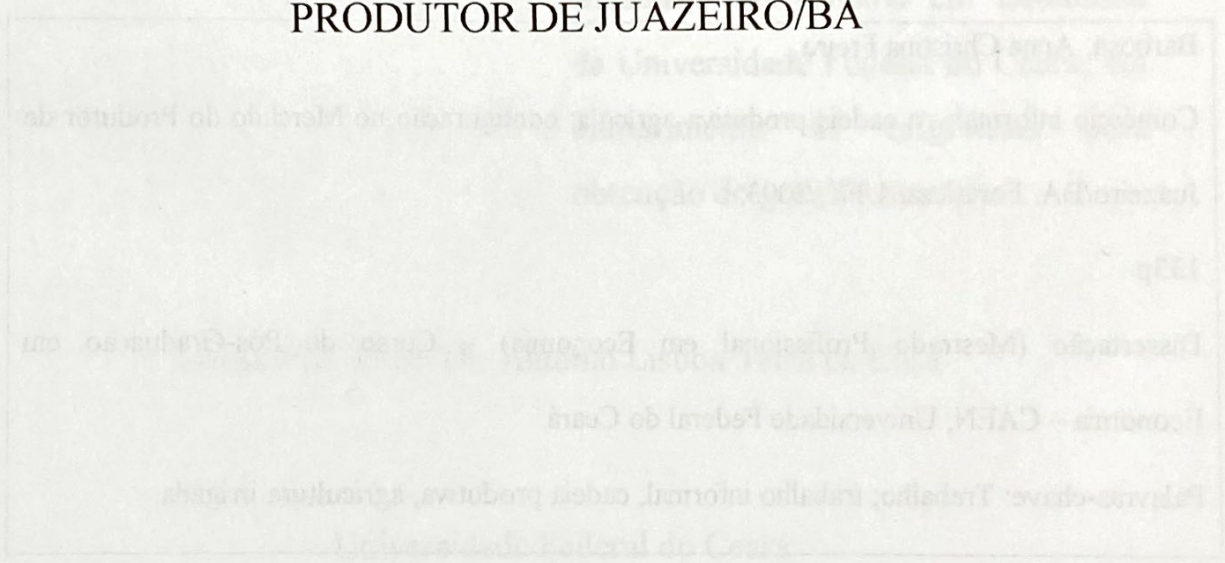


UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE

INSTITUTO DE ECONOMIA - CAEN
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
DIPLOMA EM ECONOMIA

**COMÉRCIO INFORMAL NA CADEIA PRODUTIVA
AGRÍCOLA: CONFIGURAÇÃO NO MERCADO DO
PRODUTOR DE JUAZEIRO/BA**



Programa de Pós-Graduação em Economia - CAEN

Diploma em Economia

Nome do Aluno
Número de Matrícula

Nome do Orientador
Número de Matrícula



FICHA CATALOGRÁFICA

Barbosa, Anna Christina Freire

Comércio informal na cadeia produtiva agrícola: configuração no Mercado do Produtor de Juazeiro/BA. Fortaleza: UFC, 2003.

133p

Dissertação (Mestrado Profissional em Economia) – Curso de Pós-Graduação em Economia – CAEN, Universidade Federal do Ceará.

Palavras-chave: Trabalho; trabalho informal; cadeia produtiva; agricultura irrigada.

R 13835340

T 331.11
B195c

ANNA CHRISTINA FREIRE BARBOSA

ANNA CHRISTINA FREIRE BARBOSA

COMÉRCIO INFORMAL NA CADEIA PRODUTIVA AGRÍCOLA:
PERFIL SÓCIO-ECONÔMICO DO MERCADO DO PRODUTOR DE
JUAZEIRO/BA.

Dissertação apresentada ao Curso de
Pós-Graduação em Economia CAEN,
Mestrado Profissional em Economia
da Universidade Federal do Ceará, em
cumprimento às exigências para
obtenção do grau de mestre.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Lisboa Teles da Rosa

Universidade Federal do Ceará

Curso de Pós-Graduação em Economia – CAEN

Mestrado Profissional em Economia

T331.11
B195c
2003

N.Cham. T331.11 B195c 2003
Autor: Barbosa, Anna Chris
Título: Comércio informal na cadeia prod



13835340

Ac. 68317

UFCE - BCME

UFCE - BCME


acervo-68317

ANNA CHRISTINA FREIRE BARBOSA


COMÉRCIO INFORMAL NA CADEIA PRODUTIVA AGRÍCOLA:
CONFIGURAÇÃO NO MERCADO DO PRODUTOR DE JUAZEIRO/BA.

Aprovada em 27 de fevereiro de 2003

BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Antonio Lisboa Teles da Rosa
Orientador




Prof^a Dr^a Sandra Maria dos Santos



Prof. Dr. Manoel Bosco de Almeida

CONVIDADO EXTERNO



Prof. Dr. Walney Souza Moraes Sarmiento

AGRADECIMENTOS

À UFC-CAEN, particularmente na pessoa do Prof. Dr Antonio Lisboa Teles da Rosa, pela oportunidade, orientação e ensinamentos ministrados e sobretudo, pela confiança em mim depositada no desenvolvimento deste trabalho.

Ao Prof. Dr. Walney Souza Moraes Sarmiento, meu companheiro de muitas lutas, pela orientação e apoio incondicional.

Com amor à minha avó Alzira Benício

Aos colegas de curso, em especial a Maria do Socorro Macedo

Coelho pelo estímulo e carinho nas horas mais difíceis
na vida e suas múltiplas possibilidades, em

E aos demais que, de alguma forma, contribuíram para a realização
deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

LISTA DE FIGURAS E TABELAS	
RESUMO	
INTRODUÇÃO	12
1 INFORMALIDADE E CADENA PRODUTIVA AGROALIMENTAR	20
1.1 Mercado de trabalho, exclusão e informalidade	20
1.1.1 À UFC-CAEN, particularmente na pessoa do Prof. Dr Antonio Lisboa Teles da Rosa, pela oportunidade, orientação e ensinamentos ministrados e sobretudo, pela confiança em mim depositada no desenvolvimento deste trabalho.	20
1.1.2 Reestruturação produtiva e a questão do emprego	29
1.2 Cadeia produtiva	39
2 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO E MONTAGEM DE QUADRO	54
2.1 Operacionalização dos conceitos	54
2.2 Objeto e delimitação do estudo	56
2.3 Metodologia	58
2.4 Categorização e critérios de estratificação de dados	68
3 COLEGIAS DE CURSO, EM ESPECIAL A MARIA DO SOCORRO MACEDO COELHO pelo estímulo e carinho nas horas mais difíceis.	71
3.1 Características da pesquisa	71
3.2 Características da amostra	72
3.3 Dinâmica de funcionamento do mercado	109
CONCLUSÕES E SUGESTÕES	105
BIBLIOGRAFIA	111
ANEXO A - Modelo de questionário	123
ANEXO B - Roteiro de entrevista	133

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS E TABELAS

RESUMO

INTRODUÇÃO	12
1 INFORMALIDADE E CADEIA PRODUTIVA AGROALIMENTAR	20
1.1 Mercado de trabalho, exclusão e informalidade.	20
1.1.1 Vertentes teóricas	23
1.1.2 Reestruturação produtiva e a questão do emprego	39
1.2 Cadeia produtiva	44
1.2.1 A cadeia produtiva da fruticultura	49
2 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO E MONTAGEM DE QUADRO ANALÍTICO	54
2.1 Operacionalização dos conceitos	54
2.2 Objetivos e alcance do estudo	57
2.3 Caracterização do universo amostrado e seleção da amostra	58
2.4 Categorização e critérios de estratificação de dados	68
3 CONFIGURAÇÕES DO TRABALHO INFORMAL NO MERCADO DO PRODUTOR DE JUAZEIRO/BA	71
3.1 Características individuais	71
3.2 Características das unidades econômicas	86
3.3 Dinâmicas de funcionamento do mercado	100
CONCLUSÕES E SUGESTÕES	105
BIBLIOGRAFIA	111
ANEXO A – Modelo de questionário	122
ANEXO B – Roteiro de entrevista	133

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1	Sistema Agroalimentar	51
FIGURA 2	Cadeia produtiva do pólo Juazeiro/Petrolina	62
FIGURA 3	Variação mensal das principais frutas comercializadas no Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2001	65
FIGURA 4	Distribuição dos comerciantes por treinamentos de qualificação Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	76
FIGURA 5	Distribuição dos comerciantes por tipo de estado civil - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	79
FIGURA 6	Distribuição dos comerciantes por posição quanto à chefia da família - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	80
FIGURA 7	Distribuição dos comerciantes por situação de migração - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	81
FIGURA 8	Distribuição dos comerciantes por tempo de residência no município - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	82
FIGURA 9	Distribuição dos comerciantes por experiência na atividade - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	86
FIGURA 10	Distribuição dos comerciantes por formas de comercialização Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	95
FIGURA 11	Distribuição dos comerciantes por utilização de crédito - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	97
FIGURA 12	Distribuição dos comerciantes por perspectivas para a atividade - Mercado do Produtor Juazeiro/BA - 2002	99

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	Resultado de exportações de manga e uva do Vale do São Francisco 2000 - 2002	60
TABELA 2	Demonstrativo de comercialização - Mercado do Produtor Juazeiro/BA 1996-2001	64
TABELA 3	Demonstrativo volume de produtos comercializados - Mercado do	

	Produtor Juazeiro/BA 1995-2001	65
TABELA 4	Distribuição dos comerciantes por faixa etária e gênero - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	72
TABELA 5	Distribuição dos comerciantes por cor e gênero - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	73
TABELA 6	Distribuição dos comerciantes por escolaridade conforme o gênero Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	75
TABELA 7	Distribuição dos comerciantes por idade de entrada no mercado de trabalho e escolaridade - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA 2002	77
TABELA 8	Distribuição dos comerciantes por idade de entrada no mercado de trabalho e gênero - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	78
TABELA 9	Distribuição dos comerciantes por quantidade de membros na unidade familiar e posição na chefia quanto ao gênero - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	79
TABELA 10	Distribuição dos comerciantes por atividade econômica da família de origem - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	80
TABELA 11	Distribuição dos comerciantes por local de origem dos migrantes Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	81
TABELA 12	Distribuição dos comerciantes por situação previdenciária Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	84
TABELA 13	Distribuição dos comerciantes por tipo de motivação para o negócio - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	85
TABELA 14	Distribuição das unidades econômicas por origem do capital para entrada na indústria - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	87
TABELA 15	Distribuição das unidades econômicas por período de jornada de trabalho - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	89
TABELA 16	Distribuição das unidades econômicas por valor de investimentos Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	90
TABELA 17	Distribuição das unidades econômicas por quantidade de pessoas participantes no negócio - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA	

	2002	91
TABELA 18	Distribuição das unidades econômicas por frequência de pagamento - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	92
TABELA 19	Distribuição das unidades econômicas por tipo de pagamento Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	93
TABELA 20	Distribuição das unidades econômicas por critério de fixação de preços - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002	95
TABELA 21	Distribuição das unidades econômicas por destino de aplicação de crédito ou financiamento - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA 2002	97

RESUMO

A dissertação consiste numa primeira aproximação sobre a problemática do trabalho informal na cidade de Juazeiro/BA, no segmento do comércio de produtos agrícolas localizado no Mercado do Produtor, como parte da cadeia produtiva agrícola da região do Vale do São Francisco. Analisa a questão do setor informal e seus desdobramentos, especialmente a configuração dos comerciantes fixos na atividade, apresentando dados referentes a aspectos dos agentes econômicos e suas unidades produtivas, bem como à constituição das dinâmicas de mercado, tais como os elementos concorrenciais e de manutenção de redes para viabilização do negócio. Levanta aspectos sobre fatores indutivos de inserção e permanência na atividade pela via da teoria de não absorção pelo mercado formal de emprego, mas também aqueles atinentes às novas determinações do capitalismo globalizado, constando como item de maior expressividade a fruticultura irrigada, que serve tanto ao mercado externo como ao interno. Busca perscrutar os aspectos locais da questão e suas implicações acerca dos impactos sobre a economia local e regional.

INTRODUÇÃO

Neste momento de redefinições da estrutura econômica global, sob vários aspectos é útil o debruçar-se sobre as práticas cotidianas, onde o trabalho se metamorfoseia e ganha novas facetas, das quais a informalidade faz parte de modo cada vez mais representativo. Seja pelo trabalho altamente intelectualizado que foi “afugentado” dos escritórios ocorrendo cada vez mais de modo flexível quando não virtual, numa recomposição contínua do fazer e do agir (COCCO, 2000; CASTELLS, 1999); seja pela recorrência nas camadas populares de menor poder aquisitivo na busca pela sobrevivência de cada dia no enfrentamento das vicissitudes de um mercado que se sofisticava, sem o anteparo de mecanismos eficazes para propiciar a compreensão dos processos e desenvolvimento de competências de gestão.

Falar da questão do trabalho requer extrapolar a compreensão da relação de emprego, com as implicações atinentes à formação de mão-de-obra para o mercado de trabalho¹.

¹ O conceito fundamental é o de trabalho, que segundo aceção do IBGE significa a ocupação econômica remunerada em dinheiro, produtos ou outras formas não monetárias, ou a ocupação econômica sem remuneração, exercida pelo menos durante 15 horas na semana, em ajuda a membro da unidade domiciliar em sua atividade econômica, ou a instituições religiosas beneficentes ou em cooperativismo ou, ainda, como aprendiz ou estagiário. Tomando-se em conta para os indivíduos que trabalham a ocupação, o ramo de atividade, a posição na ocupação, a existência de mais de um trabalho, o rendimento efetivamente recebido no mês anterior, o número de horas efetivamente trabalhadas etc. O mercado de trabalho brasileiro é composto por parcela da PIA - População em Idade Ativa (corresponde à população com dez anos ou mais apta ao trabalho), a PEA - População Economicamente Ativa, ocupada ou desempregada. Os ocupados são os indivíduos que: a) possuem trabalho remunerado exercido regularmente; b) possuem trabalho remunerado exercido

É necessário um entendimento que dê conta dos aspectos multivariados e recorrentes que configuram a realidade brasileira, onde o tema da informalidade nas relações de trabalho está consolidado como parte estrutural da dinâmica das relações econômicas.

São diferentes dimensões da atividade econômica, dentre elas o setor informal, o que implica a abordagem do processo de desenvolvimento desigual e excludente que permeia as economias periféricas (PORTES *et al* 1978; BRUM, 2000), pois seu crescimento tem se verificado concomitante ao da pobreza e da marginalidade, alheio à equidade social.

O trabalho informal — concebido como aquele à margem da proteção social, alheio à própria legislação fiscal — caracteriza-se por apresentar estabelecimentos de baixa capitalização, com organização incipiente e desprotegida do amparo estatal, pois se trata de produto das relações capitalistas de trabalho que, ao não comportarem todos aqueles com potencial produtivo ou o fazendo de forma ineficiente, cria bolsões onde sobrevive a parcela de mão-de-obra excluída do processo produtivo formal, portanto, nos espaços econômicos não ocupados pelas formas de organização da produção capitalista, sofrendo de modo continuado deslocamentos pela ação daquelas (SOUZA, 1980).

A relevância do tema para a sociedade latino-americana e especificamente no caso da brasileira é incontestável, dadas as condições de

de forma irregular, desde que não estejam procurando trabalho diferente do atual. Excluem-se as pessoas que, não tendo procurado trabalho, exerceram de forma excepcional algum trabalho nos últimos 30 dias; c) possuem trabalho não remunerado de ajuda em negócios de parentes, ou remunerado em espécie ou benefício, sem procura de trabalho. Os desempregados são os indivíduos que se encontram numa das seguintes situações: a) Desemprego aberto: pessoas que procuraram trabalho de modo efetivo nos 30 dias anteriores ao da entrevista e não exerceram nenhum trabalho nos últimos sete dias; b) Desemprego oculto: (i) por trabalho precário: pessoas que realizam de forma irregular, ou seja, em caráter ocasional e eventual, algum trabalho remunerado (ou pessoas que realizam trabalho não remunerado em ajuda a negócios de parentes) e que procuraram mudar de trabalho nos 30 dias anteriores ao da entrevista, ou que, não tendo procurado neste período, o fizeram até 12 meses atrás; (ii) por desalento: pessoas que não possuem trabalho e nem procuraram nos últimos 30 dias, por desestímulo do mercado de trabalho ou por circunstâncias fortuitas, mas procuraram efetivamente trabalho nos últimos 12 meses. (IBGE, 2002)

vida sub-humanas de grande parte da população _ resultado de um processo histórico de aprofundamento de desigualdades sociais, no qual a distribuição de renda é uma das mais perversas do mundo _ numa sociedade estruturalmente dualista (ALBUQUERQUE, 1993; BARROS *et al.*, 2001).

Em que pese historicamente os modelos de desenvolvimento adotados não tenham dado conta da crescente exclusão da população economicamente ativa², outro elemento vem se agregar a essa problemática, qual seja o aprofundamento do ideal utilitarista neoliberal a partir da década de 80, em que o darwinismo social é apropriado como máxima inquestionável, revelando a face mais dura da lógica social vigente. A ideologia neoliberal explica o sucesso ou o fracasso, atribuindo ao indivíduo isoladamente a responsabilidade pelo seu destino (TELLES, 2001), ofuscando a visão relacional para compreensão das relações sociais, quando afirma a inclusão social como produto da capacidade do indivíduo de gerar suas próprias oportunidades.

Os paradigmas sociais pós-fordistas na sociedade brasileira contemporânea trazem velhas formas de relações de trabalho, com a expulsão de largas faixas da população economicamente ativa do mercado formal de emprego³, constituindo-se em mais um fator de sua precarização (AMADEO & ESTEVÃO 1994; OLIVEIRA & MATTOSO, 1996; OLIVEIRA & CRUZ, 2000).

Segundo análise da CEPAL em dezembro de 2000 para a América Latina e Caribe⁴ com os fatos ocorridos na década de 90, como a

² A taxa de desemprego aberto para novembro de 2002 foi de 7,8% - 30 dias, segundo PME/IBGE.

³ Segundo dados do Censo 2000 a atividade conta própria responde por 22,5% da população ocupada.

⁴ A respeito da situação da América Latina ver em Relatório Cepal 2000 para a região, disponível em www.cepal.org. Ramos & Oliveira (2001) discutem de forma pormenorizada a questão da desigualdade de rendimentos.

flexibilização das relações de trabalho, os indicadores de qualidade de emprego tenderam a piorar, contribuindo para desencadear um processo de heterogeneidade do mercado de trabalho nas seguintes dimensões: geração simultânea de emprego em pontos opostos da estrutura laborativa, maior distância entre o formal e o informal, diferenciação das condições de trabalho das empresas médias e grandes, diferenciação interna entre as microempresas do trabalho por conta própria.

No caso brasileiro a tendência se manteve, a despeito do aumento dos níveis dos setores de serviços e comércio na década de 90 ainda assim não foi suficiente para compensar as perdas no setor industrial. De acordo com Cardoso Junior (1999, p.8):

“A experiência brasileira da industrialização e da urbanização sugere que o crescimento do emprego no setor terciário responde apenas em parte ao processo normal de desenvolvimento das atividades industriais e agropecuárias, podendo ser, nos anos 90 principalmente, explicado pelo atrofiamento dos setores industriais, isto é, pela incapacidade do crescimento industrial absorver a força de trabalho ativa que a cada ano se incorpora ao mercado de trabalho urbano”.

Aprofunda-se então a característica estrutural do mercado de trabalho manifesta no aparecimento de diferentes segmentos com comportamentos díspares frente ao processo de geração de renda (DEDECCA, 1996).

Conforme coloca Pires (1995):

“O mercado de trabalho no Brasil é entendido como o mercado (de relações) de trabalho ‘em geral’, constituído por um conjunto

de mercados distintos e redes de ocupações heterogêneas, com diferentes padrões de relações de trabalho, assalariados ou não. Nesse sentido, várias formas de acesso são garantidas por diferentes relações de trabalho, que podem ser concretizadas tanto por uma troca da força de trabalho comercializada por um salário, quanto por outras relações de trabalho onde o empregador é simultaneamente empregado, como as formas não assalariadas por conta própria”.

Assim, a questão do trabalho necessita de respostas que sejam coerentes com aquilo que as próprias comunidades locais possam definir como necessário. E essa reflexão obrigatoriamente remete à discussão acerca do planejamento estratégico da política econômica local em busca da sustentabilidade (STORPER, 1997).

Deste modo é requerido conhecer com profundidade as relações econômicas desenvolvidas de forma objetiva pelos indivíduos dentro da dinâmica de mercado, de modo a cartografar e assim precisar os elementos constitutivos dessa faceta da sociedade.

Em que pese os esforços de vários setores da produção científica, muito há por conhecer dessa realidade, no seio da qual está inserido o Vale do São Francisco, área profícua em produtos agrícolas tanto para o mercado externo quanto para o mercado interno, gerando importantes conseqüências para a região.

Surgem ali novas facetas do *continuum* rural urbano, com impactos que obrigam um olhar acurado sobre os desdobramentos sociais, despontando novas formas de atuação em distintos ramos de atividades – agrícolas ou não (SILVA, J.G., 1999). No caso específico, busca-se analisar o Mercado do Produtor de Juazeiro/BA como “locus” de produção de relações no trabalho, dentro do novo rural que está estabelecido no urbano.

trabalho. É posta assim uma problemática em que as determinações econômicas vigentes estabelecem dinâmicas velhas e novas em intercomunicação, que conforme Prosérpio (1998, p.4) devem ser compreendidas para uma prática social conseqüente.

exploratório. Frente a isso se desenharam com mais precisão os caminhos da pesquisa, de ordem teórica e prática. No plano exploratório foi verificada a inexistência de estudos abordando a questão do mercado informal no Vale do São Francisco, a despeito da vasta produção científica sobre a região nos anos 90. Vislumbrou-se então a pertinência de apresentarem-se evidências empíricas no município de Juazeiro/BA frente às mudanças na estrutura produtiva acerca das relações informais no mercado de trabalho dentro da cadeia produtiva agrícola.

Trata-se de um estudo de caso desenvolvido para se conhecer o mercado de trabalho informal em Juazeiro/BA, no segmento de comercialização de produtos agrícolas. O objetivo geral consistiu em diagnosticar a configuração daquele grupo de sorte a possibilitar o mapeamento da constituição dos elementos e unidades econômicas do mercado, suas especificidades como partícipes da cadeia produtiva agrícola.

respectiva. Para viabilizar o tratamento das questões propostas, além desta introdução o presente estudo está estruturado em três capítulos e uma conclusão.

exploratório. O primeiro capítulo realiza uma breve revisão da literatura, ao partir da discussão geral sobre as concepções teóricas acerca da questão e colocar os termos do debate instalado quanto à definição do mercado de trabalho informal e suas origens na dinâmica econômica. Discute a compreensão da sua origem como resultante tanto pelos aspectos estruturais de formação do excedente de mão-de-obra dada a insuficiência de postos de

trabalho quanto pela sua função como elo da cadeia produtiva, explicitando o caráter ambivalente do mercado, que neste caso adquire uma conotação de complementariedade quanto as demais relações de trabalho, ao reintegrar aqueles que foram excluídos do mercado formal. Procura levantar elementos explicativos de modo a recuperar as linhas de análise quanto à constituição do setor informal.

No capítulo segundo é discutida a forma de operacionalização da pesquisa, as estratégias para seleção e tratamento dos dados, operacionalização dos conceitos, critérios de seleção e estratificação da amostra.

São apresentados os elementos metodológicos que balizaram a pesquisa, realizada em duas fases:

a) de ordem quantitativa, a partir de amostra probabilística definida no espaço amostral com 290 casos, de um universo total de 1.050 pontos comerciais fixos no Mercado do Produtor de Juazeiro/BA, considerando 95% de nível de confiança e erro permitido de 5%, com aplicação de questionários;

b) de ordem qualitativa, a fim de complementar dados e alcançar aspectos das motivações dos sujeitos na formação da dinâmica econômica, foram realizadas entrevistas de profundidade semi-estruturadas, em amostra não probabilística, com alguns elementos mais significativos do grupo, escolhidos em função da sua representatividade, de sorte a discutir questões sobre as relações de mercado.

Faz ainda uma contextualização dos processos econômicos recentes na região, considerando o período a partir da década de 80, marcada pela implantação do pólo de fruticultura irrigada na região do submédio do Vale do São Francisco, o que provocou adensamento populacional e

gravitação de vários setores produtivos, num claro processo de polarização da região, com forte atratividade e poder de arrastamento para com os demais municípios, pela concentração de fornecimento de bens e serviços superiores (MANZAGOL, 1985), como parte da política governamental de apoio a atividade agrícola através da implantação dos perímetros públicos irrigados.

Em seguida são apresentados os resultados da pesquisa sob a perspectiva do dimensionamento das características individuais, do dimensionamento das características das unidades econômicas e das dinâmicas internas de funcionamento do mercado.

Na parte final analisam-se os seus resultados, num esforço de síntese quanto às indicações que o presente trabalho enseja para a compreensão das dinâmicas econômicas e suas implicações, em especial para o perfil sócio-econômico daquele mercado. São tecidas conclusões gerais acerca dos elementos gerais constitutivos do mercado e apontadas sugestões indicativas para o direcionamento de possíveis políticas para o setor.

1 INFORMALIDADE E CADEIA PRODUTIVA AGROALIMENTAR

1.1 Mercado de trabalho, exclusão e informalidade.

Dentro da dinâmica produtiva os sistemas econômicos lançam mão de recursos, com o emprego de reservas naturais, capital, trabalho humano, capacidade tecnológica e capacidade empresarial, fatores necessários para a produção, considerada a atividade econômica fundamental. A dinâmica de interação entre eles e os seus desdobramentos são aspectos relevantes na explicação dos seus modos de funcionamento.

Nesse quadro, “o comportamento dos mercados de trabalho é de grande importância no desempenho da economia. Ele afeta o volume de empregos, as taxas de desemprego e de aumento da produtividade, o grau de conflito entre os agentes” (CAMARGO, 1996, p.11), podendo, aliado a outras variáveis, indicar o desempenho de uma região.

Um aspecto recorrente, entretanto, é a existência de elementos disponíveis para o trabalho que não são absorvidos, tanto pela incapacidade de manutenção quanto de criação de postos de trabalho. Este elemento se afigura tanto estruturalmente quanto fruto de conjunturas, sazonalidades ou de

preferências pessoais e tem sido preocupação constante da economia, pois denota seu nível de atividade e integração dos fatores de produção (ROSSETTI, 1997). De modo que a convivência no mercado com elementos díspares, no que tange ao fator trabalho, tem sido uma preocupação recorrente dos estudos econômicos visando a possibilitar explicitar a dinâmica dos seus fundamentos (ZEBRAL FILHO, 1997). A discussão do problema da informalidade torna-se assim relevante para tal compreensão, levando-se em consideração tratar-se de parte expressiva da economia nacional⁵.

Atividades de baixa produtividade, com exercício do trabalho sob condições precárias, fora dos padrões desejáveis para a produção capitalista, geradas pela necessidade de ampliação do leque de oportunidades econômicas e sociais, especialmente pela população à margem da estrutura econômica e legal vigente, antecedem a idéia de setor informal. O problema se manifesta com a aglomeração populacional em grandes centros urbanos, levando ao exercício dessas atividades por parcelas crescentes da população economicamente ativa (JAGANNATHAN, 1987).

Sobre isso Theodoro (2002, p. 8) assevera: “o pequeno comércio de rua, os mascates e ‘faz-tudo’ estavam já presentes nas ruas de Nova Iorque ou Paris da virada do século”.⁶

Deste modo, é patente que a desigual repartição de renda e de acesso ao mercado de trabalho é um aspecto da realidade econômica que parece estar presente em todas as sociedades, independente de seus estágios de desenvolvimento e da ordem institucional praticada, com variação nos graus de desigualdade, mas de maneira recorrente.⁷

⁵ Segundo o Censo 2000 (IBGE) as atividades por conta própria representam 22,5% da ocupação.

⁶ O período histórico em referência é final do século XIX e início do século XX.

⁷ Castells e Portes, ao analisarem as origens, dinâmicas e efeitos da economia informal numa perspectiva comparada, afirmam essa característica. (JAGANNATHAN, 1987, p. 15)

Alguns elementos vão ser colocados como fatores determinantes de conjunturas específicas, a exemplo de heranças históricas, macrocondicionalidades, retorno do capital humano, talento e habilidades inatas, curva da experiência, estoques de riqueza acumulados, poder de mercado, heterogeneidade ocupacional e discriminação (ROSSETTI, 1997, p. 282).

O tema ganha relevância para a compreensão do processo econômico nos países subdesenvolvidos, com a tentativa de entender sua dinâmica e formas de intervenção. Importante destacar o papel da OIT na década de 70, ao propor o Redistribution With Growth como ponto de reflexão acerca do setor informal nos países pobres e de sua função de gerador de renda para os desempregados ou subempregados.

O termo 'economia informal' indica dois fenômenos na literatura especializada. O primeiro refere-se à estrutura produtiva organizada em pequena produção. Tal qual definido por Cacciamali (1989a), o setor informal é representado pelo produtor direto que, de posse dos instrumentos de trabalho e com ajuda de mão-de-obra familiar e/ou ajudantes, produz bens ou serviços. O segundo fenômeno refere-se àquela parcela da economia que opera total ou parcialmente na ilegalidade, à margem do marco regulador do Estado. A ilegalidade constitui a principal característica deste segmento, agrupando atividades econômicas que não cumprem as regulamentações institucionais, sejam estas fiscais, trabalhistas ou de outro tipo (BRAGA & FERNANDES, 1999).

O debate em torno da questão tem apontado formas díspares de compreensão, traduzidas em três vertentes teóricas mais significativas: o prisma neoclássico, o keynesiano e o de cunho estruturalista, sobre as quais

passaremos a tratar de forma sucinta no intuito de formar um breve painel e recuperar suas linhas básicas⁸.

1.1.1 Vertentes teóricas

a) A abordagem neoclássica

Uma das primeiras explicações fornecidas sobre a origem da segmentação do mercado de trabalho nos países do Terceiro Mundo, de cunho neoclássico, explica o problema da informalidade pela inadequação das tecnologias empregadas frente à disponibilidade dos fatores produtivos (NASCIMENTO, 1996).

Segundo esta concepção, a presença de fatores institucionais – barreiras salariais, recurso ao capital externo e subsídio direto ao capital e ao crédito – provocaria uma distorção nos preços relativos dos fatores, induzindo a opções tecnológicas em desacordo com a dotação abundante de trabalho e escassa de capital (MELO & TELES, 2000). Resulta daí a insuficiente geração de emprego no setor protegido da economia, o excedente de mão-de-obra sendo ocupado no setor não protegido, que guarda singularidades tais como ausência de subordinação às leis trabalhistas e de acesso aos incentivos governamentais. Amadeo & Estevão (1994, p. 53), analisando as teorias sobre o desemprego, afirmam:

⁸ Cabe salientar que não é objetivo do presente estudo proceder profunda revisão da literatura acerca do tema. São colocados aqui apenas alguns elementos cruciais ao entendimento do debate.

“A explicação padrão neoclássica para o fenômeno do desemprego centra-se na existência de instituições – na maior parte das vezes sindicatos – que distorcem o funcionamento ‘natural’ do mercado, fazendo com que o salário real seja fixado em um nível maior do que aquele que promoveria a absorção total do emprego ofertado. Com isso, fica clara a direção em que se dá, de uma forma geral, a causalidade entre a distribuição e o nível de emprego. Primeiro fixa-se o salário real; a partir daí, pela chamada ‘regra do lado curto’, determina-se o nível de emprego e, por conseguinte, o total produzido na economia. Se o mercado funcionar livremente, dizem os teóricos neoclássicos, o pleno emprego será atingido; porém, se houver barreiras a este funcionamento, haverá desemprego”.

O uso de tecnologia mais intensiva em capital estimulado pelas barreiras institucionais, por seu turno, elevaria a produtividade marginal do trabalho, garantindo-se o equilíbrio no mercado de fatores pelo ajustamento da produtividade à taxa de salário exogenamente definida. Com o maior nível de produtividade do trabalho imposto pela tecnologia utilizada, os trabalhadores cujas qualificações não satisfazem às exigências seriam excluídos do segmento protegido, de sorte que não só a dotação de capital físico, mas também de capital humano⁹, seria maior neste setor, enquanto no segmento não protegido seria amplamente utilizado trabalho intensivo.

A heterogeneidade do emprego, traduzida na dualidade setor protegido/desprotegido, traria então a necessidade de restabelecimento da liberdade de mercado de sorte a permitir que os preços relativos dos fatores

⁹ Entendido como o trabalho qualificado.

passassem a refletir seus custos de oportunidade¹⁰. Desta maneira se consolidaria um ambiente de perfeita flexibilidade na combinação de fatores, à escolha de técnicas produtivas capazes de assegurar o pleno emprego, tanto de capital como de trabalho (FAGUNDES, 1992; THEODORO, 2002).

A eliminação das barreiras institucionais traria assim o barateamento do trabalho e encarecimento do capital, estimulando a substituição deste por aquele, propiciando o crescimento do emprego urbano. Ademais, a redução do diferencial entre a renda urbana esperada e a renda rural, dada pela queda dos salários, além de conter o fluxo migratório campocidade, promoveria a sua inversão, de tal sorte que o equilíbrio no mercado seria atingido pela atuação simultânea da expansão da demanda e redução da oferta de trabalho, forçando o equilíbrio mesmo que a custo de salários cada vez menores.

Nos anos 1980 o revigoramento do tratamento da questão foi dado por Hernando de Soto, ao preconizar a necessidade da retirada do Estado para atingir-se o funcionamento do livre mercado, que por si faria a alocação ótima dos recursos. O informal nessa perspectiva traz em si o elemento do empreendedorismo capitalista em contraposição ao que ele considera de vícios clientelistas e cartoriais das economias subdesenvolvidas, num ato de insurreição contra os entraves ao desenvolvimento (THEODORO, 2002).

Este enfoque introduz a idéia da existência de uma economia subterrânea, que pode ser vislumbrada com base na evasão de receitas tributárias e da parcela não computada do PIB, assim não visível diretamente por atuar nos subterrâneos da economia. A sua existência é atribuída aos custos trabalhistas do emprego legal e a carga fiscal sobre as empresas,

¹⁰ Custo de oportunidade é definido como custo associado às oportunidades deixadas de lado por não se investirem os recursos da empresa em projetos de máximos rendimentos. Sobre o conceito ver Pindyck, 1999, p. 217-257.

gerando o caráter ilegal dos contratos de trabalho numa associação do setor informal à população ocupada sem registro legal e, portanto, sem direitos trabalhistas e previdenciários (CACCIAMALI, 1989a; NASCIMENTO, 1996).

b) A abordagem keynesiana

Nos anos 1950, com o pós-guerra, o keynesianismo se consolidou como uma forte vertente do pensamento econômico. Com ele o Estado ganha destaque no cenário econômico, tanto na sua organização quanto na sua administração, através de políticas econômicas (fiscal e monetária) para atingirem-se o crescimento e o desenvolvimento econômico¹¹. Foi com base nesta compreensão que a reconstrução européia foi levada a termo.

Para os países subdesenvolvidos a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe – CEPAL – vai estruturar-se como o principal núcleo de pensamento voltado para a questão do subdesenvolvimento. No cerne das preocupações estava a dificuldade de acesso ao progresso técnico, explicada pela extrema rigidez nas relações entre o centro e a periferia capitalista. Aí inclusa a preocupação com o mercado de trabalho, em função

¹¹ Sobre a necessidade de atitude afirmativa do Estado, Keynes proferiu conferência na Eugenics Society em 1937, oportunidade em que a colocou nos seguintes termos: “Precisamos prever o que nos espera e mover-nos para encontrá-lo a meio do caminho. Se a sociedade capitalista rejeita uma distribuição mais eqüitativa da renda ... então uma tendência crônica de desemprego e recursos deverá, afinal, solapar e destruir essa forma de sociedade. Mas, por outro lado, se persuadida e guiada pelo espírito de época e pelo esclarecimento já existente, ela permitir uma evolução gradativa em nossa atitude de acumulação... talvez sejamos capazes de unir o melhor dos dois mundos _ a manutenção das liberdades e a independência de nosso sistema atual _ , enquanto seus defeitos mais evidentes forem extirpados devido à importância decrescente da acumulação de capital e das recompensas a ela vinculadas dentro do sistema social.” (KEYNES, 1984, p. 187)

do expressivo contingente da força de trabalho alocado em atividades de baixa produtividade, que seria decorrente de ausência de crescimento.

A perspectiva sai do nível microeconômico, da baixa lucratividade das empresas advinda do patamar de salário excessivamente elevado, para a consideração de problemas macroeconômicos quanto à insuficiência de demanda efetiva. A solução, portanto, estava numa adequada política de crescimento baseada na industrialização como base para superação do subdesenvolvimento.

O trecho a seguir é significativo desse pensamento:

“A propagação do progresso técnico provoca modificações estruturais nos países periféricos, como a redução do emprego nas atividades primárias. Quanto maior a proporção da população ativa nessas atividades (e essa proporção é muito grande nas economias periféricas), maior será a liberação de mão-de-obra provocada pela penetração do progresso técnico. Se a demanda externa de produtos primários não cresceu ou o faz muito lentamente, a única forma de absorver a mão-de-obra redundante é empregá-la nas atividades industriais e correlatas” (FURTADO apud THEODORO, 2002, p. 8).

O mercado de trabalho estava assim cindido em dois setores, o moderno e o arcaico, com a perspectiva de que com a industrialização o diferencial entre eles seria sanado, ao ser atingida uma situação ótima de equilíbrio com a absorção progressiva pelo setor moderno da força de trabalho liberada pelo setor arcaico, de menor produtividade. O subemprego e as ocupações de mais baixa produtividade eram então vistos pela Cepal como parte do processo de transição, superáveis através da ação do Estado por meio de uma política global de desenvolvimento.

No correr da década de 1960 a Teoria da Dependência coloca o setor informal de forma diversa, incluindo o problema relativo às relações de classe internamente aos países. Abordando fatores macroestruturais, políticos e econômicos, bem como sociológicos e culturais, resgata a idéia de marginalidade. O desemprego e o subemprego estariam ligados à concretização de uma industrialização incipiente, aparecendo como efeito imediato e perene do processo de modernização via industrialização, faceta característica do capitalismo dependente (MAGALHÃES, 1999). Sobre o tema Florestan Fernandes assevera:

“O capitalismo dependente gera, ao mesmo tempo, o subdesenvolvimento econômico e o subdesenvolvimento social, cultural e político. Em ambos os casos, ele une o arcaico ao moderno e suscita seja a arcaização do moderno seja a modernização do arcaico... Ficam bolsões variavelmente isolados dessa tendência e regiões, setores econômicos e classes sociais que, por falta de vitalidade, se convertem nos focos internos de dependência e subdesenvolvimento” (FERNANDES, 1975, p. 61-62).

Dessa perspectiva o crescimento econômico estaria produzindo cumulativamente desigualdades, aprofundando o subdesenvolvimento expresso de maneira mais concreta pela marginalidade urbana, num processo vicioso. A introdução do elemento histórico e social trouxe necessariamente a ampliação da visão sobre a questão, incluindo na matriz de análise fatores ligados à conformação social, à formação histórica e cultural.

A discussão prossegue na década de 1970, pois os estudos demonstravam a fragilidade da explicação cepalina, contraditada pela realidade que se apresentava. Hoffmann (1977, p. 147) coloca que “enquanto o capitalismo brasileiro se desenvolve satisfatoriamente, a nação, a maioria da

população, permanece em condições de grande privação econômica.” Desta maneira o arcabouço teórico apresentado não encontrava eco na conjuntura.

Estudos desenvolvidos pelo PREALC - Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe -, a partir de 1972, sobre o Quênia e em 1973 sobre a República Dominicana, forjam a idéia do setor informal, subproduto do capitalismo, que traduz a proliferação do subemprego nas grandes cidades, a despeito da existência de um ambiente de crescimento econômico (MEZZERA, 1987).

Supunham-se dois mercados de trabalho diferenciados, comportando conjuntos distintos de atividades: a) setor formal, cujo funcionamento das atividades foi definido como tendo barreiras à entrada, com recursos externos, sistema de propriedade impessoal, operando em mercados amplos e protegidos por cotas e tarifas, grande escala de produção, processos produtivos de tecnologia moderna e intensivos em capital e mão-de-obra qualificada; e b) setor informal, definido pela inexistência de barreiras à entrada, aporte de recursos de origem doméstica, propriedade individual, operando em pequena escala, processos produtivos intensivos em trabalho, atuando em mercados competitivos e não regulados (MELO & TELES, 2000).

Essa vertente keynesiana, ligada originalmente a OIT, colocou o papel do Estado como uma ação intervencionista e desenvolvimentista e deste modo teve no aparecimento do próprio conceito de informal um novo campo de ação e execução de políticas. Sobre o tratamento de mercados diferenciados e prioridades da política de emprego o trecho a seguir é significativo:

“Teniendo en cuenta entonces que la mayor parte de la fuerza de trabajo seguirá por largo tiempo marginada del sector formal que es urgente adoptar medidas tendientes a mejorar los niveles de productividad e ingreso de los grupos más afectados, y que son claras las potencialidades de crecimiento que presenta un gran número de actividades del sector informal, se hace necesario elaborar políticas específicas orientadas hacia estos grupos de trabajo.” (PORTES et al. 1978, p. 15)

Forja-se assim uma categoria teórica, síntese do debate entre estruturalistas e desenvolvimentistas, a do setor informal, que é até hoje o principal referencial conceitual para os estudos do funcionamento do mercado de trabalho nos países em desenvolvimento. A idéia de marginalidade é assim progressivamente abandonada (AZEVEDO, 1985)¹², num “processo que significou ainda a passagem da análise teórica social ao voluntarismo econômico do Estado” (MIRAS *apud* THEODORO, 2000, p. 10).

Elemento significativo é o foco no papel do Estado como regulador do mercado, via políticas de desenvolvimento para a modernização das relações de trabalho. O conceito de setor informal carrega uma perspectiva que propõe a discussão com a admissão de uma visão setorial do problema, como campo de ação do Estado por atuação programática.

Outro ponto de relevância é o fato do conceito ter sido gerado no seio de uma agência executiva internacional, o que lhe emprestou um cunho eminentemente institucional e intervencionista.

Tal singularidade levou a uma dificuldade epistemológica, numa imprecisão conceitual, pois segundo Tokman (1978, p. 103) “não existe uma definição (de setor informal) aceita por todos os autores, pois diferentes hipóteses são introduzidas no que concerne ao seu funcionamento”.

¹² A autora faz profunda revisão sobre a utilização do conceito de marginalidade e suas múltiplas acepções.

A definição do setor informal tornou-se parte de um debate que cada vez mais se consolidou como viés da análise do mercado de trabalho nos países em desenvolvimento. A visão era de que o setor informal poderia ser tomado como estratégia de enfrentamento da pobreza. Compreendido como um conjunto de atividades (formas de produção) cujas principais características seriam: reduzido tamanho do empreendimento, facilidade de entrada de novos concorrentes, inexistência de regulamentação, utilização de tecnologias intensivas de mão-de-obra, propriedade familiar dentre outras.

Em meados da década de 1980 o enfoque de tratamento da questão muda e deixa para trás a condição de transitoriedade (MEZZERA, 1987)¹³, em lugar do enfrentamento via formalização para passagem à condição desenvolvimento, é proposto o seu fortalecimento através de políticas para viabilizar o resgate da dívida social. São incorporados aos estudos os aspectos da dimensão multifacetária do setor informal, afastando-se da simples associação entre informalidade e pobreza urbana (FAGUNDES, 1992).

Dos anos 1990 em diante a perspectiva de gestão da pobreza é tida como via de redução das seqüelas do fenômeno da informalidade, entendido como característica da sociedade e não mais como deficiência a ser de todo superada. Funciona como meio de abrandar os efeitos da pobreza já que produz ocupação e renda para as unidades familiares localizadas nas franjas sociais. A atuação do Estado devendo estar circunscrita à proposição de mecanismos como programas e ações de governo em parceria com a

¹³ Sobre o caráter estrutural do problema o autor coloca: "Las tendencias a usar muy altas relaciones capital-trabajo implican que, para cualquier nivel de acumulación de capital, el sector moderno emplea menos trabajadores de lo que sería posible si las tecnologías en uso fueran más acordes con las dotaciones relativas de factores de las economías latinoamericanas. A su vez, dada la escasa dotación media de capital, esta tendencia a usar de modo concentrado el factor escaso implica que el excedente de oferta de trabajo urbano debe ser grande; adicionalmente, como esas tendencias son permanentes, el excedente es estructural y sólo decrece de modo muy lento." Op. cit. p. 17

sociedade civil para incentivar e proporcionar melhor acomodação dessas unidades econômicas (THEODORO, 2002).

c) A abordagem estruturalista

A literatura aponta uma terceira linha de formulações explicativas das causas da heterogeneidade do emprego que, à base de uma abordagem de inspiração marxista contribuirá para a consolidação da categoria analítica do setor informal, permitindo uma compreensão mais acertada dos diversos elementos que o originam e constituem, a partir do eixo de compreensão comum de que a segmentação do mercado de trabalho é decorrência dos desdobramentos do capitalismo¹⁴.

Para a vertente estruturalista, o informal seria algo bastante amplo, produto de relações entre Estado e sociedade vigentes em países em desenvolvimento. Contrariamente à visão neoclássica, a informalidade seria uma forma particular de funcionamento desta sociedade dentro da qual o enquadramento jurídico-institucional teria um alcance parcial e limitado. Deste modo a informalidade não caracterizaria apenas uma parte da sociedade, mas a sua totalidade, por tratar-se de relação Estado-sociedade.

Em fins dos anos 1950 Paul Baran (1977) colocou em pauta o argumento da teoria de bloqueio, contribuindo com a visão estruturalista ao afirmar que na verdade o que ocorre é um desenvolvimento deficiente do capitalismo no terceiro mundo, expurgando parte considerável da população

¹⁴ São tratados aqui apenas em alguns autores mais significativos, em que pese a contribuição de vários teóricos no debate sobre essa concepção. Azevedo (1985) apresenta extensa revisão da literatura.

do processo e perpetuando relações não capitalistas, dentre elas aquelas ligadas ao mercado de trabalho.

“A penetração do capitalismo ocidental nos países hoje subdesenvolvidos se, por um lado, acelerou, com irresistível energia, o aparecimento de alguns pré-requisitos básicos para o desenvolvimento de um sistema capitalista, bloqueou, com igual força, o amadurecimento de outros ... Embora a expansão da circulação de mercadorias, a pauperização de grande número de camponeses e artesãos e o contato com a tecnologia ocidental tenham proporcionado poderoso impulso ao desenvolvimento do capitalismo, este desenvolvimento foi desviado de seu rumo normal, deformado e mutilado, a fim de se adaptar aos objetivos do imperialismo ocidental”.

“Os povos que passaram a gravitar na órbita do capitalismo ocidental ... foram postos em amplo contato com a adiantada ciência ocidental, mas permaneceram em meio ao mais profundo atraso.” (ibid., p.214)

Fagundes (1992) apresenta o eixo central da argumentação, que explica a formação de força de trabalho excedente nos países de industrialização retardatária devido à desarticulação provocada pelo desenvolvimento do capitalismo, por um lado libera força de trabalho das atividades anteriores, porém a absorve apenas parcialmente e de forma lenta. Gera-se assim um contingente excedente que para suprir a necessidades de reprodução cria “formas de produção mercantil fora do domínio direto do capital que, ao lado das atividades não assalariadas não destruídas, compõem o segmento não capitalista do emprego” (ibid., p.36).

O mercado informal pode ser compreendido tomando por base características do funcionamento do sistema econômico, numa análise histórico estrutural, considerando-o como parte do processo cíclico do

capitalismo de destruição e recriação contínua, permanecendo sempre ao final sua forma hegemônica de determinação das relações produtivas. Ao invés de uma antinomia, os segmentos do mercado de trabalho estão ligados por um elo estrutural, tendo em vista resultarem do mesmo processo cujo curso se vincula à dominância do capital.

“Pode-se afirmar que, em regiões relativamente mais atrasadas do ponto de vista da consolidação da estrutura da produção capitalista, existe, em geral, maior espaço econômico para trabalhadores autônomos dedicados à manufatura de bens de consumo tais como alimentos, calçados, móveis e utilidades domésticas. Já nas regiões mais desenvolvidas, os produtores informais concentram-se relativamente mais em atividades do setor terciário. No entanto, indiferentemente ao desenvolvimento da região, à medida que o mercado se amplia e a tecnologia imprime níveis de produtividade social que permite a exploração de mercados ocupados em bases capitalistas, a produção informal é deslocada e, não obrigatoriamente, extingue-se. O movimento relevante é que a produção capitalista pode vir a destruir certas atividades informais num determinado momento e local e, simultaneamente, criar e recriar outra” (CACCIAMALI, 1983, p.29-30).

O setor informal, portanto, embora se constitua em parte como negação da prática capitalista de apropriação direta da mais-valia, por outro lado está inserido neste mesmo contexto sócio-econômico e é dependente da sua lógica de determinação, comportando o conjunto de empresas e/ou pessoas ocupadas em atividades pouco organizadas que utilizam processos tecnológicos simples que se encontram em mercados competitivos ou na base da estrutura produtiva.

O trabalho de Souza (1980) introduz na discussão alguns pontos que vão reorientá-la, ao resgatar a idéia de contradição, supera a visão de uma

adequação perfeita entre o setor formal e o informal. Segundo assevera (ibid. p. 32), a visão mais acertada sobre o funcionamento do setor informal:

“... é concebê-lo como formas de organização que se inserem na estrutura econômica de forma intersticial junto com as formas propriamente capitalistas, mas atuando em espaços de mercado perfeitamente delimitados que são criados, destruídos e recriados pela expansão do sistema hegemônico”.

Quanto à forma de organização propõe uma tipologia para o que vai denominar de formas de organização não capitalistas, retornando à definição original de informalidade ao delimitar o mercado de trabalho a partir da inserção do indivíduo na estrutura produtiva. São dois grandes grupos, categorizados por distintas formas gerais de funcionamento, em especial ao grau de facilidade de acesso apresentado. O primeiro é constituído por formas de organização mercantis simples, sem assalariamento permanente, quais sejam: as empresas familiares, os trabalhadores autônomos, os trabalhadores por conta própria subordinados, os pequenos vendedores de serviços e as empregadas domésticas. O segundo por “quase-empresas” capitalistas, cujos traços definidores seriam o fato de utilizarem mão-de-obra assalariada (guardando aí um traço capitalista) e de o patrão estar envolvido no processo produtivo e por ser a renda total, e não a taxa de lucro, a variável chave em sua racionalidade (traço não tipicamente capitalista).

Essa classificação logrou reunir toda uma gama variada de ocupações que se organizam de forma diversa do padrão dominante, constatando a grande heterogeneidade de situações que se apresentam entre as não tipicamente capitalistas, de modo a possibilitar a análise do setor a partir de sua lógica interna (AZEVEDO, 1985).

O autor enfatiza que a determinação do núcleo capitalista está circunscrita ao espaço econômico dessas atividades e não a sua dimensão ocupacional, variável a depender das especificidades da atividade a cuja variação correspondem ajustamentos na renda média dos indivíduos aí ocupados. Deste modo o produto médio das atividades mercantis simples será a variável de ajuste entre o tamanho do espaço econômico que ocupam e o número de produtores nele engajados.

Ao criticar a tese de funcionalidade do setor informal deixa claro que quanto ao excedente de mão-de-obra nas economias atrasadas é fruto da impossibilidade sua absorção completa nas formas de organização mais produtivas, de modo que são criadas alternativas não tipicamente capitalistas para viabilizar a sobrevivência.

Esse excedente é apenas parcialmente mobilizado como exército industrial de reserva, de forma permanente, porém sempre à mercê das mutações do núcleo capitalista. Desta maneira, a penetração das formas não tipicamente capitalistas no espaço econômico e sua gravitação sobre o emprego são regidas por leis próprias, desvinculadas do princípio da comunicabilidade, pois criam grupos não-competitivos no mercado de trabalho: certos postos de trabalho informais são inaccessíveis a trabalhadores não qualificados, ao mesmo tempo em que nem todos os auto-ocupados são mobilizáveis para o capital.

Assim, a influência do excedente na determinação dos salários é minimizada, influyendo apenas como fator de debilidade dos trabalhadores nas negociações. No seu enfoque coloca:

“O nível de renda médio em algumas atividades ‘informais’, como as empresas familiares, ou a renda dos patrões nas ‘quase-empresas capitalistas’, não tem porque guardar nenhuma relação

com o nível de renda do salário mínimo, por exemplo. As pessoas que estão ocupadas nessas atividades não têm nada a ver com o mercado de trabalho não qualificado. Além disso, dadas as barreiras à entrada de novos produtores, é de se esperar que seu nível de renda médio se situe bem acima da taxa de salários da economia” (SOUZA, 1980, p. 53).

O argumento levantado por Cacciamali (1983, 1988, 1989) segue nesta mesma direção, acrescentando a necessidade de demarcação dos limites da informalidade, de definição de um conceito. Elege assim um conjunto de características e aspectos específicos em que o núcleo básico é constituído por dois fatores: a) a ocupação por conta própria, onde o produtor direto é possuidor dos instrumentos de trabalho, podendo recorrer ao trabalho de membros da família ou de ajudantes, sem a existência de relações impessoais ou divisão capital - trabalho. A atividade é guiada pelo emprego e fluxo de renda (e não pela perseguição de uma taxa de rentabilidade competitiva); b) não subordinação à legislação previdenciária e trabalhista.

Acompanhando a crescente concordância em considerar a participação na produção como singularidade do processo coletivo, concebe que “a inserção das atividades informais e sua evolução ... são conseqüência de um singular processo de desenvolvimento econômico posto em marcha num determinado espaço e numa dimensão temporal específica” (Idem, 1988 p. 221). Coloca-se aí a visão do segmento informal como subordinado:

“Entende-se, desta maneira, que a demanda global pelo informal depende (e é desenhada) tanto do desenvolvimento da dinâmica econômica numa dimensão espaço temporal específica como, no curto prazo, de seus aspectos conjunturais e que o desempenho desse setor acompanha o ritmo do nível da atividade econômica” (ibid. p. 222).

Vale ressaltar o caráter de aderência dado à dinâmica global da economia não redundante em funcionalidade, mas tão somente na compreensão de que a multiplicidade de formas pelas quais se manifesta caracteriza um dos aspectos da sua heterogeneidade. Não pode ser encarado apenas como refúgio para os marginalizados urbanos, pois além deles co-existem atividades regularmente exercidas por trabalhadores qualificados com renda relativamente elevada e prestando serviços ou produzindo produtos não necessariamente vinculados à baixa qualidade, como é o caso dos pequenos comerciantes, profissionais liberais ou prestadores de serviços, todos com capacidade de trabalho distribuída fora do mercado de trabalho capitalista.

Uma crítica relevante é feita à concepção de que esse segmento seria demarcado pela característica de facilidade de entrada, o que é considerado como uma generalização indevida, pois se tal ocorre para algumas dessas atividades, entretanto não é passível de generalização para seu conjunto, tendo em vista que há fatores que bloqueiam ou menos dificultam o acesso à informalidade (educação formal ou habilitação pela experiência vivencial) em que pese a entrada de concorrentes ser livre (FAGUNDES, 1992).

Melo & Teles (2000, p.8), sintetizando a concepção sobre o setor informal - ou submerso -, vão defini-lo como:

“composto por agentes que atuam à margem da regulação do Estado: em relação às firmas significa, em linhas gerais, sonegação em seus vários aspectos (informações relativas a receitas, compras de materiais, contratação de empregados etc.); em relação aos empregados, significa atividade fora das normas da legislação trabalhista, como também atividades clandestinas

(inclusive algumas ilícitas, à luz do código penal, como prostituição e contrabando)”.

Dignos de nota são os grandes avanços desta vertente à compreensão da questão pela sua demarcação na teoria econômica ao largo do mercado de trabalho capitalista, levantando suas múltiplas formas e lógicas, possibilitando uma consolidação qualitativa para a informalidade.

O fator decisivo a seu sucesso em explicar o setor informal é a abrangência conceitual adotada, que permite extrapolar da compreensão clássica da organização capitalista na sua circunscrição jurídico-institucional, para as demais possibilidades de estruturação das unidades econômicas, não como alheias, mas imbricadas nas dinâmicas de mercado. É a partir do seu arcabouço que se torna possível uma análise fidedigna deste setor econômico.

1.1.2 Reestruturação produtiva e a questão do emprego

Com o movimento de reestruturação produtiva a partir da década de 1980 nos países de capitalismo avançado, o debate retorna à cena, pois vários segmentos da atividade produtiva passam a incorporar o trabalho fora das relações institucionalizadas. As transformações socioeconômicas relacionadas ao processo de internacionalização da economia foram intensas, com a reformulação de estratégias de produção e distribuição e assim formação de grandes *networks*, ensejando uma forma de organização produtiva global (DUPAS, 2001).

Criaram-se artifícios como a terceirização de processos e gestão autônoma das atividades (ANTUNES, 2000), gerando “o paradigma da automação flexível sem, entretanto, se traduzir na geração de novos empregos, mas sim em desemprego” (ALBAN, 1999, p. 209). Desta maneira o avanço das atividades ligadas à economia informal não se apresenta como um fenômeno transitório, nem essas desaparecerão espontaneamente em um futuro previsível na economia nacional e mundial.¹⁵

Contemporaneamente o que se afigura é que os empregos estáveis e em tempo integral têm sido substituídos por uma nova forma de organização produtiva, cuja principal característica é uma enorme flexibilização das relações de trabalho. Deste modo fica mais evidente o processo de informalidade pela ótica das transformações ocorridas dentro da empresa.

Neste processo, as condições econômicas são deterioradas e recompostas em ritmo acelerado, seja pela incorporação de inovações tecnológicas, seja pela adoção de técnicas de organização do trabalho para garantir competitividade. Consoante esta nova conjuntura são estabelecidas normas mais flexíveis para a gestão da força de trabalho a nível mundial, que vão se afigurar em três perspectivas: a flexibilidade da organização produtiva, a relativa a mobilidade do trabalhador e a flexibilidade proporcionada pela desregulamentação do mercado de trabalho (CAMARGO, 1996).

Se por um lado flexibilidade reduz encargos e custos para os empregadores, como é o caso da terceirização, por outro significa menor estabilidade no emprego, baixos salários e redução da seguridade social.

¹⁵ Sobre emprego e transformações estruturais na sociedade informacional ver Castells, 1999.

“A precarização do trabalho toma também a forma de relações informais ou incompletas de emprego... esta ampliação da insegurança no emprego deu-se em praticamente todos os países avançados... através da redução relativa ou absoluta de empregos estáveis ou permanentes nas empresas e da maior subcontratação de trabalhadores temporários, em tempo determinado, eventuais, em tempo parcial, trabalho em domicílio, independentes, aprendizes, estagiários etc...” (MATTOSO apud SINGER, 2000, p. 25)

Esse processo apresenta, ao lado de ganhos em competitividade, abertura de mercado e em certa medida aumento do consumo, conseqüências quanto ao caráter excludente do modelo, pois gera desemprego e precarização dos vínculos empregatícios, refletindo no crescimento do setor informal, tanto para atividades de renda satisfatórias, mas também principalmente naquelas onde as pessoas procuram sobrevivência, como é o caso de indivíduos com baixo nível educacional e capacitação profissional (SOUZA, 1980; NASCIMENTO, 1996).

A dualidade é assim uma marca característica das novas relações produtivas no tocante ao mercado de trabalho, “ao mesmo tempo em que a cadeia produtiva globalizada se concentra no topo, ela se fragmenta na base, induzindo também um amplo espectro de empregos flexíveis ... várias vezes informais” (DUPAS, 2001, p. 87).

Ao analisar o emprego no capitalismo contemporâneo Pochmann (2000, p. 39) diz:

“O último quartel do século XX se mostrou profundamente decepcionante para quem esperava por uma evolução do emprego nas economias de mercado. Observou-se, em geral, a mudança setorial na composição relativa da população ocupada, com

aumento de vagas no setor terciário e esvaziamento absoluto dos empregos no setor primário e secundário, a permanência de altas taxas de desemprego e a deterioração das condições e das relações de trabalho”.

No Brasil, embora o crescimento do setor terciário seja fenômeno relativamente recente, a partir da segunda metade da década de 80 registra-se elevação expressiva na renda e emprego gerados internamente, mas é nos anos 90 que se modifica sua composição setorial¹⁶, como um dos mais importantes pontos de inflexão na história econômica brasileira. Abandona-se a concepção de uma economia fechada ao fluxo de comércio e de capitais internacionais, com grande presença do Estado como produtor de bens e serviços e uma crescente tendência inflacionária para a abertura da economia, com redução da proteção comercial e liberalização dos fluxos de capitais, concomitante a redução da presença do Estado como produtor de bens e serviços, através do processo de privatização, culminando com um programa de estabilização baseado em uma âncora cambial e respaldado pela abertura comercial e financeira (BAER, 1996; CAMARGO & NÉRI, 1999).

A necessidade imperiosa de competir levou a medidas como terceirizações, automação, enxugamento das estruturas administrativas e adoção de linhas de produção mais integradas, visando à aquisição de maior flexibilidade. Por outro lado os ajustes econômicos realizados não lograram o crescimento esperado, com impactos sobre o emprego.

Aliada a isso, dinâmica interna de migrações adensou a população urbana, criando cinturões de pobreza urbanos _ especialmente metropolitanos_ formando um imenso estoque de reserva de mão-de-obra

¹⁶ Vale ressaltar que no caso brasileiro a reestruturação produtiva adiciona maior instabilidade ao mercado de trabalho, estruturalmente frágil.

com baixa qualificação, em geral subempregada (OLIVEIRA & MATTOSO, 1996).

Ocorre uma migração considerável da indústria para o comércio e serviços, em especial no setor informal, que vai crescer em participação no PIB, gerando no período compreendido entre 1985 e 1995 26% dos postos de trabalho da economia. Destaca-se o comércio ambulante, com peso expressivo nessas atividades, representando 21% dos postos de trabalho no comércio varejista e atacadista, tendência que tem se fortalecido a partir dos anos 90 (CARDOSO JÚNIOR, 1999; MELO & TELES, 2000).

Eis o que Dupas (2001, p. 147) afirma para o período 1991-2000:

“... os trabalhadores sem carteira vão de um modesto crescimento de 5% (1986-1990) para um salto de 40% (1991-2000). Este movimento significou, nos últimos sete anos, uma perda de 2,0 milhões de postos de trabalho no setor formal e um ganho de outros 2,0 milhões postos no setor informal, sendo que o chamado ‘informal por conta própria’ teve nível recorde de crescimento nos dois períodos, sempre em aceleração. No total do intervalo analisado, os trabalhadores com carteira perderam 4% dos postos, enquanto os sem carteira ganharam 45% e os por conta própria saltaram 68% acima do nível que apresentavam em 1985”.

Desta maneira, a mudança no paradigma do emprego traz embutidas conseqüências que devem ser investigadas de modo a permitir uma gestão adequada para o problema.

Abordada sumariamente a literatura sobre o tema do setor informal e a questão da reestruturação produtiva, impõe-se a discussão sobre o conceito de cadeia produtiva de sorte a permitir uma compreensão adequada do

segmento econômico em que está inserido o Mercado do Produtor de Juazeiro/BA.

1.2 Cadeia produtiva

Com a aceleração da concorrência, a palavra de ordem passou a ser competitividade. Assim, surgiram novos arranjos ou aglomerados empresariais, de características variadas como as cadeias produtivas *filière* (fluxo de transformação), os clusters e as redes flexíveis de pequenas empresas.

Neste processo a competição no mercado se faz também entre cadeias produtivas, resultado da articulação progressiva de conjuntos de atividades econômicas desde o início da elaboração de um produto. O conceito de cadeia produtiva constitui aplicação da teoria geral dos sistemas, definido como um conjunto de componentes interativos.

As cadeias produtivas resultam da crescente divisão do trabalho e maior interdependência entre os agentes econômicos. Por um lado, as cadeias são criadas pelo processo de desintegração vertical e especialização técnica e social. Por outro, as pressões competitivas por maior integração e coordenação entre as atividades, ao longo das cadeias, amplia a articulação entre os agentes. No sentido lato, adotado na presente análise, cadeia produtiva é um conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos.

Em um nível mais agregado encontram-se as cadeia produtivas setoriais, nas quais as etapas são setores econômicos e os intervalos são mercados entre setores consecutivos. Cadeias são extensões da idéia de setor econômico, tendo em vista a crescente interdependência econômica e social entre os agentes (HASENCLEVER & KUPFER, 2002).

O estabelecimento de uma cadeia produtiva pressupõe a integração de várias fases do processo de produção, no caso da agricultura desde o plantio, passando pelo beneficiamento até a colocação do produto ao consumidor final. Numa lógica de relacionamentos econômicos que se caracteriza por constituir um sistema integrado em subsistemas interdependentes com características de complementaridade (MANZAGOL, 1985; FERRAZ *et al* 1995).

Entre a produção e o consumo vários agentes se relacionam, estabelecendo contratos, formais ou não, ao tempo em que intercambiam informações desde aspectos gerais sobre logística de estrutura produtiva, comercialização e distribuição, até as peculiaridades de cada mercado consumidor atendido, referindo-se ao lado da oferta de um bem ou serviço que será exposto à sanção do consumidor final.

A posição de cada agente é definida estrategicamente pela sua importância na viabilização dos processos que põem em ação os pares e dos ganhos proporcionados. De modo que um maior grau de integração leva a uma maior especialização de seus vários agentes em relações intersetoriais para atendimento dos requisitos esperados na ponta final do processo.

Morvan (*apud* ZYLBERSTAJN & NEVES, 2000, p.9) a define como:

“Cadeia (filière) é uma seqüência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pela fronteira de possibilidades ditadas pela tecnologia e é definida pelas estratégias dos agentes que buscam a maximização de seus lucros. As relações entre os agentes são de interdependência ou complementariedade e são determinadas por forças hierárquicas. Em diferentes níveis de análise a cadeia é um sistema, mais ou menos capaz de assegurar sua própria transformação”.

Nesses processos de crescimento, surgem economias externas, “benefícios coletivos que as empresas auferem em função de sua localização relativa, independentemente de qualquer operação comercial” (MANZAGOL, 1985, p. 81). Dentre elas estão as economias de localização, resultantes de aglomeração de atividades similares ou vinculadas em concentrações setoriais e geográficas, que tornam possíveis ganhos de eficiência inferidos via produtividade do trabalho (ROSA, 1996).

O caráter dessas economias traz conseqüências como especialização e complementaridade; ligações interindustriais verticais, horizontais e diagonais; surgimento de serviços especializados; ou ainda vantagens do meio industrial, como símbolo de diferenciação. Que conforme Marshall (SCHMITZ, 1997, p. 171) “(...) são dependentes do desenvolvimento geral da indústria”.

É necessário inserir aqui o conceito de eficiência, traduzido na capacidade de complementariedade na formação de estratégias que permitam ampliar capacitações para viabilizar a relação entre os insumos necessários à formação do produto do sistema e este produto ou *output*. A eficiência das cadeias está, portanto, em relação direta com a integração de seus vários agentes bem como de elementos como fornecimento regular, manutenção de

padrões de qualidade, capacidade de adaptação a novas exigências dos consumidores e o atendimento de segmentos diferenciados de consumo, reconhecendo a existência de perfis variados (LINS, 1995).

Relevante ressaltar que a sinergia gerada pelos diversos agentes advém de pelo menos uma atividade motora, com atividades satélites ou polarizadas com integração intersetorial (MONTANDON, 1998, p. 68), proporcionando benefícios para todo o setor econômico.

Tal fenômeno é explicado devido à diversificação da base de economias de escala e de aglomeração. Partindo daí é possível explicar a questão da composição das economias ou deseconomias de localização, seus impactos na formação de cadeias produtivas (MANZAGOL, 1985) e a questão das fronteiras de possibilidades de produção, dadas pelas diferentes combinações de bens que a economia pode produzir (OBSTFELD & KRUGMAN, 2001, p.17).

Passa-se assim à compreensão da eficiência coletiva, que segundo Schmitz (1997, p. 165) “pode ser entendida como vantagem competitiva derivada de economias externas locais e ação conjunta (*joint action*)”. Deste modo caracterizada como um fenômeno *ex-ante*, ao refletir o grau de capacitação detido pelos agentes econômicos em seu desempenho conjunto, de modo planejado ou não.

O processo de eficiência coletiva é um elemento interno que comporta relações do tipo vertical, pela aquisição de produtos ou serviços via mercado ou acordos de subcontratação, ou ainda relações do tipo horizontal, gerando competição por encomendas. De qualquer maneira a existência dessa competição não impede a atuação coletiva para a resolução de problemas comuns (ibid. p.170).

Da análise das cadeias produtivas no Brasil é exemplar o caso do tomate, pela integração entre a indústria e a produção agrícola.

“Nesse processo de integração, a figura do contrato de fornecimento exclusivo entre os produtores e as indústrias de processamento aparece como uma manifestação característica ... Nela, o setor primário da produção tem seu comportamento praticamente dependente das estratégias industriais. A indústria, por sua vez, tendo de depender inicialmente do fornecimento proveniente de tradicionais produtores de tomate, necessariamente teve de ampliar o número de produtores voltados para o cultivo de tomate industrial, impondo contratualmente especificações técnicas, que lhe permitissem maior segurança quanto à disponibilidade de sua principal matéria prima. A expansão da agroindústria fez com que a produção de tomate industrial se desvinculasse de forma crescente, também espacialmente, do plantio de tomate para a mesa” (VIEIRA et al, 2001, p. 403).

São acentuados os aspectos de complexidade e diversidade na estrutura produtiva, determinados pela flexibilidade e divisão do trabalho. A flexibilidade baseia-se na dimensão das unidades de produção, na relação entre as empresas e segmentos envolvidos e ainda na capacidade de adaptação às condições econômicas em geral.

Os padrões de concorrência no mercado/setor de atuação fornecem as balizas estruturais que condicionam o processo decisório, obrigando a busca de estratégias para entrada e manutenção no sistema econômico, vigorando um dado padrão de concorrência definido a partir da interação entre estrutura e condutas dominantes no setor.

A competitividade assim passa a abarcar elementos referentes ao ambiente de inserção das empresas nos diversos segmentos, no que diz

respeito à distribuição, especialização da produção, encadeamento produtivo, elementos institucionais, comportamentos cooperativos entre outros (LIMA & MIRANDA, 2000, p. 510). São construídas vantagens competitivas devido o caráter cooperativo das ações desenvolvidas pelos agentes da cadeia produtiva, podendo se configurar na formação de uma rede, com a participação de empresas, centros de pesquisa e tecnologia.

No caso dos produtos agrícolas está definida por instâncias a jusante e a montante da sua unidade de produção, pela interferência dos custos de insumos, transporte, armazenamento, beneficiamento, transformação, distribuição e comercialização, além de consumidores finais.

1.2.1 A cadeia produtiva da fruticultura

A agricultura como um todo compreende componentes e processos interligados que propiciam a oferta de produtos aos seus consumidores finais, congregando um conjunto de processos e instituições ligadas por objetivos comuns. O agronegócio, deste modo, compõe-se de cadeias produtivas e essas possuem entre seus componentes os sistemas produtivos, que operam de forma diversificada.

A conjuntura contemporânea requer uma especificação no “*agribusiness*” das frutas (FERNANDES, 1998), do fluxo que se estabelece entre os agentes econômicos, de maneira a permitir o rastreamento dos elos mais relevantes e do processo inovador no segmento.

Historicamente a fruticultura é uma prática a que se dedicam, de forma mais expressiva, pequenas e médias propriedades de mão-de-obra

preponderante de origem familiar, em função da necessidade de trato intensivo e especializado das culturas. Entretanto, nas últimas décadas, foram agregados a esse perfil tradicional elementos referentes à agricultura em grande escala tanto para uso industrial quanto para o consumo de grandes mercados interna e externamente.

A aplicação do conceito de cadeia ao sistema agroalimentar vai comportar a consideração de três áreas: de produção, de transferência e de consumo. Conforme Malassis (2000, p.12):

“A cadeia reporta-se aos itinerários do aparelho agroalimentar, no que concerne à ligação entre os agentes e das operações que contribuem à formação e transferência do produto até seu estado final de utilização, bem como aos mecanismos de ajustamento do fluxo dos produtos e fatores de produção”.

Dentro do sistema agroalimentar das frutas são identificáveis dois grandes subsistemas na área de transferência: o agroindustrial e o agrocomercial, que estão diferenciados pela forma de tratamento e escoamento da produção, cada qual composto por três segmentos distintos que determinam a direção do fluxo.

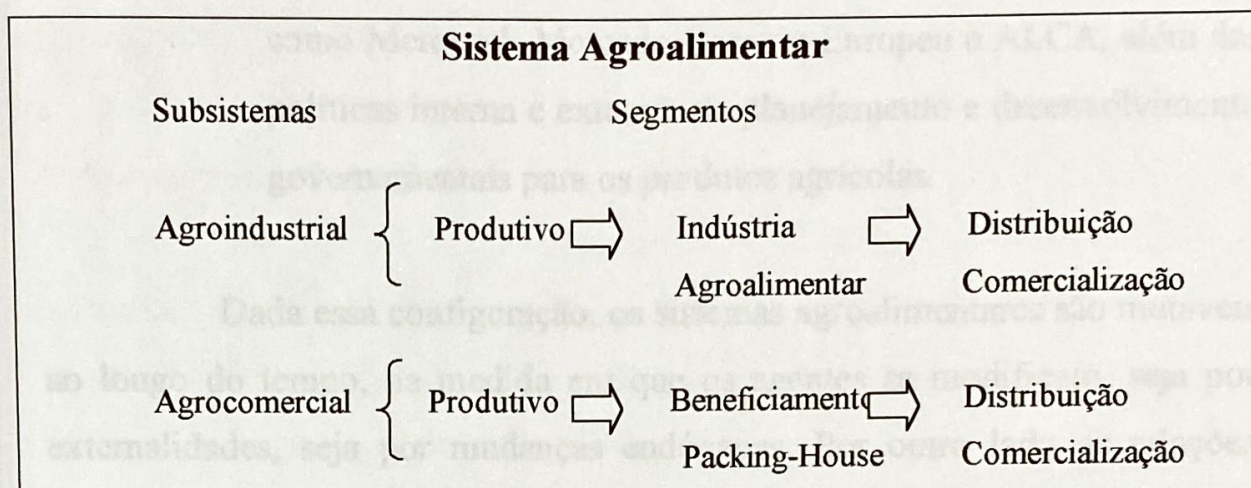
Segundo Lima & Miranda (2000, p.512), à montante do processo produtivo localizam-se:

- a) as empresas fornecedoras de insumos;
- b) fornecedores de equipamentos para irrigação;
- c) concessionárias de serviços públicos: água, energia, transporte etc;
- d) instituições de fomento técnico-científico.

À jusante do processo localizam-se:

- a) agroindústrias processadoras, voltadas à produção de geléias, sucos, doces, polpas, concentrados etc.
- b) canais de comercialização, particularmente na intermediação de produtos *in natura*.

Figura 1



Fonte: Fernandes, 1998, p. 202.

De forma paralela atuam as instituições creditícias, consultorias, associações e sindicatos de forma a dar suporte aos diversos setores envolvidos.

São condicionantes da cadeia com forte influência no desempenho as seguintes tendências:

- a) sócio-econômicas, a exemplo dos processos migratórios e adensamento populacional;

- b) logística e abastecimento, transportes e deslocamentos de matérias-primas, processos de transformação primária e secundária;
- c) consumo e mercado, que de um lado apresenta carências para o mercado interno e de outro, um consumidor no mercado externo exigente quanto a padrões de qualidade dos produtos e serviços a eles vinculados, bem como os impactos ambientais e sociais de sua produção;
- d) comerciais, relacionadas à inserção em blocos mercadológicos como Mercosul, Mercado Comum Europeu e ALCA, além das políticas interna e externa de planejamento e desenvolvimento governamentais para os produtos agrícolas.

Dada essa configuração, os sistemas agroalimentares são mutáveis ao longo do tempo, na medida em que os agentes se modificam, seja por externalidades, seja por mudanças endógenas. Por outro lado as relações mantidas são intensas em cooperação e conflito. Essa complexa rede de relações não pode ser entendida como linear, mas em rede _ pois cada agente terá contatos com um ou mais agentes não necessariamente de forma paulatina _ , a partir do desenvolvimento e aperfeiçoamento dessas relações poderão tornar a arquitetura do sistema mais ou menos eficiente.

Esse aspecto se torna mais exacerbado pela inserção competitiva no mercado globalizado, modificando a dinâmica dos setores pela necessidade de crescer frente a concorrentes internacionais. É requerido assim de um lado mix de políticas públicas _ sejam elas fiscais, monetárias, cambiais ou de infra-estrutura _ favoráveis (ZYLBERSTAJN, 2000), por outro, capacidade

de organização, inovação e coordenação das cadeias produtivas para redução de custos, diferenciação do produto e colocação em nichos de mercado.

Diante deste cenário os agentes da cadeia têm que se adaptar ao ambiente de concorrência ampliada, identificando vantagens competitivas¹⁷ sustentáveis, como concentração, economias de escala e escopo, barreiras técnicas de entrada e saída, características do consumidor, elementos relevantes na definição dos padrões de concorrência.

Na cadeia agroalimentar estabelecida no Vale do São Francisco, o Mercado do Produtor de Juazeiro/BA representa parte do subsistema agrocomercial, no segmento de distribuição, já que a sua atividade precípua se constitui em vendas no atacado destinadas ao mercado interno, localizando-se assim à jusante do processo produtivo.

Traz no seu bojo um lado relevante a ser considerado: a capacidade de geração de ocupação e renda para o setor informal do mercado de trabalho, integrando as unidades econômicas que o compõem à dinâmica regional na área de transferência de produtos *in natura*. Sobre a sua configuração versam os capítulos a seguir.

¹⁷ Competitividade é definida “como a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado” (BAUMAN, 1996, p. 196).

2 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO E MONTAGEM DO QUADRO ANALÍTICO

2.1 Operacionalização dos conceitos

Para tratar de forma mais clara e objetiva os conceitos utilizados, a despeito da discussão aventada no capítulo 1, foram selecionados os conceitos centrais apresentados pela vertente estruturalista, buscando torná-los operacionais, a fim de viabilizar os objetivos especificados para fins do presente estudo.

Em sua condição que se define por contraposição ao modo típico de organização do esforço produtivo no capitalismo, a esfera da informalidade deve abarcar formas de inserção econômica que escapam à clássica relação de assalariamento, onde se confrontam empregadores capitalistas (ou seus prepostos) e trabalhadores assalariados. Assim, passa-se à definição de termos e acepção adotada.

Relações formais de trabalho – Relações caracterizadas pelo registro funcional do empregado em carteira de trabalho ou pelo contrato escrito de prestação de serviços.

Relações informais de trabalho – Relações caracterizadas pela existência de vínculo para o trabalho entre proprietários, funcionários ou sócios.

Relações familiares de trabalho – Relações caracterizadas pela participação de componentes da família na gestão e/ou produção, remuneradas ou não.

Empresa – Unidade econômica voltada para a produção de bens e/ou serviços, independente de situação de constituição e fiscal.

Remuneração – Rendimento auferido pelo desempenho de atividades ligadas à empresa, em pecúnia, produtos ou outro benefício qualquer estabelecido.

Para compreensão da inserção produtiva dos ocupados, foram estabelecidas as categorias abaixo, conforme definido por Nascimento (1996, p. 61):

I – Empregadores

- a) microempresários
- b) pequenos proprietários
- c) médios proprietários
- d) grandes proprietários

II - Empregados

- a) assalariados sem comissão
- b) assalariados com comissão
- c) remunerados em espécie/benefício
- d) remunerados exclusivamente por produção/tarefa

III - Trabalhadores em atividade informal

- a) proprietários de negócio familiar

- b) trabalhadores autônomos
- c) trabalhadores não remunerados
- d) empregados sem carteira assinada e não contribuintes do INSS
- e) microempresários não contribuintes do INSS
- f) trabalhadores familiares não remunerados

Para os trabalhadores em atividade informal a categoria central é o trabalho por conta própria, pois personifica o paradigma da produção mercantil simples. A principal característica é que o produtor direto leva ao mercado o produto de seu trabalho (bens ou serviços) e não sua capacidade de trabalho intermediada por um capitalista. Sua remuneração não toma forma de salário, vez que não há venda de força de trabalho, nem de lucro, pois não deriva de apropriação sistemática de sobretrabalho alheio.

A ausência de contrato de trabalho torna a instabilidade da renda uma característica inerente a esses trabalhadores, tanto mais pronunciada quanto mais irregular a freqüência do exercício da atividade produtiva. Tal assertiva engloba, ainda, os trabalhadores familiares sem remuneração, que pela ausência de compra e venda de força de trabalho é tipicamente atividade do setor informal, aparecendo como subordinados a trabalhadores por conta própria, absorvendo e potencializando a precariedade do tipo de inserção daqueles a que estão vinculados. O pagamento em forma de benefícios atesta o caráter não capitalista da produção, que toma a forma de um típico regime de servidão.

Nesse caso a variável chave de funcionamento das empresas é o nível e tipo de rendimento do proprietário (SOUZA, 1980). O 'conta própria' encerra em si as atividades de produção e gestão do negócio, neste caso é o

possuidor dos instrumentos de trabalho ou estoque de bens para a sua realização (CACCIAMALI, 1983).

Em sua grande maioria as atividades informais requerem a posse de instrumentos e de conhecimentos específicos não disponíveis para a maioria da população, o que vem a ser uma forma de limitação para a entrada neste setor. Nos dados empíricos desta pesquisa a limitação é dada pelo local de realização da atividade e tamanho da empresa/negócio. A forma de acesso neste caso é de grande relevância, abordada pelo grau de capitalização e investimentos.

Para observação dos aspectos ligados a limitação para permanência, foi trabalhado o elemento experiência, tanto pela origem familiar e tradição na atividade quanto pelo tempo na atividade em si.

2.2 Objetivos e alcance do estudo

Trata-se de um estudo de caso desenvolvido para conhecer o mercado de trabalho informal em Juazeiro/BA, no segmento de comercialização de produtos agrícolas.

O objetivo geral consiste em diagnosticar a configuração geral daquele grupo de sorte a possibilitar o mapeamento da constituição dos elementos e unidades econômicas do mercado, suas especificidades como partícipes da cadeia produtiva agrícola.

Quanto aos objetivos específicos foram propostos:

- a) identificar os fatores para entrada e permanência no mercado;
- b) levantar as características dos agentes econômicos;

- c) diagnosticar a forma de constituição das unidades econômicas;
- d) levantar as singularidades das dinâmicas de mercado.

2.3 Caracterização do universo amostrado

2.3.1 Sobre o pólo Juazeiro/Petrolina

Em que pese o papel de destaque que já ocupava no Nordeste por sua localização privilegiada, tanto no que se refere à distância equivalentes a todos os grandes centros (cerca de 770 Km de Recife, 520 Km de Salvador e 850 Km de Fortaleza), servindo de entreposto comercial no sertão nordestino, quanto por propiciar acesso ao trecho navegável do Rio São Francisco, ligando-se ao norte de Minas Gerais, a área do pólo Juazeiro/Petrolina tem tido fortalecido seu destaque no contexto da economia regional e nacional pela pujança da sua produção agrícola, na área da fruticultura irrigada.

Possui uma população de 393.105 (IBGE, 2000) habitantes, constituindo-se num dos mais expressivos centros de crescimento e desenvolvimento do Nordeste. Segundo dados de Andrade & Serra (2000,) apresentou uma taxa de crescimento média anual de 0,56%, a despeito das perdas geradas no período de 1985/96.

Com a implantação dos projetos públicos de irrigação, de modo expressivo a partir da segunda metade da década de 80, foram abertas novas

perspectivas. A agricultura de sequeiro, praticada com técnicas rudimentares¹⁸, deixou de prevalecer e em seu lugar a agricultura irrigada adotou o sentido de produção voltada para a eficiência, eficácia e competitividade, visando à colocação nos mercados interno e externo. A singularidade do processo reforça a região como pólo de produção, transformação, comercialização e serviços (SILVA *et al.*, 2000).

Considerando as transformações referentes ao cenário agrícola, a tendência atual é o desdobramento das anteriores, decorrendo da associação entre irrigação artificial e propriedades favoráveis das condições climáticas, especialmente a insolação, bem como custo da mão-de-obra, preço da terra, custo do hectare irrigado e produtividade da terra (GOMES *et al.*, 1995). Com a implantação de um modelo de exploração agrícola intensivo, em que são efetuadas rotação de culturas e programação dos períodos de colheita. Essas mudanças favorecem a uma racionalização do uso da terra, elevando sobremaneira a rentabilidade das áreas cultivadas, inclusive permitindo uma pauta de produtos com um grau maior de diversificação.

A implantação dos perímetros públicos trouxe novo fôlego à região e com a atuação de agências de fomento, especialmente a Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco – CODEVASF e Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA, foi possibilitada uma nova perspectiva para a localização dos fatores tanto de viabilidade produtiva quanto de desenvolvimento de tecnologia de manejo, mas especialmente no que se refere ao planejamento das intervenções, com forte atração de capitais para cultivo em larga escala.

Dentre os principais projetos de irrigação é possível destacar: Senador Nilo Coelho, Bebedouro e Maria Tereza, em Petrolina; Mandacaru,

¹⁸ A agricultura de sequeiro é aquela realizada de maneira extensiva limitada pelo calendário das chuvas.

Maniçoba, Curaçá e Tourão, em Juazeiro. A região totaliza uma área de 40.000ha irrigáveis, distribuídos entre estabelecimentos de colonos e estabelecimentos empresariais.

“No período compreendido entre 70-90 o Vale do São Francisco experimentou um crescimento da ordem de 286% de sua área irrigada numa média de 8.620 hectares/ano” (LIMA & MIRANDA, 2000), o que é significativo numa região historicamente marcada pela escassez de recursos e investimentos tanto públicos como privados.

Consolidou-se uma profunda reestruturação produtiva, com envolvimento de diversos segmentos, desde pequenos produtores em unidades familiares até a exploração de grandes áreas por grupos empresariais de outras regiões do país, dadas as vantagens comparativas¹⁹ que permitem um volume expressivo de atividade. A Tabela 1 traz os dados de exportação de manga e uva no período de 2000 a 2002, que são os produtos de maior relevância para a exportação, situando-se na principal ponta da cadeia produtiva regional.

Tabela 1 – Resultado de exportações de manga e uva do Vale do São Francisco 2000 – 2002

Ano	Manga (t.)	US\$*	Uva (t.)	US\$*	Total US\$*
2000	57.200	37.000.000	13.300	10.260.000	47.260.000
2001	82.000	44.000.000	19.600	20.500.000	64.500.000
2002	90.000	47.700.000	25.000	32.200.000	79.900.000
Total	229.200	128.700.000	57.900	62.960.000	191.660.000

Fonte: SECEX/Valexport

* Valores estimados

¹⁹ Sobre o conceito de vantagens comparativas, Obstfeld & Kugman (2001, p.15) colocam: “Um país tem vantagens comparativas na produção de um bem se o custo de oportunidade de produção do bem em torno de outros bens é mais baixo que outros países”.

Os produtos com melhor resposta aos novos métodos de cultivo foram tomate, cana-de-açúcar, arroz, feijão, cebola, melancia e melão, na década de 80, manga, uva e banana, na década de 90, com maior valor agregado e alta aceitação nos mercados interno e externo, em substituição às culturas tradicionais de baixa rentabilidade/área.

Importante destacar a integração da produção à indústria, tecendo assim uma cadeia agroindustrial de grande relevância no semi-árido nordestino:

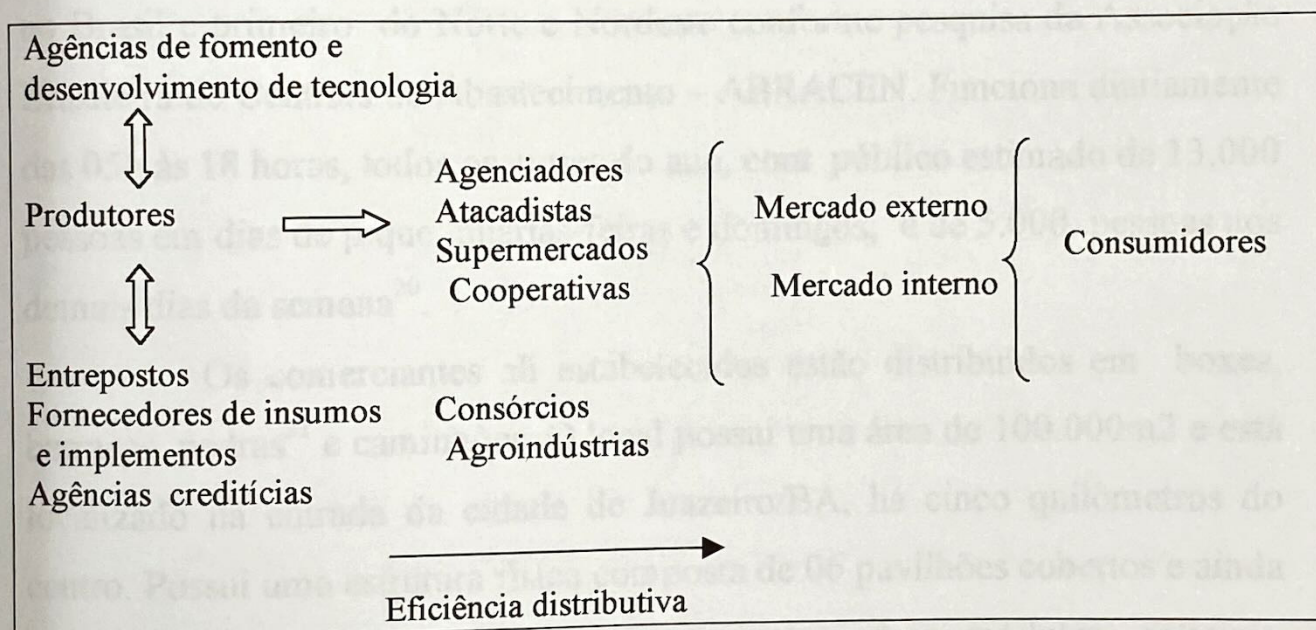
“No que se refere às firmas agroindustriais instaladas no pólo, verifica-se a presença significativa de grandes e médias empresas, com destaque para as processadoras de tomate, conservas alimentícias e grandes empresas diversificadas, como Agrovale (usina de açúcar e álcool e gado confinado) e o grupo Milano (vinícola e fruticultura). No segmento das pequenas e médias empresas, observa-se grande variedade por ramo de atividade, entre as quais – além das agroindústrias de processamento de frutas e legumes para consumo alimentar – destacam-se as de processamento vegetal intermediário (óleos, sucos concentrados, extratos aromáticos etc.), rações e sementes selecionadas” (SILVA et al. 2000, p. 53).

Nesse cenário o maior impacto foi dado sobre o emprego e a renda, com expansão nos setores secundário e terciário com novos pontos de crescimento dos postos de ocupação. Dentre as diversas atividades que passaram a gravitar diretamente da agricultura, ganharam força aquelas ligadas ao escoamento da produção tanto no segmento agroindustrial, em que prevalecem contratos de suprimento entre indústrias e produtores, quanto no segmento agrocomercial, para o mercado de consumo de produtos *in natura* no qual podem ser identificados dois fluxos:

- a) produção de bens para o mercado externo, especialmente para uva e manga, que são os produtos mais representativos em volume e preço;
- b) produção de bens destinada ao mercado interno, com maior ênfase em cebola, melancia, banana e melão.

Na Figura 2 é traçada de modo bastante simplificado, a título de melhor visualização, a cadeia produtiva da fruticultura, numa adaptação dos modelos propostos pelo Banco do Nordeste (2000, p. 13) sobre a região e Wanderley & Sanches (1997) sobre a cadeia da feira da Sulanca, em Caruaru.

Figura 2 – Cadeia produtiva do pólo Juazeiro/Petrolina



2.3.2 Sobre o Mercado do Produtor de Juazeiro/BA

O Mercado do Produtor de Juazeiro/BA é desdobramento direto desse processo em escala que foi implantado na região, com posição destacada na cadeia produtiva por se constituir em expressivo entreposto comercial para o mercado interno, reforçando a polarização quanto aos municípios do entorno, dada a sua capacidade de escoamento da produção.

Segundo dados da administração local, foi instalado em 1986 na zona urbana da cidade de Juazeiro/BA, tendo uma estrutura de 1050 pontos fixos e espaço para 305 caminhões, com comercialização mensal média estimada em 70.000 ton. de hortifrutigranjeiros, oriundos dos projetos de irrigação oficiais tanto de Juazeiro/BA quanto de Petrolina/PE, de produtores particulares e ainda de outros 11 estados. Ocupa hoje o posto de sexto lugar no Brasil e primeiro do Norte e Nordeste conforme pesquisa da Associação Brasileira de Centrais de Abastecimento – ABRACEN. Funciona diariamente das 05h às 18 horas, todos os meses do ano, com público estimado de 13.000 pessoas em dias de pique, quartas-feiras e domingos, e de 5.000 pessoas nos demais dias da semana²⁰.

Os comerciantes ali estabelecidos estão distribuídos em boxes, barracas, pedras²¹ e caminhões. O local possui uma área de 100.000m² e está localizado na entrada da cidade de Juazeiro/BA, há cinco quilômetros do centro. Possui uma estrutura física composta de 06 pavilhões cobertos e ainda outros equipamentos como doze restaurantes, dois módulos policiais, administração, sala de segurança, sala de Comissários de Menores, posto da

²⁰ Dados fornecidos pela administração local

²¹ Pedra é a denominação para espaços de 2x3m delimitados no chão com tinta em galpões abertos e cobertos.

Secretaria da Fazenda do Estado, agência do Banco do Brasil, perfazendo um total de 17.296m² da área construída.

O elemento que chama a atenção é sua inserção no processo econômico como elo da cadeia produtiva, funcionando como canal de escoamento e intermediação da produção agrícola da região e do entorno em grande escala, num movimento de continuidade do campo, de forma sincrônica, onde tanto os próprios produtores quanto os demais comerciantes colocam a produção agrícola para o mercado consumidor. A Tabela 2 demonstra os recursos movimentados segundo os dados oficiais da administração local.

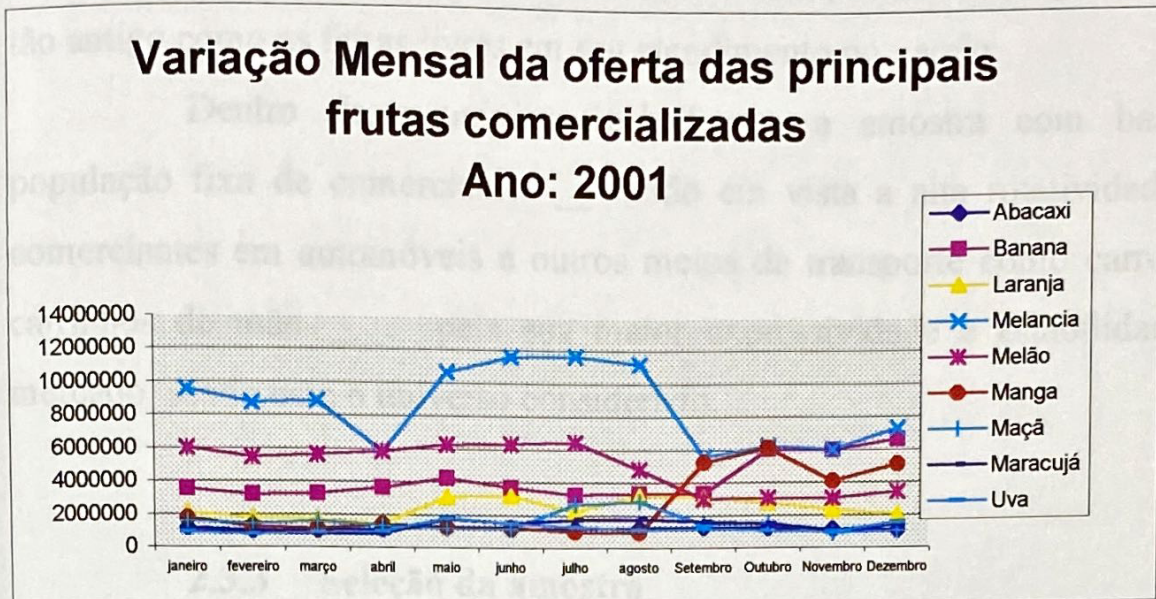
Tabela 2
Demonstrativo de comercialização Mercado do Produtor de Juazeiro/BA
1996-2002

Ano	Valor em R\$
1996	207.135.440,00
1997	363.121.440,00
1998	...
1999	308.709.840,00
2000	380.515.350,00
2001	349.780.012,00
2002	456.999.970,00
Total	2.066.262.052,00

Fonte: Pesquisa de campo/Dados da administração do Mercado do Produtor.

Produtos como cebola, melão, melancia, tomate, laranja, abacaxi dentre outros, são adquiridos dos produtores rurais e ali comercializados, bem como serve de entreposto para outras regiões produtoras, como é o caso da maçã vinda do sul do País. Em termos de variedade são 25 tipos de hortaliças, 31 tipos de frutas, além de 11 tipos de outros produtos como cereais e especiarias diversas.

Figura 3



Fonte: Administração do Mercado do Produtor

Quanto ao volume total comercializado observa-se também que é bastante expressivo, de acordo com a Tabela 3 a seguir.

Tabela 3
Demonstrativo volume de produtos comercializados no Mercado do Produtor Juazeiro/BA 1995-2002

Ano	Vol. (em t.)
1995	490.200,9
1996	668.088,0
1997	985.166,0
1998	...
1999	846.916,0
2000	911.120,0
2001	787.984,2
2002	862.932,0
Total	5.552.407,1

Fonte: Pesquisa de campo/Dados da Administração Mercado do Produtor.

São agregados ao processo trabalhadores que se há um tempo têm que estar sintonizados com as novas determinações do mercado global, especialmente no tocante a itens como qualidade, por outro, perpetuam algo tão antigo como as feiras livres em seu atendimento no varejo.

Dentro deste universo calculou-se a amostra com base na população fixa de comerciantes __ tendo em vista a alta rotatividade dos comerciantes em automóveis e outros meios de transporte como carroças e carrinhos de mão __, pela sua maior expressividade e estabilidade no mercado, sendo esse o universo considerado.

2.3.3 Seleção da amostra

O levantamento dos dados foi realizado em dois momentos:

- a) amostragem probabilística, com aplicação de questionário destinado à coleta de dados gerais, visando ao estudo exploratório para definição por inferência das características gerais dos indivíduos e suas unidades econômicas.

Na definição de espaço amostral foram trabalhados 290 casos, de um universo de 1.050 pontos comerciais fixos, considerando 95% de nível de confiança e erro permitido de 5%.

No cálculo do tamanho da amostra foi utilizada a fórmula para amostras aleatórias simples em populações finitas²², qual seja:

²² Considerando-se que a proporção de comerciantes com as características investigadas é desconhecida, foi suposta uma proporção de $p=0,5$. Portanto, $q=0,5$.

$$n = \frac{s^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{E^2(N-1) + s^2 \cdot p \cdot q}$$

n= tamanho da amostra

s²= nível de confiança escolhido

p= percentagem com que se verifica o fenómeno

q= percentagem complementar (100-p)

N= tamanho da população

E²= erro máximo permitido

A aplicação do questionário foi realizada via amostra aleatória com ajuda da tabela de números aleatórios, com identificação da posição dos elementos da população com contagem a partir de um ponto estabelecido, neste caso o prédio da administração, pelo lado direito.

- c) a) amostragem não probabilística, por acessibilidade e tipicidade, com levantamento de elementos característicos da população, utilizando-se como critérios de escolha indivíduos com maior volume de informações e que pudessem melhor transmiti-las aos pesquisadores.

Essa fase da pesquisa teve carácter complementar aos dados probabilísticos, tendo sido realizada com o fulcro de buscar aprofundar pontos sobre as relações de mercado, tais como: requisitos para a permanência, levando-se em consideração a elevada concorrência, bem como a necessidade de especialização e experiência. Como técnica de coleta de dados foi utilizada entrevista semi-estruturada, via análise do discurso.

Desta maneira foram realizadas 18 entrevistas, tendo sido abordados funcionários da administração local, as lideranças da associação e comerciantes com idades e tempo de experiência variados, estabelecidos em diferentes pontos do mercado e selecionados a partir dos questionários aplicados, conforme descrito no item “a”.

2.4 Categorização e critérios de estratificação de dados

A estratificação dos dados foi dada em três segmentos, para estabelecer uma categorização de cada grupo de informações, assim distribuídos:

a) características individuais dos proprietários;

- I Faixa etária e gênero
- II Cor
- III Escolaridade
- IV Idade de entrada no mercado de trabalho
- V Unidades familiares
- VI Situação migratória
- VII Situação previdenciária
- VIII Motivação para o negócio
- IX Tempo de atividade

b) características da unidade econômica;

- I Recursos para a entrada
- II Jornada de trabalho
- III Investimentos
- IV Quantitativo de participantes e mecanismos de remuneração
- V Composição da clientela e modo de comercialização
- VI Obtenção de mercadorias
- VII Acesso e utilização de crédito
- VIII Políticas de incentivo
- IX Dificultadores e perspectivas

c) características específicas da dinâmica do mercado.

Foram definidas as variáveis, conforme o quadro a seguir:

Variáveis	Indicadores
Cooperação	Atuação conjunta
Concorrência	Comportamentos de disputa
Especialização	Modos específicos de conduta

A partir dos indicadores foi montada a matriz de análise dos relatos, de forma a acompanhar a sua linha de conformação e assim realizar inferências indicativas sobre os elementos constitutivos das múltiplas relações entre os agentes.

Os itens ‘a’ e ‘b’ foram trabalhados através do questionário aplicado²³; o item ‘c’, pela sua característica qualitativa, foi abordado pela via de entrevistas (vide Anexo B).

A escolha desse critério está fundada na necessidade de abarcar as múltiplas dimensões da lógica econômica estabelecida, dada a difícil apreensão do objeto pesquisado, ocasionada por fatores como inexistência de registros contábeis das unidades econômicas, forte entrelaçamento da renda familiar com a da empresa e relacionamento instantâneo, portanto viesado,²⁴ entre os agentes econômicos.

Fazer tal categorização permitiu abordar de forma sistemática o universo, propiciando uma exploração mais eficaz dos dados levantados.

²³ Vide Anexo A. Com relação a situação financeira das unidades econômicas os dados colhidos não foram esclarecedores, obrigando a sua exclusão da análise.

²⁴ O termo é aqui utilizado segundo acepção de Soros (1998, p. 89), que assim o define: “Utilizo a palavra viés para descrever fator de julgamento que entra nas expectativas dos participantes do mercado. Cada participante do mercado se defronta com a tarefa de inserir um valor presente no curso futuro dos acontecimentos, mas esse curso depende dos valores presentes que todos os participantes do mercado, considerados em conjunto, atribuem a ele. Esse é o motivo pelo qual os participantes do mercado são obrigados a confiar num elemento de julgamento ... esse ingrediente ativo não se encontra presente no conceito de equilíbrio adotado pela teoria econômica.”

3 CONFIGURAÇÃO DO TRABALHO INFORMAL NO MERCADO DO PRODUTOR DE JUAZEIRO/BA

São apresentados a seguir os dados colhidos no Mercado do Produtor de Juazeiro/BA, de sorte a proporcionar uma visualização dos elementos locais. Para tanto os dados foram categorizados em três blocos: características individuais, características das unidades econômicas e dinâmicas de mercado.

3.1 Características individuais

3.1.1 Faixa etária e gênero

A participação feminina no mercado de trabalho tem sido um elemento significativo, demonstrando crescimento na composição da renda familiar nacional, de acordo com os dados do Censo 2000, apesar de ainda bastante diferenciada. A nível nacional, para a população maior de 10 anos

em municípios com mais de 100 mil a 500 mil habitantes, foram apresentados os percentuais de 60,3% para homens e 36,3% para mulheres.

No caso específico, 76,8% dos entrevistados são do sexo masculino e 23,2% do feminino. Tomando-se como base de comparação os dados acima, existe uma diferença de 13,10% da média nacional. Malgrado esse distanciamento, tal elemento pode ser explicado pelas especificidades da atividade, especialmente por requerer força física, de modo que impõe limitações à participação feminina refletida nos dados observados.

Tabela 4 – Distribuição dos comerciantes por faixa etária e gênero Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Faixa etária (anos)	Homens %	Mulheres %	%	Total %
Até 15	100,00	—	1,2	100,00
16 a 25	91,30	8,70	9,2	100,00
26 a 35	77,36	22,64	21,2	100,00
36 a 45	73,14	26,86	26,8	100,00
46 a 55	81,82	18,18	26,4	100,00
56 a 65	90,63	9,37	12,8	100,00
66 a 75	100,00	—	2,4	100,00
Total	76,80	23,20	100,0	

Fonte: Pesquisa de campo

Na estrutura por faixa etária, observa-se na desagregação dos dados uma distribuição com concentração entre 26 a 55 anos, perfazendo 74,4%. A estrutura está assim constituída por faixa etária: 1,2% até 15 anos, de 16 a 25 anos 9,2%, de 26 a 35 anos 21,2%, de 36 a 45 anos 26,8%, de 46 a 55 anos de 26,4%, de 56 a 65 anos de 12,8%, e de 66 a 75 anos de 2,4%.

3.1.2 Cor

No levantamento da variável cor considerou-se a autoclassificação dos entrevistados, a partir de categorias propostas, o que pode traduzir distorções seja de caráter ideológico ou operacional, pois a pesquisa prende-se à característica física mais visível, sujeita aos interesses dos informantes, de como se vêem ou pretendem ser vistos pela sociedade.

A classificação de cor dos indivíduos recebeu a seguinte categorização: branca, parda, preta e amarela. Sendo esta última a de menor expressividade, dada a sua menor participação na composição da população brasileira, representando apenas 0,45% do total.

Tabela 5 – Distribuição dos comerciantes por cor e gênero - Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Cor	Branca	Parda	Preta	Amarela	Total %
Gênero					
Masculino	27,09	72,91	—	—	100
Feminino	—	48,27	44,82	6,91	100
Total	20,8	67,2	10,4	1,6	100

Fonte: Pesquisa de campo

Em termos de composição a Tabela 5 indica que a maioria é formada por pardos (67,2%), sendo o restante dos indivíduos distribuídos entre brancos (20,8%), pretos (10,4%) e amarelos (1,6%). Entre os indivíduos

masculinos não foi registrado nenhum caso de pretos e amarelos, sendo que no caso dos femininos a ausência foi da cor branca.

Esse resultado parece indicar uma segmentação social em torno da atividade, pois há uma concentração na participação de pardos, quando comparados com os dados nacionais, levando-se em consideração que representam 21,21% da população total e 35,85% da população ocupada em atividades por conta própria.

Por outro lado, é esperada a não existência de mulheres brancas, pois a região nordestina é fortemente marcada por fatores históricos que as colocam em posição privilegiada se comparadas com as mulheres negras ou pardas.

3.1.3 Escolaridade

A Tabela 6 indica que 68,4% dos entrevistados não chegaram a concluir o 1º grau; destes 18% não foram alfabetizados, apenas 16% concluíram o 2º grau e 3,6% tiveram acesso a curso de nível superior. Esse quadro pode ser compreendido pela baixa necessidade de qualificação para a atividade, propiciando a entrada e permanência no setor sem a recorrência obrigatória à escolarização, especialmente por estar atrelada ao setor agrícola.

De forma geral, os homens são mais escolarizados que as mulheres, com tendência de maior crescimento destas a partir do 2º grau completo com índices acima de 30%. Entretanto no que tange ao analfabetismo a predominância é do sexo masculino.

As Tabelas 5 e 6 apontam para a existência de desigualdade racial no tocante ao fator educacional, corroborando o demonstrado pelo Censo 2000, ao apontar que a maioria é constituída de analfabetos ou de pessoas com pequena quantidade de anos de estudo. Enquanto os indivíduos de cor branca têm em média 5,6 anos de estudo, os de cor preta chegam só a 3,4 e pardos a 3,7.

Tabela 6 – Distribuição dos comerciantes por escolaridade conforme o gênero – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Escolaridade	Homem %	Mulher %	Total %
Não alfabetizados	80,00	20,00	100,0 18,0
1º Grau incompleto	76,19	23,81	100,0 50,4
1º Grau completo	85,00	15,00	100,0 8,6
2º Grau incompleto	90,00	10,00	100,0 4,05
2º Grau completo	65,00	35,00	100,0 16,0
3º Grau incompleto	100,0	—	100,0 1,2
3º Grau completo	66,66	33,34	100,0 2,4
Total % de coluna			100,0

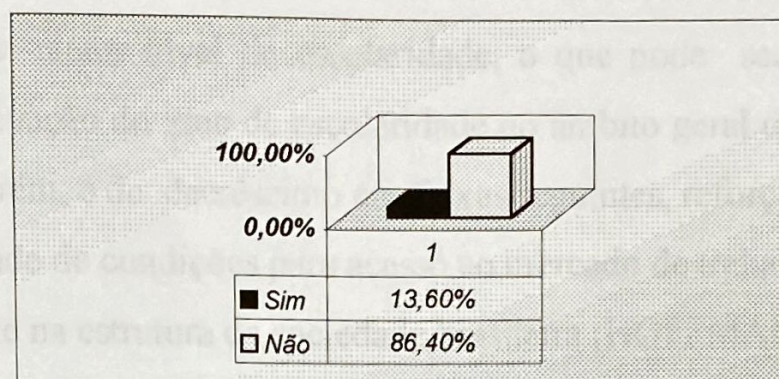
Fonte: Pesquisa de campo

Outro aspecto a considerar é que a maior concentração etária é de 36 a 55 anos, faixa em que está localizada a 2ª maior taxa de analfabetismo do País, que tem na população acima de 60 anos 35,18% e entre 25 a 59 anos 12,97%.

Quanto aos treinamentos de formação profissional, verificou-se um baixo índice de qualificação, de apenas 13,6%, conforme Figura 4, o que denota pouca atuação dos órgãos públicos e/ou privados, seja pela baixa permeabilidade (explicada pela limitação oriunda do baixo grau de

escolaridade), seja por políticas sem o devido dimensionamento para atender às peculiaridades do público em questão.

Figura 4 - Distribuição dos comerciantes por treinamentos de qualificação Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

Tais evidências empíricas estão em consonância com o perfil do trabalhador informal tratado pela literatura (FAGUNDES, 1992), com a predominância também em outras cidades, a exemplo de Salvador/BA, (BRAGA & FERNANDES, 1999) de características como baixo grau de escolaridade e indivíduos mais velhos ligados ao setor informal.

3.1.4 Idade de entrada no mercado de trabalho

Quanto à idade de entrada no mercado de trabalho é interessante observar uma variação em que a maior expressividade está na faixa etária de até 15 anos, com uma taxa de 72,4%, dos quais somente 27,23% possuem escolaridade igual ou superior ao 1º grau completo.

Detecta-se deste modo que há uma entrada precoce para a população economicamente ativa, sendo presumível o seu reflexo diretamente nos níveis de escolaridade conforme é vislumbrado na Tabela 7, pressionando de forma negativa o acesso a níveis mais elevados.

Para os indivíduos com entrada no mercado entre 16 e 20 anos verifica-se um maior nível de escolaridade, o que pode ser decorrente de efeitos da elevação do grau de escolaridade no âmbito geral da população. A tendência, porém, é de decréscimo nas faixas seguintes, reforçando a hipótese de desigualdade de condições para acesso ao mercado de trabalho, perpetuada historicamente na estrutura da sociedade brasileira (HOFFMANN, 1977).

Tabela 7 – Distribuição dos comerciantes por idade de entrada no mercado de trabalho e escolaridade – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Faixa etária	Frequência Observada %	Escolaridade		Total %
		1º Grau incompleto %	A partir do 1º Grau completo %	
Até 15 anos	72,4	72,77	27,23	100,0
16 a 20 anos	18,8	51,02	48,98	100,0
21 a 25 anos	4,8	75,00	25,00	100,0
26 a 30 anos	2,4	100,00	—	100,0
31 a 36 anos	0,4	100,00	—	100,0
36 a 40 anos	1,2	77,00	33,00	100,0
Total	100,0	—	—	—

Fonte: Pesquisa de campo

Tabela 8 – Distribuição dos comerciantes por idade de entrada no mercado de trabalho e gênero – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA 2002

Faixa etária	Entrada do mercado de trabalho %	Gênero		Total %
		Masculino %	Feminino %	
Até 15 anos	72,4	82,88	17,12	100,0
16 a 20 anos	18,8	68,09	31,91	100,0
21 a 25 anos	4,8	75,00	25,00	100,0
26 a 30 anos	2,4	33,34	66,66	100,0
31 a 36 anos	0,4	—	100,0	100,0
36 a 40 anos	1,2	33,34	66,66	100,0
Total	100,0			

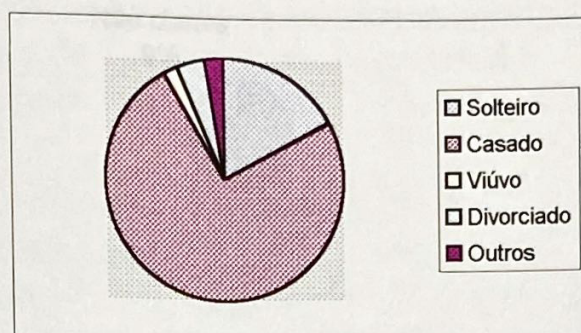
Fonte: Pesquisa de campo

É relevante observar na Tabela 8 que a entrada das mulheres adquire maior expressividade a partir dos 26 anos, o que reforça a hipótese de se tratar de renda complementar para a família. Nas faixas anteriores percebe-se a predominância da participação masculina.

3.1.5 Unidades familiares

De acordo com o Censo de 2000 o modelo familiar brasileiro está caracterizado pela família nuclear, casal e filhos, representando 55,4% das famílias brasileiras. Desse conjunto 52,4% unidades familiares tinham um homem como responsável e 3% mulheres sem cônjuge.

Figura 5 - Distribuição dos comerciantes por tipo de estado civil Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

O estado civil dos entrevistados é predominantemente de casados, cerca de 74,4%, sendo os 25,6% restantes subdivididos em 17,2% de solteiros, 2% de viúvos, 4% de divorciados e 2,4% outros.

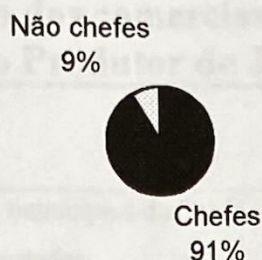
A Tabela 9 e a Figura 6 demonstram a situação dos pesquisados quanto à dimensão da unidade familiar bem como a sua posição quanto à chefia.

Tabela 9 – Distribuição dos comerciantes por quantidade de membros na unidade familiar e posição na chefia quanto ao gênero – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Pessoas na família	Frequência Observada %	Posição na chefia da família Quanto ao gênero		
		Masc. %	Fem. %	Total %
Até 5	52,80	72,08	27,92	100,0
6 a 10	38,45	78,10	21,90	100,0
10 a 20	8,80	89,13	10,87	100,0
Total	100,00			

Fonte: Pesquisa de campo

Figura 6 - Distribuição dos comerciantes por posição quanto à chefia da família - Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

Quanto à posição na estrutura familiar 91,03% são chefes da família, o que demonstra a importância da renda gerada na atividade para as unidades familiares. Confrontando-se com os dados da Tabela 8 observa-se que no que tange ao gênero embora haja participação feminina, a maior expressividade é de participação masculina no segmento.

A atividade familiar anterior é um dado relevante para a investigação da origem socioeconômica dos indivíduos, observando-se que os maiores percentuais são de filhos de agricultores (61,6%) e de trabalhadores no setor terciário (26%), o que caracteriza a preponderância de repetição do modelo familiar de trabalho.

Tabela 10 – Distribuição dos comerciantes por atividade econômica da família de origem – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Setor	Frequência observada %
Agricultura	61,6
Serviços	26,0
Indústria	2,4
Construção civil	1,6
Outros	6,4
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

3.1.6 Situação migratória

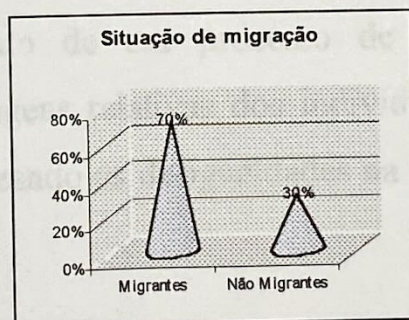
Tabela 11 – Distribuição dos comerciantes por local de origem dos migrantes – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Origem	Frequência Observada %
Outros municípios da Bahia	29,71
Outros estados	69,71
Outros países	0,58
Total	100,00

Fonte: Pesquisa de campo

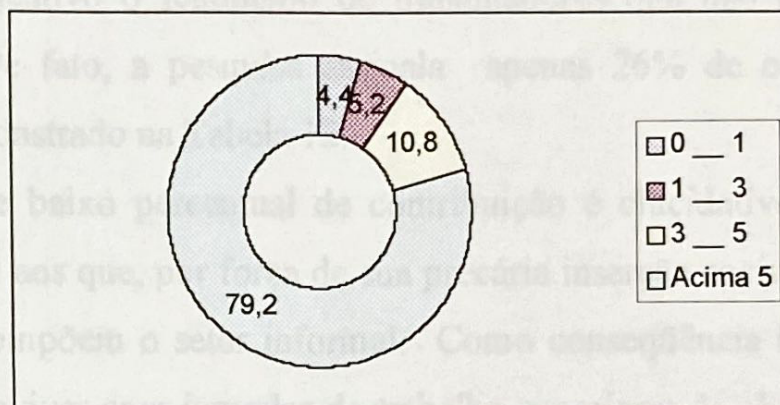
As evidências, tomando por base a Tabela 11, apontam para uma forte atratividade econômica do pólo no segmento agrocomercial a nível regional, pois apenas 30% dos entrevistados são oriundos do município e seu entorno. Entre os 70% restantes são migrantes provenientes de outros estados do País (69,71%), em especial do Nordeste, e municípios do estado da Bahia (29,71%). Quanto à migração externa esta se mostrou insignificante, apenas 0,58%, coadunando-se com a tendência de queda de estrangeiros vivendo no País.

Figura 7 - Distribuição dos comerciantes por situação de migração Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

Figura 8 - Distribuição dos comerciantes por tempo de residência no município - Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

Um elemento significativo é o fato de haver uma estabilidade da população migrante, pois 79,2% estão radicados no município há mais de cinco anos e somente 4,4% há menos de 1 ano, 5,2% de 1 a 3 anos e 10,8% acima de 3 até 5 anos, o que demonstra um aspecto positivo da economia regional, por mostrar-se capaz de reter dito segmento.

Por outro lado, esses dados apontam para uma outra realidade, isto é, a participação na atividade comercial em análise requer vivência e experiência na gestão dos negócios, de modo que o comportamento acima descrito, fartamente abordado na literatura sobre a questão, é significativo no aspecto de desenvolvimento de um processo de aculturação desses migrantes. Assim, as vantagens relativas dos indivíduos oriundos do meio urbano são diluídas, amenizando as desigualdades na integração ao mercado de trabalho.

3.1.7 Situação previdenciária

Os dados de pessoas por situação previdenciária evidenciam que é bastante significativo o fenômeno de trabalhadores que não têm acesso à previdência. De fato, a pesquisa assinala apenas 26% de contribuintes²⁵ conforme demonstrado na Tabela 12.

Esse baixo percentual de contribuição é elucidativo da falta de proteção social aos que, por força de sua precária inserção social no mercado de trabalho, compõem o setor informal. Como consequência terão maiores chances de conviver com jornadas de trabalho superiores às observadas para outros postos de trabalho.

Pelo exposto, não é desprezível a insegurança crescente dentro desta parcela de trabalhadores, com comprometimento para a produtividade e bem-estar geral de suas famílias (CARDOSO JÚNIOR, 1999)

Revela-se assim o grau de exploração a que estão submetidos os trabalhadores dos segmentos mais pauperizados da população, que embora comecem a trabalhar muito cedo, não conseguem o benefício da aposentadoria por “tempo de serviço”, obrigando a permanência no exercício da atividade até o limite de suas forças.

De onde se denota a existência de parcialidade e limitação do alcance jurídico-institucional nessas unidades econômicas, elemento evidenciado por Melo & Teles (2000) em sua análise sobre a informalidade no Rio de Janeiro.

²⁵ Em termos teóricos, o sistema previdenciário tanto público quanto privado tem como beneficiário aquele que exerce atividade remunerada, com ou sem vínculo empregatício, além daqueles que vivem sob a dependência econômica do segurado.

Tabela 12 – Distribuição dos comerciantes por situação previdenciária Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Tipo de instituto	Contribuintes %
Público	17,2
Privado	8,8
Não contribuintes	74,0
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

3.1.8 Motivação para o negócio

As motivações para inserção na atividade informal são reveladoras da precariedade da situação social como fator de pressão para a entrada. Os dados apontam para a importância da renda gerada como solução para a ocupação dentro do universo em estudo, considerando que 34,4% ingressaram na atividade por falta de outra alternativa de emprego. Fato relevante neste sentido é que, se apenas 4,8% a consideram ganho complementar, é possível inferir desta maneira que tal atividade se constitui em fonte principal de renda na estrutura familiar.

Outro aspecto que reforça essa hipótese é que somente 8% dos entrevistados possuíam outra ocupação, dos quais 40% em atividades também informais; de outro lado apenas 10% se declaram empregados, dos quais 90% não tinham carteira assinada. Perguntados sobre qual a fonte principal da renda, apontam a remuneração pela atividade exercida no Mercado do Produtor como cumpridora dessa função.

Tabela 13 - Distribuição dos comerciantes por tipo de motivação para o negócio – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Tipo	Frequência Observada %
Não encontrou emprego	34,4
Queria ser independente	10,4
Tradição familiar	15,2
Para complementar renda	4,8
Achava o negócio vantajoso	27,6
Outros	7,6
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

Deste modo verifica-se a persistência da importância da relação de trabalho informal como elemento recorrente de trabalho e geração de renda para os indivíduos e suas unidades familiares, mesmo entre os que possuem outra fonte de renda.

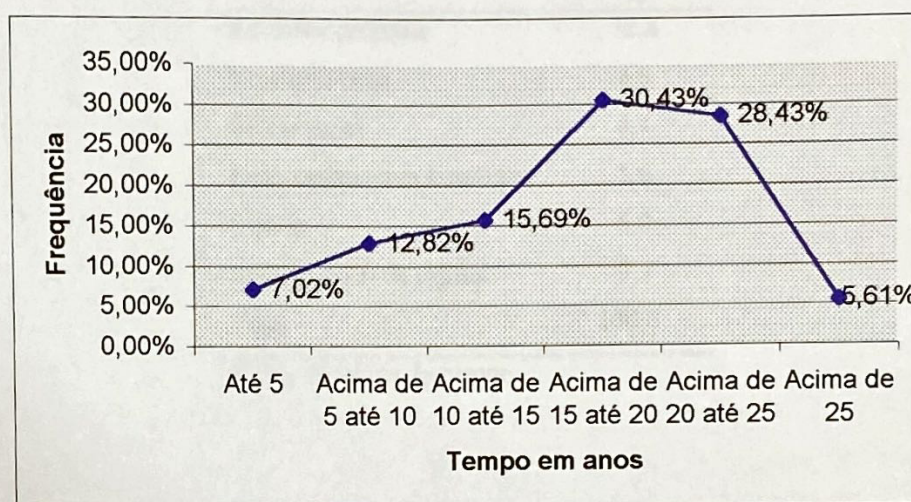
3.1.9 Tempo de atividade

Quanto ao tempo de exercício, 58,8% dos entrevistados possuem mais de 15 anos e 74,4% mais de 10 anos na atividade, donde se conclui que a sua participação na atividade em tela é significativa para os que dela participam e por outro lado requer habilidade para o trato das relações comerciais, conforme apontam as Figuras 8 e 9. A hipótese de limitação para permanência na atividade dada por competências específicas fica assim

evidenciada, pois em apenas 6,8% dos casos o tempo de entrada na atividade é igual ou inferior a cinco anos.

A ocorrência desse fenômeno traz, portanto, elementos para a indicação da possível existência de fatores que bloqueiam ou ao menos podem ser fortes o bastante para dificultar o desenvolvimento da atividade.

Figura 9 - Distribuição dos comerciantes por experiência na atividade Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

3.2 Características das unidades econômicas

3.2.1 Recursos para entrada

A origem dos recursos para inserção na atividade produtiva demonstra de que maneira a atividade é apoiada pelo Estado e em que grau

isso ocorre, explicitando a existência ou não de políticas econômicas específicas para o setor, em especial as creditícias. A tabela a seguir apresenta dados acerca dessa questão.

Tabela 14 – Distribuição das unidades econômicas por origem do capital para entrada – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA – 2002

Origem do capital	Frequência Observada %
Recursos próprios	72,8
Venda de bens	4,0
Indenização	8,4
Empréstimo com familiares	1,6
Outros	6,0
Não precisou de capital	7,2
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

Analisando-se os dados referentes à Tabela 14 verifica-se que a maior parte das pessoas entrevistadas entrou no negócio com recursos próprios: 72,8% do total. Trata-se de uma cifra elevada, o que dá a entender a necessidade de formar-se uma pequena poupança, à qual o comerciante recorre para dar início aos seus trabalhos. Tal percentual é deveras maior se a ela for acrescentada a parcela de 8,4%, que lançou mão do produto de suas indenizações para tocar seus empreendimentos, sem contar com os 4,0% obrigados a desfazer-se de seus bens para montar sua atividade mercantil. Ademais, não se pode deixar de mencionar o segmento de 7,2% do universo

pesquisado, que entrou no negócio sem precisar de capital, apelando para uma prática denominada “giro”²⁶.

A Tabela 14 aponta, ainda, para a inexistência de uma política de crédito razoável, que se disponha a servir de lastro ao pequeno comerciante.

Financiamento só no âmbito da própria família (o que atinge 1,6% dos investigados). Assim, chega-se à constatação da pouca expressividade do Poder Público, ao menos nesse particular, o que leva o pequeno empreendedor ao crescente desafio de como superar as dificuldades advindas da administração dos seus negócios.

3.2.2 Jornada de trabalho

Uma característica da empresa no setor informal é que a jornada de trabalho extensa é uma maneira de compensação de ganhos, em geral de pouca monta, obrigando que o trabalho além do período normal de 8 horas/dia seja utilizado de modo recorrente. A Tabela 15 traz dados relevantes neste sentido, pois revela um percentual de 68% de casos em que a jornada é prolongada além de 8 horas/dia e de 52% acima de 10 horas/dia. O funcionamento ocorre 12 meses por ano invariavelmente, sendo que em 64% dos casos 7 dias por semana, 29,6% de 5 a 6 dias e 6,4% até 4 dias.

²⁶ Segundo depoimento dos entrevistados o termo giro é utilizado para designar a intermediação compra e venda de mercadorias em que o comerciante não necessita investir capital próprio porque a partir da mercadoria apalavrada (prometida) faz a venda rapidamente, auferindo percentual de lucro sem investimento próprio.

Tabela 15 – Distribuição das unidades econômicas por período de jornada de trabalho – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

<i>Horas/dia</i>	<i>Freqüência Observada</i> %	<i>Dias/semana</i>	<i>Freqüência Observada</i> %
Até 8	32,0	Até 4	6,4
9 – 10	16,0	5 – 6	29,6
11- 12	38,8	7	64,0
Acima de 12	13,2	_____	_____
Total	100,0	_____	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

Fica evidenciada a existência, portanto, de um sobretrabalho auto-imposto, caracterizando uma perda de qualidade de vida em função de ganho relativo e imediato.

3.2.3 Investimentos

Para o desenvolvimento das atividades 54% dos entrevistados declararam utilizar equipamentos e/ou instalações próprias, 6,4% alugados ou cedidos e 39,6% não os utilizam.

Quanto ao valor dos investimentos a Tabela 16 demonstra que em sua maioria são de pequena monta: 42,74% são de até R\$1 mil, 29,72% são acima de R\$1mil até R\$ 5 mil, 13,76% acima de R\$5mil até R\$10 mil e apenas 13,78% acima de R\$10 mil.

No último ano apenas 18,84% realizaram algum tipo de investimento, sendo que em 80% dos casos em valores de até R\$5 mil e somente 4,62 acima de R\$10 mil. Tais investimentos são em 73,07%

provenientes de lucros, 23,13% de outros recursos próprios e 3,8% de empréstimos bancários.

Tabela 16 – Distribuição das unidades econômicas por valor de investimentos – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Valor (em mil R\$)	Frequência Observada %
Até 1	42,74
Acima de 1 até 5	29,72
Acima de 5 até 10	13,76
Acima de 10	13,78
Total	100,00

Fonte: Pesquisa de campo

3.2.4 Quantitativo de participantes e mecanismos de remuneração

A estrutura funcional de uma empresa é reveladora do seu porte, se micro, pequena ou grande empresa. No caso do setor informal o quantitativo funcional é em geral bem limitado, constituindo-se estritamente de microempresas, especialmente pela característica de baixa rentabilidade das firmas, sendo comum utilizar mão-de-obra familiar como meio de oportunizar a viabilidade do negócio.

É corroborado o argumento enfatizado por Souza (1980, p. 135) que ao tratar desse aspecto afirma sobre o conceito de empresas no setor informal “no sentido de que inclui as empresas que por serem demasiado pequenas não cumprem todas as obrigações legais referentes à legislação social, às leis de salário mínimo etc.”

A Tabela 17 aponta para tal aspecto, pois 28,8% das unidades econômicas funcionam apenas com o proprietário, 31,6% com dois trabalhadores, 17,6% com três, 10,4% com quatro, 3,2% com cinco e 8,4% a partir de seis.

Por outro lado, em consonância com os dados da Tabela 8 quanto à posição na chefia das unidades familiares, consolida-se o argumento da inequívoca influência da remuneração gerada para as famílias dos comerciantes, bem como a sua precariedade, considerando-se a fragilidade da estrutura organizacional.

Aspecto relevante a ser considerado conforme destacado Cacciamali (1989, p. 17), quando afirma que “o setor informal pode, assim, constituir-se em estratégia de sobrevivência e de ascensão social de uma parcela da população com características específicas”.

Tabela 17 – Distribuição das unidades econômicas por quantidade de pessoas participantes no negócio – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA 2002

<i>Número de participantes</i>	<i>Frequência Observada %</i>
1	28,8
2	31,6
3	17,6
4	10,4
5	5,2
A partir de 6	8,4
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

Outro ponto crucial está relacionado com a remuneração auferida e a frequência de recebimento. Os dados obtidos indicam que a frequência mais utilizada é a diária, seguida da semanal. Conforme Tabela 18 o meio dessa remuneração não necessariamente é em espécie, sendo que 47,2% dos entrevistados admitem que utilizam eventualmente parte das mercadorias em estoque para complementar a renda ou efetuar pagamento a funcionários.

Deste modo fica caracterizada a fragilidade da estrutura da unidade econômica, limitada que está pela movimentação diária ou semanal. Esse aspecto é revelador da existência predominante de gerenciamento no curto prazo bem como, considerando-se a quantidade de participantes (vide Tabela 17) no negócio, do entrelaçamento entre as atividades de execução e gestão.

Os dados da Tabela 19 reafirmam o argumento ao complementarem a informação pela predominância de pagamento por tarefa nos casos em que foram identificados participantes subalternos.

Tabela 18 – Distribuição das unidades econômicas por frequência de pagamento Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Frequência de Pagamento	Frequência Observada %
Diária	48,58
Semanal	36,44
Quinzenal	4,45
Mensal	10,53
Total	100,00

Fonte: Pesquisa de campo

Tabela 19 – Distribuição das unidades econômicas por tipo de pagamento Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Tipo de remuneração	Frequência (%)
Salário fixo	21,05
Por hora	13,15
Salário + gratificação	10,53
Por peça/tarefa	51,31
Participação nas vendas	3,96
Total	100,00

Fonte: Pesquisa de campo

A utilização de familiares como parte da mão-de-obra aparece em 25,6% dos casos. Desses, 54,68% não recebem remuneração, extrapolando a média nacional, que perfaz um total de 9,6% para atividades não remuneradas para ajuda a membro do domicílio.

Melo & Teles (2000), ao caracterizarem estes aspectos da forma de produção na órbita do setor informal, enfatizam as diferenças quanto às formas capitalistas, afirmando que

“o setor informal, por seu turno, é composto por empresas organizadas de formas outras que não a capitalista de produção, ‘em que não se distingue a propriedade do trabalho e capital, e onde o salário não é a forma usual de remuneração do trabalho’”. (Ibid., p. 7)

3.2.5 Composição da clientela e modo de comercialização

Embora as atividades do Mercado do Produtor envolvam de modo preponderante operações no atacado é interessante observar que não existe

uma vinculação direta com a clientela. Os dados apontam claramente uma tendência à volatilidade das relações, já que a clientela se desdobra em 10,8% fixa e 89,2% variada, distribuída entre pessoas físicas (88,8%), pequenas e grandes empresas (8% e 3,2% respectivamente).

Dos entrevistados 16,4% declararam trabalhar parcial ou exclusivamente por encomenda ou subcontrato: desses apenas 6,54% por melhores preços, 10,86 por poder colocar maior volume de mercadorias e 82,60% para garantia de comercialização, o que parece indicar uma preocupação com o nível de competitividade elevado entre as empresas.

O modo de fixação de preços também se constitui num dado de interesse no ambiente concorrencial, especialmente se considerado o fato de que somente em 9,2% dos casos existe controle contábil. Nos 90,8% restantes este é inexistente ou impreciso, com registros parciais, o que impossibilita a definição mesmo que aproximada dos custos operacionais.

Essa realidade aponta para a carência de conhecimento quanto a elementos primários para uma gestão eficaz, traduzida em otimização de recursos e conseqüente fortalecimento da unidade econômica.

A seguir a Tabela 20 demonstra que a base principal é o patamar estabelecido pelas empresas concorrentes em 73,6% dos casos, 18,4% consideram o custo de obtenção mais uma parcela fixa e apenas 8% admitem negociar com o cliente. Vemos assim uma tendência à fixação de preços imprecisa, visando a uma posição vantajosa que propicie a comercialização da mercadoria, que certamente pressupõe um eficiente sistema de informações.

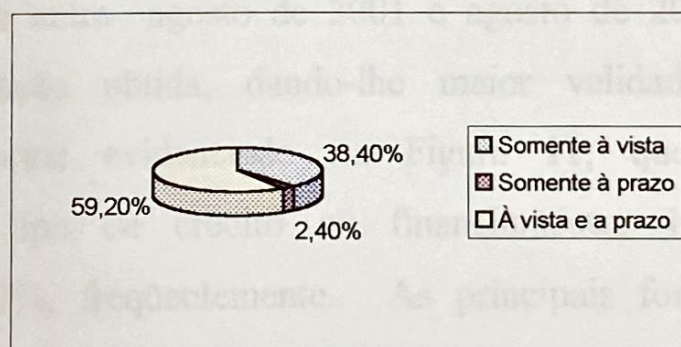
Tabela 20 – Distribuição das unidades econômicas por critério de fixação de preços Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Critério	Frequência Observada %
Preço dos concorrentes	73,6
Custo + parcela fixa	18,4
Negociação com o cliente	4,0
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

Conforme pode ser visualizado na Figura 10, em 38,4% dos casos as vendas são realizadas exclusivamente à vista, 2,4% exclusivamente a prazo e 59,2% tanto à vista quanto a prazo, sendo que em 77,6% as operações são realizadas apenas no Mercado do Produtor e em 22,4% tanto no âmbito do Mercado quanto em outros locais.

Figura 10 - Distribuição dos comerciantes por formas de comercialização Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

3.2.6 Obtenção de mercadorias

Contrariamente ao esperado originalmente, poucos são os produtores envolvidos na comercialização dos produtos. Esses aparecem em somente 2,4% e nos 97,6% restantes o acesso à mercadoria se dá pela compra tanto por produtores quanto por atravessadores²⁷.

O elemento da especialização no interior da cadeia produtiva está aí reafirmado, ao criar ligação entre as atividades em segmentos específicos e intercambiáveis. A vinculação do sistema agroalimentar permite, portanto, a formação de estratégias para integração dos agentes e surgimento de especialização (SCHMITZ, 1997), tanto na produção como na comercialização no Mercado do Produtor de Juazeiro/BA.

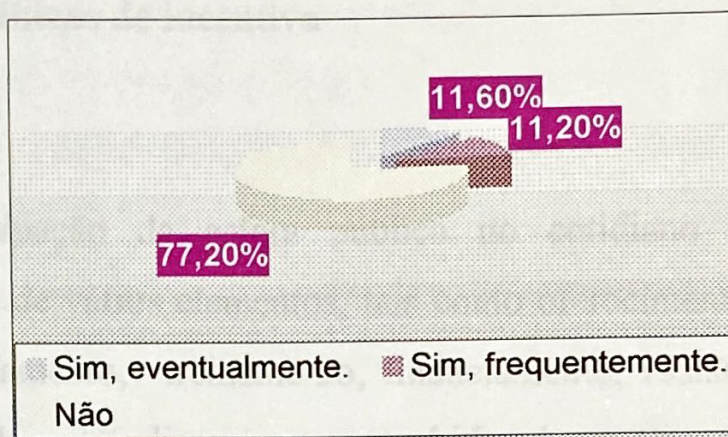
3.2.7 Acesso e utilização de crédito

Para análise do item 'Acesso e utilização de crédito' foi definido o período compreendido entre agosto de 2001 e agosto de 2002, visando a precisar a informação obtida, dando-lhe maior validade. Os dados demonstraram, conforme evidenciado na Figura 11, que 77,2% não utilizaram qualquer tipo de crédito ou financiamento; 11,6%, apenas eventualmente e 11,2%, freqüentemente. As principais fontes apontadas

²⁷ Atravessadores são aqueles que realizam a compra diretamente dos produtores no campo e revendem mais caro para outros comerciantes estabelecidos no Mercado do Produtor.

foram instituições creditícias públicas ou privadas em 85,18% dos casos, seguidas de amigos ou parentes em 9,4% e 5,42% de outras fontes.

Figura 11 - Distribuição dos comerciantes por utilização de crédito - Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

Tabela 21 – Distribuição das unidades econômicas por destino de aplicação de crédito ou financiamento – Mercado do Produtor de Juazeiro/BA - 2002

Destino	Frequência Observada %
Imóveis	3,63
Veículos	1,18
Mercadorias	80,01
Saldar dívidas	10,90
Máquinas e equipamentos	4,28
Total	100,00

Fonte: Pesquisa de campo

Os recursos obtidos foram utilizados prioritariamente no incremento do capital de giro para a compra de mercadorias, conforme a Tabela 21. Desses, 75,43% ainda apresentavam situação de endividamento.

A ocorrência dessa característica é largamente colocada pela literatura (SOUZA, 1980; NASCIMENTO,1996; MELO & TELES,2000), pois evidencia a baixa capacidade de capitalização dessas unidades econômicas.

3.2.8 Políticas de incentivo

A participação da esfera pública no cotidiano dos negócios manifesta-se através de vários elementos, tais como oferecimento de estrutura física e viária, saneamento, treinamento, financiamento, assistência jurídica etc. No caso em tela, 7% disseram ter recebido algum tipo de assistência, que está em 89,47% das vezes relacionada com a parte financeira, traduzida em forma de crédito bancário.

Perguntados sobre qual a sua visão em termos de incentivo para a continuidade do negócio 4,4% disseram ser bastante incentivados, 17,6% pouco incentivados e 78% alegaram não ter recebido qualquer tipo de incentivo.

3.2.9 Dificultadores e perspectivas

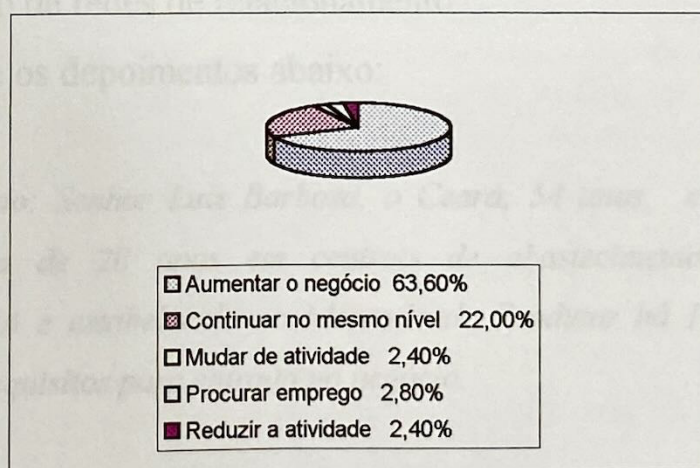
Procurou-se identificar a partir da perspectiva dos entrevistados quais os elementos considerados por eles de maior impacto negativo sobre o negócio. Tendo sido apontados com maior expressividade a falta de clientes (28,8%), a escassez de capital (13,2%) e a inadimplência (22%). Aparece

assim um indicativo da necessidade de desenvolvimento de políticas estratégicas para possibilitar um gerenciamento mais efetivo da atividade.

Em termos de perspectivas para o futuro a Figura 12 demonstra que 2,4% optaram por mudar de atividade e continuar independente, 2,8% procurar emprego, 2,4% reduzir o nível do negócio, 22% continuar no mesmo nível, 63,6% pretendem aumentar o negócio e 6,8% não sabem.

Diante disso observa-se que a expectativa de permanência na atividade é bastante alta, levando a concluir que é vantajosa, especialmente pela pequena possibilidade de inserção em outro segmento do setor produtivo, dadas as condições gerais de baixa qualificação, capitalização incipiente e idade, considerando-se que 68,4% têm acima de 36 anos, o que dificulta o recrutamento até mesmo em outros segmentos da agricultura, que em geral requerem vigor físico e por isso preferem mão-de-obra de até 30 anos.

Figura 12 - Distribuição dos comerciantes por perspectivas para a atividade - Mercado do Produtor Juazeiro/BA – 2002



Fonte: Pesquisa de campo

3.3 Dinâmicas de funcionamento do mercado

A investigação sobre as dinâmicas de mercado foi realizada em torno de três variáveis, quais sejam: cooperação, concorrência e especialização.

3.3.1 Cooperação

O elemento da cooperação aparece de forma contundente nos depoimentos. É citado como fator determinante de duas maneiras relevantes: na entrada para a atividade e na permanência. No primeiro aspecto especialmente no tocante a indicação da provável existência de Curva de Aprendizagem²⁸ - especialmente se considerarmos os dados relativos ao tempo de atividade e experiência relatados na subseção 3.1.9 -, e no segundo criação e manutenção de redes de relacionamento.

Vejam-se os depoimentos abaixo:

Entrevistado: Senhor Luiz Barbosa, o Ceará, 54 anos, comerciante com experiência de 28 anos em centrais de abastecimento, residente em Juazeiro/BA e estabelecido no Mercado do Produtor há 15 anos, falando sobre os requisitos para entrada no negócio.

²⁸ Segundo Pindyck (1999, p. 244-249) o conceito de Curva de Aprendizagem é definido como a relação entre produção crescente da empresa e a quantidade declinante de insumos necessária para produzir cada unidade de produto. A acepção neste estudo está ligada a necessidade de aquisição de habilidades para negociar, respeitadas as peculiaridades do negócio.

“_A mercadoria fica velha de um dia pra outro e se não vender já era, passou dois, três dia sem vender, babau. Às vez eles arruma um lugarzinho e vai lá e vem cá, eu tenho pena...”

“_O negócio num é sair, o negócio é ficar. Ó, você chega aqui num mercado desse tem que ter conhecimento, senão o negócio já era”.

Vê-se assim que parece ser crucial uma avaliação acertada dos elementos que influenciam as decisões, sob pena de perda do estoque em curtíssimo prazo, exigindo conhecimento específico das formas das relações comerciais em função do risco e da variabilidade dos resultados, adquirido pelo convívio com os pares, sendo fundamental em decorrência de sujeição a informações assimétricas²⁹.

De outro lado, a questão da ajuda mútua através de crédito por pequenos empréstimos é posta como de muita relevância para viabilizar momentaneamente os negócios.

Relato do entrevistado acima:

“_ A base do negócio é a confiança, mesmo que você não ganhe dinheiro, mas você ainda arruma um dinheiro aí. Eu mesmo se não tenho um conto, posso chegar aqui a qualquer hora, tomo emprestado e pago os juros. Bota R\$100,00, R\$ 500,00, R\$200,00 e vamos fazer um comércio assim de uma hora pra outra.”

O relato da Senhora Maria Neuza, 49 anos, comerciante estabelecida no Mercado do Produtor há oito anos, confirma:

“_ O caso é que aqui tem que saber viver, senão você fica só na hora da precisão... Eu mesma se um amigo precisar eu ajudo”.

²⁹ Situações em que compradores e vendedores têm informações diferentes acerca das transações em questão (PINDYCK, 1999)

Os relatos apontam, portanto, para a existência de redes de relacionamento que dão sustentabilidade quanto ao suprimento de necessidades imediatas aos proprietários das unidades econômicas, através de parcerias para continuidade da atividade.

3.3.2 Concorrência

A variável concorrência foi identificada por meio de alusão a comportamentos de disputa, demonstrando elevada tensão quanto à garantia de espaço nas disputas comerciais, tanto para compra quanto para a venda dos produtos. Os depoimentos são significativos:

Entrevistada: Senhora Iraci de Jesus, 43 anos, comerciante desde os 10 anos, estabelecida há sete anos.

“_ Aqui cada um tem que cuidar de si... Cada um tem que fazer por si, né?”

Entrevistado: Senhor Gilmar Santana, 32 anos, estabelecido há 04 anos.

“_ Rapaz, uns aqui são unido, já outros quando vê o cabra no fracasso dão risada. Já eu sou assim, se Deus o livre eu vê um camarada no fracasso eu num falo dele. Porque um colega bom serve muito a gente. As vez o cabra tá apertado. Graças a Deus questão de R\$4 ou R\$5 num falta não um dia de domingo pra tirar a mercadoria. Tem uns cabra bom aqui, que vale a pena dizer que tá na batalha nesse mercado. Mas tem outros que num tem condição.”

Entrevistado: Senhor Luiz Barbosa, o Ceará:

“_ Nesse ramo de fruta é pior que cocaína, ninguém é de ninguém. Eu mesmo num tô gostando muito de quem planta melão. Esse é o ramo mais fraco que pode existir, ninguém é de ninguém, ninguém tem palavra.”

“_ Esses outro é só pra atrapalhar nosso outro. Eu mesmo tinha uns 40 freguês, hoje num tenho mais 10 não... Eles atrapalha o nosso, que a gente sabe vender. Ninguém ganha mais dinheiro, é só pra despesa. A despesa é grande, se o cabra não saber o que tá fazendo, aí num vai nem a despesa. A despesa do dia-a-dia tem que ser certa né?”

De acordo com as perspectivas acima os agentes econômicos estão constantemente pressionados no mercado, o que pode representar o seu desaparecimento caso não sejam criadas e/ou mantidas estratégias eficazes para o negócio.

3.3.3 Especialização

O movimento de especialização aponta para a necessidade de perícia, como fator de limitação à entrada e permanência na atividade, especialmente na gestão dos recursos empregados. Desse modo a realização de forma rentável das transações é dependente de perícia, conforme ilustram os depoimentos abaixo:

Entrevistado: Senhor Ivo de Aquino, 57 anos, estabelecido há 15 anos.

“_ Pro cabra entrar nesse negócio hoje... se ele não tiver uma pessoa com a cabeça boa ele perde o dinheiro todo”.

Entrevistado: Senhor Manoel Rufino, 65 anos, produtor e comerciante de cebola estabelecido há 18 anos.

“_ Aqui o cabra pra ficar tem que pensar, o freguês tem que confiar, tem que ter credibilidade, senão ele só compra uma vez. Ai você se enrola. Eu só garanto a cebola que eu conheço, pra quem eu conheço. Se não for freguês e não perguntar, aí eu não garanto...”

Perguntado sobre a gestão financeira do negócio, declarou:

“O problema é o dólar, se o governo não garante, a gente tem que pensar na hora de vender o que tá fazendo, tem que ver se tem saída. O giro aqui é rápido, tem dias que você não tem nada, no outro dá pagar o que deve e emprestar, mas tem que saber negociar e botar o preço”.

Esse componente embute a idéia de que há uma tendência à retenção de informações por parte de grupos mais fechados, como forma de assegurar mercado.

Cacciamali (1989, p. 17-18) salienta este aspecto ao apontar que

“é a cognição extensiva e qualitativa sobre o processo de trabalho que confere a base para a inserção contínua e bem sucedida, em muitos casos, do produtor informal na estrutura produtiva e no mercado de bens e serviços. Além disso, é vital para o produtor informal construir uma rede de informações sobre as características do mercado onde atua. Se o produtor informal não possuir estas habilidades há uma alta probabilidade de que seja expelido de sua atividade, ou pela concorrência, ou pela falta de mercado”.

É possível admitir que há um movimento dicotômico, contraditório, no seio desse mercado por parte dos agentes econômicos. Por um lado a sua fragilidade os faz agregar-se para garantia de suporte, inclusive financeiro; por outro as disputas por fatias de mercado são acirradas, tanto pela necessidade do lucro quanto pelo risco iminente de inviabilidade do negócio.

CONCLUSÕES E SUGESTÕES

Os elementos apresentados foram levantados a título exploratório e são um passo para se conhecer de maneira mais efetiva as implicações do trabalho informal na cadeia agroalimentar da fruticultura irrigada do Vale do São Francisco.

Tradicionalmente as feiras livres e entrepostos comerciais são parte da vida rural inserida no cotidiano urbano. Esse fenômeno em si não é novo e tem sido característica senão em todos, ao menos na maioria absoluta dos municípios brasileiros. Nelas, a comercialização historicamente cumpre a função de abastecer a população urbana de gêneros alimentícios e propiciar o acesso a bens de consumo das populações rurais.

A singularidade do Mercado do Produtor de Juazeiro/BA é colocar-se como parte de um novo rural, que admite a convivência sem ruptura, num *continuum* campo-cidade, de forma complementar e necessária à lógica da produção implantada dentro da organização da cadeia agroalimentar da fruticultura irrigada, como canal de escoamento para o mercado interno.

Estabelecido como parte da estratégia de colocação de produto é, por conseguinte, uma ponta do processo de penetração do capitalismo na agricultura através de demandas que se impõem pela lógica do mercado,

como ator-rede de trabalho na cadeia agroalimentar no subsistema agrocomercial.

A convivência entre os espaços utilizados e tipos de negócios realizados demonstra um elemento integrador dentro da lógica hegemônica do capital, em que o processo de exclusão de parte da população economicamente ativa é reinserida no mercado de trabalho de modo intersticial, na medida em que é em grande parte dependente dos negócios realizados na outra ponta da cadeia, a saber, a produção em larga escala com tecnologia de ponta e comercialização para o mercado externo.

Dentro das dinâmicas econômicas que apresenta, o Mercado do Produtor de Juazeiro/BA revela duas perspectivas: por um lado é agente da cadeia produtiva da fruticultura irrigada integrando a sua lógica interna; por outro, apresenta a perpetuação de desajustes estruturais da sociedade brasileira quanto às possibilidades de partilhar o mercado pelos seus diversos segmentos.

Estão refletidos nas unidades econômicas problemas como baixa escolaridade, predominância da população de cor (historicamente mais desassistida), proteção social quase inexistente, fragilidade das unidades econômicas do ponto de vista financeiro, de gestão e acesso ao crédito.

Chama atenção a debilidade no tratamento dado a esse segmento pelas políticas públicas estatais, que desde a década de 80 são aplicadas à região na área da fruticultura irrigada. Como reflexo cria-se uma diferenciação depreciativa interna no funcionamento do pólo regional. É necessária a sua inclusão na pauta de discussão sob pena de permanecer o alijamento desse importante segmento da sociedade, que tem condicionado resultados significativos como gerador de ocupação e renda.

No caso da educação, por exemplo, Barreto *et al.* (2001) demonstram a importância da presença da externalidade do capital humano para o caminho do crescimento balanceado, tanto pelo efeito multiplicador nas taxas de crescimento da economia quanto pelo fato de que essa externalidade faz com que o próprio capital humano cresça a taxas maiores, ao analisarem os impactos decorrentes das políticas educacionais adotadas para o País na última década.

Convém recuperar o argumento de Sen (2000) que vê a liberdade pela igualdade de partilhar o mercado, numa ampla acepção, indo muito além da relação constitutiva. A pobreza, como situação não contingente, limita, quando não impossibilita, a participação dos indivíduos de forma plena no ambiente social, já que redundando na perda das mais variadas formas de inclusão, extensivas às disposições institucionais, adquirindo assim um sentido mais profundo que apenas a esfera material.

O expressivo movimento de dinamização do processo econômico não se tem mostrado suficiente para vencer as barreiras de fragilidade impostas a esse segmento da população economicamente ativa da região se tomarmos por base os resultados obtidos no Mercado do Produtor de Juazeiro/BA, o maior centro regional no setor.

É requerido o desenvolvimento de novos estudos e, quiçá, políticas específicas para propiciar maior efetividade na cadeia como um todo, de modo a aprofundar a especialização regional, tendo em vista aumentar sua competitividade e mitigar as desigualdades espaciais de desenvolvimento.

Galvão (1998), na sua análise sobre elementos do desenvolvimento, demonstra que essa pretensão é um recurso da economia capitalista. Cita como exemplar o esforço dos Estados Unidos e vários países

da Europa, no sentido de fazer convergir para o mesmo patamar as rendas médias *per capita* dos estados e regiões, demonstrando que

“se bem concebidas e implementadas, políticas voltadas para a redução das disparidades sociais e regionais poderão ... exercer um efeito líquido benéfico sobre o crescimento da economia nacional e sobre os níveis de bem-estar de sua população – sem impor, portanto custos adicionais para a sociedade e talvez nem mesmo para as áreas mais desenvolvidas, que poderão tirar proveito da redução da pobreza e do desenvolvimento das áreas mais atrasadas do país” (Ibid. p. 762).

Pensando nos impactos que a ação dos componentes pode causar numa cadeia produtiva é possível vislumbrar que, guardadas as especificidades inerentes ao setor informal, a intervenção pública, na forma de políticas regionais e de redirecionamento dos agentes econômicos voltados para aplicação de informação e tecnologia, será capaz de agregar maior valor à cadeia da fruticultura irrigada, dando-lhe maior fluxo.

Verificou-se assim que de forma bastante acertada o arcabouço conceitual apresentado pela vertente estruturalista, em decorrência da sua plasticidade (LAUTIER, 1993) ao comportar diferentes formas de organização produtiva intersticialmente inseridas no movimento hegemônico das relações de produção, permanece válido para a compreensão do setor informal na produção capitalista.

Como demonstrado no caso da cadeia produtiva da fruticultura irrigada esse aspecto é factível. Plenamente integrada ao movimento geral de globalização do mercado, haja vista a exportação da produção e incorporação de tecnologias de ponta na base do processo produtivo, a fruticultura irrigada comporta a comercialização de parte da produção através do setor informal

(representado de forma característica pelo Mercado de Produtor de Juazeiro/BA), revelando a multiplicidade de formas de inserção do setor informal já aventada por Souza (1980) ao se debruçar sobre a questão. Não são mercados diferenciados, mas apenas um em que os agentes econômicos possuem aspectos diversos, tanto o setor formal quanto o informal.

ABSTRACT

This dissertation addresses primarily the issue of informal labor in the city of Juazeiro/BA in the agricultural sector located at the Producers' Market, which is part of an agricultural productive chain in the São Francisco Valley region. It analyzes the issue of the informal sector and its development, especially the configuration of various activities in the sector, presenting data regarding aspects of economic agents and their productive units, as well as the constitution of marketing strategies, such as cooperative elements and the maintenance of networks for business viability. It raises issues concerning the introduction and maintenance of agents through the non-absorption by the formal employment market theory, as well as their position in globalization, with special emphasis on the organizing market through the integration process, which serves both the regional and national markets. It seeks an insight into the local segment of the market, as well as the implications for the local and regional economy.

ABSTRACT

This dissertation addresses primarily the issue of informal labour in the city of Juazeiro/BA in the agricultural sector located at the Producers' Market, which is part of an agricultural productive chain in the Sao Francisco Valley region. It analyses the issue of the informal sector and its developments, especially the configuration of traders established in this activity, presenting data regarding aspects of economic agents and their productive units, as well as the constitution of marketing dynamics, such as competitive elements and the maintenance of networks for business viability. It raises issues concerning the introduction and maintenance of activity through the non-absorption by the formal employment market theory, as well as those pertinent to globalisation, with special emphasis on the fruit-growing market through the irrigation process, which serves both the external and internal market. It seeks an insight into the local aspects of these issues, as well as the implications for the local and regional economy.

BIBLIOGRAFIA

ALBAN, Marcus. **Crescimento sem emprego**. Salvador: Casa da Qualidade, 1999.

ALBUQUERQUE, Roberto Cavalcanti de (Coord). **O Brasil social: realidades, desafios, opções**. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.

ALTENBURG, Tilman. et all **Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para un desarrollo incluyente. CEPAL – Série Macroeconomía del desarrollo**. Santiago, mar. 2001.

AMADEO, Edward J.; ESTEVÃO, Marcello. **A teoria econômica do desemprego**. São Paulo: HUCITEC, 1994. 253p.

ANDRADE, Thompson Almeida; SERRA, Rodrigo Valente. Desempenho produtivo dos centros nordestinos da rede urbana brasileira no período 1975-96. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 31, n.4, p.1018-1032, outubro. 2000.

ANTUNES, Ricardo. **Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho**. São Paulo: Cortez; Campinas: UNICAMP, 2000.

_____. **Os sentidos do trabalho**. 3ª ed. São Paulo: Boitempo, 2002.

ARBACHE, Jorge Saba, Carlos Henrique Corseuil. **Liberalização comercial e estruturas de emprego e salário**. Texto para discussão n. 801, Rio de Janeiro, jun. 2001. Disponível em: < www.ipea.gov.br >. Acesso em: 14 ago. 2001.

AZEVEDO, Beatriz Regina Zago de. **A produção não capitalista: uma discussão teórica**. Porto Alegre: FEE, 1985. 119p. (Teses, 10)

BAER, Werner. **A economia brasileira**. São Paulo: Nobel, 1996. 416p.

BARAN, Paul A. **A economia política do desenvolvimento**. 4 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977. 399p.

BARRETO, Flávio Ataliba F. D.; ALENCAR, Frederico A. Gomes de; CASTELAR, Luiz Ivan de Melo. Capital humano, políticas educacionais e a trajetória de crescimento da economia brasileira. **Texto para discussão**, n. 225, Fortaleza, CAEN, 2001.

BANCO DO NORDESTE. **Segmento fruticultura irrigada: os casos das regiões de Petrolina-Juazeiro e norte de Minas Gerais**, relatório final. Fortaleza, 2000. 83p (Série Estudos Setoriais, 7)

BARROS, Ricardo Paes de; HENRIQUES, Ricardo; MENDONÇA, Rosane. A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. **Texto para discussão** n. 800, Rio de Janeiro, jun. 2001. Disponível em <www.ipea.gov.br>. Acesso em: out. 2001.

BAUMAN, Renato (org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus/SOBEET, 1996.

BRAGA, Thaiz Silveira; FERNANDES, Cláudia Monteiro. Informalidade e ocupação não-registrada na RMS. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, SEI, v. 8, n. 4, p. 27-35, mar. 99.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade**. Brasília: OIT e MTE; São Paulo: Ed. 34, 1999. 472p.

BRUM, Argemiro. **Desenvolvimento econômico brasileiro**. 20 ed. Ijuí: Ed. UNIJUÍ/Petrópolis: Vozes, 2000. 571p.

CACCIAMALI, Maria Cristina. **Setor informal urbano e formas de participação na produção**. São Paulo: USP, 1983. 107p.

_____ A economia informal 20 anos depois. **Indicadores Econômicos FEE: análise conjuntural**, Porto Alegre, v. 21, n. 4, p. 217-231, 1988.

_____ **Informalização recente do mercado de trabalho brasileiro**. São Paulo, IPE/USP/MT 1989. (a)

CACCIAMALI, Maria Cristina et al. Crescimento econômico e geração de empregos: Considerações sobre políticas públicas. **Planejamento e Políticas Públicas** v. 1, n. 1, jun 89, Brasília, IPEA. (b)

CAMARGO, José Márcio. (org.) **Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996. 244p.

_____ Produtividade e preços relativos: o mercado de trabalho no período pós-estabilização. In: MAGALHÃES, João Paulo de Almeida (org.) **Vinte anos de política econômica**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999. p. 201-234.

_____ ; NERI, Marcelo. **Emprego e produtividade no Brasil na década de noventa**. Série Reformas Econômicas, 30, 1999.

CARDOSO JÚNIOR, José Celso. Estrutura setorial-ocupacional do emprego no Brasil e evolução do perfil distributivo nos anos 90. **Texto para discussão**, IE/UNICAMP, Campinas, n. 85, set. 1999. Disponível em : <www.unicamp.br>. Acesso em: out. 2002.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede – A era da informação: economia, sociedade e cultura**. São Paulo: Paz e Terra, 1999. v. 1, cap. 3 e 4, p. 173-352.

_____ A economia informacional, a nova divisão internacional do trabalho e o projeto socialista. **Caderno do CRH**, Salvador, n. 17, p. 5-34, 1992.

CAVALCANTI, Clóvis. **Viabilidade do setor informal: a demanda de pequenos serviços no Grande Recife**. Recife: IJNPS, 1978. 160p. (Série Estudos e Pesquisas, 11)

CLEMENTE, Ademir; HIGACHI, Hermes Y. **Economia e desenvolvimento regional**. São Paulo: Atlas, 2000. 260p.

COCCO, Guisepe. **Trabalho e cidadania**. São Paulo: Cortez, 2000. 183p.

DEDDECA, Cláudio Salvadori. Racionalização econômica e heterogeneidade nas relações e nos mercados de trabalho no capitalismo avançado. In: OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de; MATTOSO, Jorge Eduardo Levi. (org.) **Crise e trabalho no Brasil. Modernidade ou volta ao passado?** 2. ed. São Paulo: Scritta, 1996. p. 55-86

DUARTE, Emeide Nóbrega. **Manual técnico para realizações de trabalhos monográficos: dissertações e teses**. 4. ed. João Pessoa: Editora Universitária/UFPB, 2001. 98p

DUARTE, Renato. Criação de emprego e renda na economia informal urbana do Nordeste: o caso de Salvador e Fortaleza. In: CARVALHO, Inaiá Maria Moreira; HAGUETTE, Tereza Maria. **Trabalho e condições de vida no Nordeste brasileiro**. São Paulo: HUCITEC, 1984, p. 86-101.

DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, estado e o futuro do capitalismo**. 3 ed. São Paulo: Paz e Terra, 2001. 257p.

ENSAIOS FEE. Porto Alegre, FEE, ano 18, n. 2, 1997.

FAGUNDES, Maria Emília Marques. **Informalidade na Região Metropolitana de Salvador: um estudo exploratório**. 1992. 201f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 1992.

FERNANDES, Florestan. **Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina**. 2 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1975. 157p.

FERNANDES, Moacyr Saraiva. A cadeia produtiva da fruticultura. In: **Agronegócio brasileiro. Ciência, tecnologia e competitividade**. Brasília: CNPq, 1998, cap. 15, p 201-214.

FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil**. Desafios competitivos para a indústria. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

FERREIRA, Maria de Fátima Silveira; LEMOS, Mauro Borges. Localização industrial e fatos estilizados da nova reconfiguração espacial do Nordeste. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 31, n. especial p. 484-507, nov. 2000.

FIGUEIREDO, J. et al. **Empleo y salários em América Latina**. Rio de Janeiro: Programa ECIEL, 1985. 176p. (Serie Documentos)

GALVÃO, Olímpio José de Arrochelas. Economia regional. Velhas e novas políticas de desenvolvimento regional à luz dos conceitos de especialização flexível e de novos espaços industriais. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 29, n. especial, p. 761-785, jul. 1998.

GENTILI, Pablo (org.) **Globalização excludente – Desigualdade, exclusão e democracia na nova ordem mundial**. 2 ed. Petrópolis: Vozes, 2000. 251p.

GIL, Antonio Carlos. **Técnicas de Pesquisa em Economia e Elaboração de Monografias**. São Paulo: Atlas, 2000. 211p.

GOMES, Gustavo Maia; SOUZA, Hermínio Ramos de; MAGALHÃES, Antonio Rocha (orgs.) **Desenvolvimento sustentável no Nordeste**. Brasília: IPEA, 1995. 377p.

GUILHON, Maria Virgínia M. A questão dos interesses na formulação das políticas públicas. **Revista de Políticas Públicas**, v. 01, n 01, Jul/Dez 95, São Luís: UFMA/MPP, 1995.

HANSENCLEVER, L.; KUPFER, D. **Organização industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

HOFFMANN, Helga. **Desemprego e Subemprego no Brasil**. São Paulo: Ática, 1977. 183p.

IBGE. **Censo 2000**. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em: 09.01.2003.

IUGHETTI, Corina. **Evolução do emprego informal no período de crise econômica**. 48f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 1996.

JARA, Carlos Júlio. **Municipalização: a necessidade de redefinir o planejamento local.** IICA/PRORURAL, 1996.

_____ **Construindo o poder local.** IICA/PRORURAL, 1997.

JAGANNATHAN, N. Vijay. **Informal markets in developing countries.** New York: Oxford University Press, 1987. 139p.

KEYNES, John Maynard. **Economia.** 2 ed. São Paulo: Ática, 1984. p. 180-188. (Grandes cientistas sociais, 6)

KERSTENETZKY, Célia Lessa. Desigualdade e pobreza: lições de Sen. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 15, n. 42, p. 113-122, fev. 2000. Disponível em <www.scielo.com.br/rbcs> Acesso em 14 jul. 2002.

KLIKSBERG, Bernardo. **Desigualdade na América Latina: o debate adiado.** Trad. Sandra Trabucco Valenzuela. São Paulo: Cortez; Brasília: UNESCO, 2000. 108p.

LAUTIER, Bruno. Informalidade das relações de trabalho e cidadania na América Latina. **Caderno CRH**, Salvador, n. 18, p. 5-48, 1993.

LAVINAS, Lena et. all. Trabalho a domicílio: novas formas de contratualidade. **Texto para discussão**, n. 717, Rio de Janeiro, fev. 2000. Disponível em : <www.ipea.gov.br>. Acesso em: mar. 2002.

LIMA, J. Policarpo; MIRANDA, Érico A. Norte de Minas Gerais: Fruticultura Irrigada, Arranjos Inovativos e Sustentabilidade. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 31, n. Especial, p. 508-529, nov. 2000.

LINS, Roberta de M. **Organização da cadeia produtiva do vinho na Região do São Francisco: o caso da Vinícola do Vale do São Francisco Ltda.** 98f. Dissertação. (Mestrado) Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 1995.

MAGALHÃES, João Paulo de Almeida (org.) **Vinte anos de política econômica.** Rio de Janeiro: Contraponto, 1999. p. 259-286.

MALASSIS, B. Condicionantes em negócios agroalimentares. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e NEVES, Marcos Fava (org). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de**

insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira, 2000. 428p.

MANZAGOL, Claude. **Lógica do espaço industrial.** São Paulo: DIFEL, 1985, p. 15-95.

MARTINS, José de Souza. **A sociedade vista do abismo: novos estudos sobre exclusão, pobreza e classes sociais.** Petrópolis: Vozes, 2002. 228p.

MELO, Hildete Pereira de; TELES, Jorge Luiz. **Serviços e informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro. Texto para discussão, n. 773,** Rio de Janeiro, dez. 2000. Disponível em <www.ipea.gov.br>. Acesso em: jul. 2001.

MEZZERA, Jaime. **Credito y capacitacion para el sector informal. PREALC, Investigaciones sobre empleo 29,** Santiago, 1987.

MONTANDON, Renato de Pádua et al. **Desenvolvimento regional: a opção pelo agronegócio.** In: **Agronegócio brasileiro: ciência, tecnologia e competitividade.** Brasília: CNPQ, 1998. p. 59-72

NASCIMENTO, Carla Janira Souza. **Caracterização das relações formais e informais no mercado de trabalho de Feira de Santana.** 1996. 140f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 1996.

NERI, Marcelo; CAMARGO, José Márcio; REIS, Maurício Cortez. **Mercado de Trabalho nos anos 90: fatos estilizados e interpretações. Texto para discussão, n. 743,** Rio de Janeiro, jul. 2000. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: 08 nov. 2002.

OBSTFELD, Maurice; KRUGMAN, Paul R. **Economia Internacional. Teoria e Política.** 5ª ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de; MATTOSO, Jorge Eduardo Levi. (org.) **Crise e trabalho no Brasil. Modernidade ou volta ao passado?** 2.ed. São Paulo: Scritta, 1996. 334p. (Pensiere)

OLIVEIRA, Carlos Wagner de Albuquerque; CRUZ, Bruno de Oliveira. **Desigualdades regionais e elasticidade de longo prazo do emprego nos estados do Nordeste com relação ao emprego nacional. Texto para**

discussão, n. 704, Brasília, fev. 2000. Disponível em : <www.ipea.gov.br>. Acesso em: mar. 2002.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade**. Brasília: OIT e MTE; São Paulo: Ed. 34, 1999. 472p.

Desafios da modernização e setor informal urbano: o caso do Brasil. **Documento de Trabajo**, n. 72. Lima, 1998. Disponível em: <www.ilolim.org.pe/spanish/publi/docutrab/dt-72> Acesso em: 14 jan. 1999.

PEREIRA, Jaime Marques. Crise do Welfare State, Políticas do Setor Informal e Consenso Liberal na América Latina. **Caderno CRH**, Salvador, n.1, 9-31, 1987.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 4ª ed. São Paulo: Makron Books, 1999. p. 157-185

PIRES, E.L.S. **Metamorfose e regulação**. O mercado de trabalho no Brasil dos anos 80. 1995. 201 f. Tese (Doutorado em Sociologia) - USP, São Paulo, 1995.

POCHMANN, Marcio. **O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século**. 2 ed. São Paulo: Contexto, 2000. 205p. (Coleção Economia)

PORTES, Alejandro; CASTELLS, Manuel; BENTON, Lauren A. (org.). Oficina Internacional del Trabajo. **Sector informal: funcionamento e políticas**. Santiago: PREALC, 1978.

PROSÉRPIO, Renata. Desemprego: diferentes causas demandam soluções distintas. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, SEI, n. 47, p. 3-4, abr. 1998.

RAMOS, Lauro; VIEIRA, Maria Lúcia. **Desigualdade de rendimentos no Brasil nas décadas de 80 e 90: evolução e principais determinantes**. Texto para discussão n. 803, Rio de Janeiro, jun. 2001. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: jan. 2002.

RIBEIRO, Eduardo Pontual. **Rotatividade de trabalhadores e criação e destruição de postos de trabalho: aspectos conceituais.** Texto para discussão n. 820, Rio de Janeiro, set. 2001. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: fev. 2002.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz, Orlando Alves dos Santos Junior. (org.) **Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

RICHARDSON, Roberto Jarry et al. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** 3 ed. São Paulo: Atlas, 1999. 334p.

ROSA, Antonio Lisboa Teles da. Produtividade, competitividade e estrutura da indústria nordestina a partir de 1980. **Revista Econômica do Nordeste.** Fortaleza, v. 27, n. 3, p. 277-295, jul.-set. 1996.

_____ Microcrédito: possibilidades e limitações. **Texto para discussão**, n. 172, Fortaleza, CAEN, 1998.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à Economia.** 17 ed. São Paulo: Atlas, 1997. p. 92-154

SANTOS, Theotônio dos. **Forças produtivas e relações de produção: ensaio introdutório.** Petrópolis: Vozes, 1984. 92p.

SCHMITZ, Hubert. Eficiência coletiva: Caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n.2, p.164-200, 1997.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade.** São Paulo: Companhia das Letras, 2000. 409p.

SILVA, Elio Medeiros da; SILVA, Ermes Medeiros da. **Matemática e estatística aplicada.** São Paulo: Atlas, 1999. 165p.

SILVA, José Graziano da. **O novo rural brasileiro.** Campinas: UNICAMP/IE, 1999. (Coleção Pesquisas, 1)

SILVA, José Maria Alves da; REZENDE, Alberto Martins; SILVA, Carlos Arthur Barbosa da. Condicionantes do desenvolvimento do pólo agroindustrial

de Petrolina/Juazeiro. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza, v. 31, n. 1, p. 48-64, jan.-mar. 2000.

SINGER, Paul. **Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas**. 4 ed. São Paulo: Contexto, 2000. 139p.

SOROS, George. **A crise do capitalismo**. 3ªed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. p.89-145

SOUZA, Paulo Renato. **Emprego, salários e pobreza**. São Paulo: HUCITEC, 1980. 193p.

STORPER, Michael. Desenvolvimento territorial na economia global do aprendizado: o desafio dos países em desenvolvimento. In: RIBEIRO, Luiz César (org.). **Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise**. 2 ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997. p. 23-63.

TEIXEIRA, Francisco José Soares (org.) **Neoliberalismo e reestruturação produtiva - As novas determinações do mundo do trabalho**. São Paulo: Cortez; Fortaleza: Universidade Estadual do Ceará, 1996.

TELLES, Vera da Silva. Sociedade civil e a construção de espaços públicos. In: DAGNINO, Evelina (org.). **Os anos 90: Políticas e sociedade no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1999.

_____. **Pobreza e cidadania**. São Paulo: USP, Curso de Pós-Graduação em Sociologia: Ed. 34, 2001. 168p.

TESCH, Walter. **Cooperativismo de trabalho: alternativa ao desemprego**. São Paulo: CAT/IPROS, 1995. 67p. (Estudos e pesquisas IPROS)

THEODORO, Mário. As bases da política de apoio ao setor informal no Brasil. **Texto para discussão** n. 762. Rio de Janeiro, set. 2000. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: dez. 2000

_____. O Estado e os diferentes enfoques sobre o informal. **Texto para discussão** n. 919. Brasília, nov. 2002. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: dez. 2002

TOLEDO, Geraldo Luciano; OVALLE, Ivo Izidoro. **Estatística básica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994. 457p.

TOKMAN, Victor E. Las relaciones entre los sectores formal y informal. **Revista de la Cepal**, Santiago de Chile, p.103-141, jan./jul. 1978.

VIEIRA, Rita de Cássia Milagres Teixeira et al. (editores-técnicos). **Cadeias produtivas no Brasil. Análise da competitividade**. Brasília: Embrapa/FGV, 2001. 469p.

WANDERLEY, Lívio Andrade; SANCHES, Cristina Argiles. Distritos industriais marshallianos no Nordeste: uma proposta de metodologia de pesquisa. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 28, n. 3, p. 279-292, jul/set 1997.

WELLER, Jürgen. Tendências del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe. **Revista de la CEPAL**, n. 72, dez. 2000. Disponível em: <www.cepal.org> Acesso em: 29 out. 2001.

ZEBRAL FILHO, Silverio Teles Baeta. **Globalização, desemprego e desigualdades: evidências, mitos e desafios do mercado de trabalho brasileiro**. Brasília: CRUB, 1997. 118p.

ZYLBERSZTAJN, Décio e NEVES, Marcos Fava (org). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000. 428p.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ - UFC
 CENTRO DE PROFISSIONAL EM ECONOMIA
 PEREIA SOCIOECONOMICO DOS TRABALHADORES
 NO MERCADO INFORMAL DE FRUTAS
 MERCADO DE PRODUTOS DE HIAZEIRO BA

ANEXO A – MODELO DE QUESTIONÁRIO

DATA DA ENTREVISTA: _____

SETOR: _____

ENTREVISTADOR: _____

1. CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS DO PROPRIETÁRIO

Nome:	_____		
Sexo:	X1 - M 1- M 2- F	Estado Civil: 1- Solteiro 3- Casado 2- Viúvo 4- Divorciado 5- Outros	_____
Número de pessoas na família:	_____		
Posição na família:	1- Chefe 2- Não chefe	_____	
Nível educacional:	1- Não alfabetizado 2- 1º Espec. 3- Primário Incompleto 4- Primário Completo 5- 1º Grau Incomp. 6- 1º grau Comp. 7- 2º Grau Incomp. 8- 2º Grau Comp. 9- Superior Incomp. 10- Superior Comp.		
Cor:	1- Branca 2- Parda 3- Preta 4- Amarela		
Qual foi o principal motivo que o levou a se dedicar a este negócio?	_____		

- 1- Não existia emprego 2- Teria oportunidade de criar empresa
- 3- Horário flexível 4- Quer ser independente
- 5- Tradição familiar 6- Para complementar a renda familiar
- 7- Única experiência que adquiriu em outro trabalho 8- Adornar o negócio próprio
- 9- Ele era um trabalho secundário, que acabou se tornando principal 10- Outros

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ - UFC
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA
PERFIL SÓCIO-ECONÔMICO DOS TRABALHADORES
NO MERCADO INFORMAL DE FRUTAS
MERCADO DO PRODUTOR DE JUAZEIRO-BA

NÚMERO: _____

DATA DA
ENTREVISTA

HORA

SETOR _____

PRODUTO _____

ENTREVISTADOR _____

1. CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS DO PROPRIETÁRIO

Nome					
Sexo: 1- M 2- F	X1	Estado Civil: 1-Solteiro 2-Casado 3-Viúvo 4-Divorciado 5- Outros	X2	Idade:	X3
Número de pessoas na família:					X4
Posição na família: 1- Chefe 2- Não chefe					X5
Nível educacional: 1- Não alfabetizado 2- Lê/escreve 3- Primário Incomp 4- Primário Comp. 5- 1º Grau Incomp. 6- 1º grau Comp. 7- 2º Grau Incomp 8- 2º Grau Comp. 9- Superior Incomp 10- Superior Comp					X6
Cor: 1- Branca 2- Parda 3- Preta 4- Amarela					X7
Qual foi o principal motivo que o levou a se dedicar a este negócio?					X8

- 1- Não encontrou emprego 2- Teve oportunidade de fazer sociedade
 3- Horário flexível 4- Queria ser independente
 5- Tradição familiar 6- Para complementar a renda familiar
 7- Tinha experiência que adquiriu em outro trabalho 8- Achava o negócio vantajoso
 9- Esse era um trabalho secundário, que acabou se tornando principal 10- Outro

Qual a principal origem do capital necessário para iniciar o negócio?	X9
--	-----------

- 1- Indenização recebida 2- Herança 3- Poupança anterior ou venda de bens
 4- Outros recursos próprios 5- Empréstimo de parentes e/ou amigos
 6- Empréstimo bancário 7- Com outras empresas ou pessoas
 8- Não precisou de capital porque o sócio o tinha 9- Não precisou de capital 10- Outra

Em 30/06/2002, fez quanto tempo que se tornou proprietário nesse negócio?	X10
--	------------

--	--	--	--

--	--	--	--

 Anos Meses

Saiu de algum trabalho antes de entrar neste negócio, como proprietário?	X11
---	------------

- 1- Sim 2- Não (pule para X19)

Qual a atividade do negócio do último trabalho que teve?	X12
---	------------

- 1- Indústria 2- Comércio 3- Serviços 4- Transportes
 5- Construção Civil 6- Agricultura 7- Outra

Nesse último trabalho era:	X13
-----------------------------------	------------

- 1- Trabalhador doméstico 2- Empregado 3- Empregador com até 5 empregados
 4- Empregador com mais de 5 empregados 5- Conta própria 6- Não remunerado

Este último trabalho era no setor público ou privado?	X14
--	------------

- 1- Público 2- Privado

Tinha carteira de trabalho assinada neste último trabalho?	X15
---	------------

- 1- Sim 2- Não

Por quanto tempo permaneceu neste último trabalho?	X16
---	------------

--	--	--	--

--	--	--	--

 Anos Meses

Qual o principal motivo para ter saído desse último trabalho?	X17
--	------------

- 1- Tinha contrato por tempo determinado 2- Foi dispensado
 3- Aposentou-se 4- Motivos pessoais ou familiares
 5- Não se adaptou ao trabalho 6- Ganhava pouco
 7- Seu negócio anterior faliu ou não ia bem
 8- Tinha um trabalho secundário que estava dando certo 9- Outro motivo

Esse último trabalho informado foi seu primeiro trabalho?	X18
--	------------

- 1- Sim 2- Não

Com que idade começou a trabalhar?	X19
---	------------

--	--	--	--	--	--	--	--

Anos

QUESITOS X20 a X30 - PARA PESSOAS COM DOIS OU MAIS TRABALHOS

Teve mais de um trabalho no mês de junho?	X20
--	------------

1- Sim 2- Não

Nesse outro trabalho era:	X21
----------------------------------	------------

1- Empregado 2- Trabalhador doméstico 3- Não remunerado
 4- Empregador com até 5 empregados no setor agrícola
 5- Empregador com mais de 5 empregados 6- Proprietário do setor informal

Esse outro trabalho era no setor:	X22
--	------------

1- Privado 2- Público

Tinha carteira de trabalho assinada nesse outro trabalho?	X23
--	------------

1- Sim 2- Não

Qual a atividade do negócio onde exercia esse outro trabalho?	X 24
--	-------------

1- Indústria 2 - Comércio 3- Transportes 4- Construção civil 5 Agricultura 6- Outra

Com que frequência exerce esse outro trabalho?	X25
---	------------

1- Regularmente 2- Só em determinados períodos do ano 3- De vez em quando

Quantas horas trabalhava, normalmente, nesse outro trabalho, por semana?	X26
---	------------

--	--	--	--	--	--	--	--

Qual dos seus trabalhos considera principal?	X27
---	------------

1- O informado anteriormente (por conta própria ou empregador)
 2- Este, informado nesta parte

Qual o principal motivo para esta escolha?	X28
---	------------

1- É mais estável 2- Trabalha maior número de horas 3- Obtém maior rendimento
 4- Gosta mais 5- Tem carteira de trabalho assinada 6- Outro

Em junho de 2002, era contribuinte de instituto de previdência oficial (federal, estadual ou municipal)?	X29
---	------------

1- Sim 2- Não

Qual o principal motivo de não contribuir para instituto de previdência oficial (Federal, Estadual ou Municipal)?	X30
--	------------

- 1- Acha o custo elevado 2- Falta de conhecimento sobre as regras de aposentadoria
 3- Acha que não vale a pena a remuneração final 4- Não considera importante
 5- Já é aposentado 6- Acha o tempo de contribuição muito longo
 7- Outro motivo

Em junho de 2002, era contribuinte de algum plano de previdência privada?	X31
--	------------

- 1-Sim 2- Não

Freqüenta ou freqüentou curso de especialização ou de formação profissional?	X32
---	------------

- 1-Sim 2- Não

Há quanto tempo mora com sua família nesta cidade (incluir Petrolina)	X33
--	------------

- 1- Menos de 1 ano 2 - De 1 a 3 anos 3- De 3 a 5 anos 4 - Mais de 5 anos

Em que local morava anteriormente?	X34
---	------------

- 1- Outra cidade do Estado 2 - Outro Estado 3- Outro país

Quanto à família de origem, qual a atividade dos pais?			
---	--	--	--

Pai:	X35-A	Mãe:	X35-B
-------------	--------------	-------------	--------------

- 1- Indústria 2- Comércio 3- Serviços 4- Transportes 5- Construção Civil
 6- Agricultura 7- Outra

2. CARACTERÍSTICAS DA UNIDADE ECONÔMICA

Em que local desenvolve esta atividade?	X36
--	------------

- 1- Somente no Mercado do Produtor 2- No Mercado do Produtor e em outro local

Que tipo de ponto usa?	X37
-------------------------------	------------

- 1- Boxe 2- Pedra 3- Carroça 4- Em veículo automotor
 5- Em via ou área pública 6- Barraca

INFORMAÇÕES DO NEGÓCIO 06/2002		X38
	(mês)	(semana)
Vendas:		
Compras:		
Aluguel:		
Serviços:		
Mão-de-obra:		
Outros:		
Total gastos:		
Lucro Líquido		

Tempo de funcionamento do negócio	X39
--	------------

Número de horas por dia _____

Número de dias por semana _____

Número de meses por ano _____

Para desenvolver suas atividades utiliza equipamentos e/ou instalações exclusivo para o negócio?	X40
---	------------

1- Sim, próprios 2- Sim, alugados ou cedidos 3- Não

Como se compõe sua principal clientela	X41
---	------------

1- Fixa 2- Variada

Informe o valor das instalações e equipamentos que utiliza em seu negócio ou atividade e que são de sua propriedade.	X42
---	------------

1- Imóveis, barracas ou trailler

R\$ _____,00

2- Ferramentas ou utensílios de trabalho

R\$ _____,00

3- Máquinas

R\$ _____,00

4- Móveis e equipamentos

R\$ _____,00

Vende seus produtos ou serviços principalmente para:	X47
1- Pessoas físicas 3- Empresas pequenas	2- Empresas grandes 4- Órgãos do governo e outras instituições
Trabalha por encomenda ou sub-contrato?	X48
1- Não 3- Sim, parcialmente, por encomenda ou subcontrato	2- Sim, exclusivamente, por encomenda ou subcontrato
Assinale qual o principal motivo de trabalhar por encomenda ou sub-contrato:	X49
1- Volume de vendas (ou de serviços) 3- Padronização do produto (ou serviço) 5- Assistência técnica	2- Garantia de vendas (ou de trabalho) 4- Baixos custos de capital 6- Facilidades bancárias e de crédito 7- Melhor preço
19- Qual a forma mais freqüente de obtenção das matérias-primas	X50
1- Compra de clientes 3- Compra de empresas grandes 5- Doação ou aproveitamento de sobras 6- Aproveitamento de recursos naturais (coleta de pedras, frutos etc.)	2- Compra de empresas pequenas 4- Recebe de clientes
Qual o principal motivo para que compre matéria prima deste cliente?	X51
1- Não tem escolha 3- A qualidade é melhor	2- O preço é mais baixo
Tem contrato ou acordo verbal com outras empresas ou pessoas para processar seus produtos e devolvê-los à sua empresa?	X52
1- Sim 2- Não	
Normalmente suas vendas são:	X53
1- Só à vista 3- À vista e a prazo	2- Só a prazo
Utiliza parte de sua produção (ou das mercadorias que revende) para consumo próprio ou pagamento a empregados?	X54
1- Sim 2- Não	
Utilizou no período de 01/06/01 a 01/06/02 algum empréstimo, crédito, ou financiamento para exercer sua atividade?	X55
1- Não (pule para X64) 3- Sim, freqüentemente	2- Sim, eventualmente

No último ano qual foi a principal fonte de recursos para obter esse empréstimo, crédito ou financiamento?	X56
---	------------

- 1- Com amigos e parentes 2- Em bancos públicos ou privados
3- Com o próprio fornecedor 4- Com outras empresas ou pessoas

Qual a principal utilização desse crédito ou financiamento?	X57
--	------------

- 1- Compra de imóveis 2- Compra de máquinas e equipamentos
3- Compra de veículos 4- Compra de matérias-primas e/ou mercadorias
5- Saldar compromissos da atividade (salários, dívidas anteriores)
6- Outra finalidade

Tem alguma dívida que ainda esteja pagando?	X58
--	------------

- 1- Sim 2- Não

Como controla as contas do seu negócio (contabilidade)?	X59
--	------------

- 1- Não registra nada 2- Registra sozinho 3- Tem contador que faz o controle

Qual a principal forma que usa para fixar o preço de seus produtos ou serviços?	X60
--	------------

- 1- Preço das outras empresas concorrentes 2- Custos de produção mais uma parcela fixa
2- 3- Negocia com o cliente 4- O cliente determina
5- O preço é tabelado pelo fornecedor ou pelo governo

Tem alguma licença municipal ou estadual para exercer a atividade?	X61
---	------------

- 1- Sim 2- Não

É filiado a algum sindicato ou órgão de classe associado à sua atividade?	X62
--	------------

- 1- Sim 2- Não

Já pensou em fazer associação ou cooperativa com outros produtores ou prestadores de serviços?	X63
---	------------

- 1- Sim 2- Não

Qual o principal motivo que o levou a filiar se (ou pensar em) a sindicato, associação ou cooperativa?	X64
---	------------

- 1- Comprar matérias-primas e/ou mercadorias 2- Comercializar a produção
3- Facilitar o acesso ao crédito 4- Para melhor defender seus interesses
5- Exigência legal para comercializar

Quantas pessoas trabalharam no empreendimento em junho, incluindo o informante (proprietário)? X65

Número _____

Relação de parentesco com o proprietário:

Tipo Quantidade

1 Nenhum	
2 Filho(a)	
3 Cônjuge	
4 Outros parentes	

Especifique quanto pagou, no mês de junho, ao conjunto de pessoas que trabalharam, qual a frequência de pagamento e como fixa esse valor. X66

-Frequência de pagamento, conforme os códigos:

1- Não remunerado 2- Diário 3- Semanal 4- Quinzenal 5- Mensal

- Base de pagamento, conforme os códigos:

1- Salário fixo por hora 2- Salário fixo por mês 3- Salário e gratificação e/ou comissão
4- Por peça/tarefa 5- Participação nas vendas 6- Retirada do proprietário ou sócio
7- Outro 8- Não remunerado

(Preencher conforme códigos)

Posição na ocupação	Frequência pagamento	Base pagamento
1- Empregador		
2- Empregado com carteira;		
3- Empregado sem carteira		
4- Trabalhador por conta própria		
5- Não remunerado		
6- Sócio		

3. QUANTO AO DESEMPENHO NO ÚLTIMO ANO

Assinale a alternativa que melhor retrata o desempenho do negócio :

X67

- 1- Houve aumento no número de pessoas ocupadas
- 2- Houve redução no número de pessoas ocupadas
- 3- Houve diversificação das atividades
- 4- Houve redução da atividade
- 5- Houve ampliação da jornada de trabalho
- 6- Permaneceu igual

Marque a principal dificuldade que afetou o desenvolvimento de seu negócio:

X68

- 1- Não teve dificuldade
- 2- Falta de clientes
- 3- Falta de crédito
- 4- Baixo lucro
- 5- Inadimplência
- 6- Problemas com fiscalização e/ou regularização do negócio
- 7- Escassez ou má qualidade das matérias-primas
- 8- Rotatividade da mão-de-obra
- 9- Concorrência muito grande
- 10- Falta de instalações adequadas
- 11- Falta de capital próprio
- 12- Necessidade de treinamento gerencial

Quais são seus planos para o futuro do negócio?

X69

- 1- Aumentar o negócio
- 2- Continuar o negócio no mesmo nível
- 3- Mudar de atividade e continuar independente
- 4- Abandonar a atividade e procurar emprego
- 5- Diminuir a atividade
- 6- Não sabe

Recebeu no período alguma assistência técnica, jurídica ou financeira?

X70

- 1- Sim
- 2- Não

Qual a fonte mais relevante da assistência recebida?

X71

- 1- Órgãos ligados ao governo
- 2- Outras instituições

Qual o tipo mais freqüente de assistência recebida?

X72

- 1- Financeira
- 2- Técnica
- 3- Jurídica
- 4- Treinamento
- 5- Outro

Em termos de incentivo dos órgãos públicos para este trabalho você diria que:

X73

- 1- É bastante incentivado
- 2- É pouco incentivado
- 3- Não recebe incentivo

ANEXO B – ROTEIRO DE ENTREVISTA

- 1 – Motivo e forma de entrada para o negócio.
- 2 - Sobre a importância do trabalho para a família.
- 3 – Você gostaria de que seus filhos seguissem sua profissão?
- 4 - Por que permanece nessa atividade?
- 5 - Como vê o relacionamento com os demais negociantes?
- 6 - Se existe disputa entre os comerciantes e como é resolvida.
- 7 - Sobre permanência no mercado, quais os requisitos para manter o negócio em atividade?
- 8 - Como são organizados os espaços, a divisão das áreas para guardar a mercadoria?
- 9 - Se este trabalho lhe dá satisfação e o que espera para o futuro?