

A economia informal*

Amaldo Bagnasco

Um problema de cálculo?

A questão com a qual vamos lidar pareceria, à primeira vista, simples. É fácil notar como, mesmo em nossas sociedades de capitalismo organizado, certas transações envolvendo bens e serviços evadem a Contabilidade Nacional e permanecem ocultas. Isso aplica-se especialmente a atividades ilegais, tais como o contrabando, o tráfico de drogas, fraudes fiscais e infrações de leis trabalhistas. Na tentativa de estudar essa economia invisível, o maior problema parece ser de natureza técnica: que meios podemos adotar para descobrir transações que se ocultam à visão? Não é de modo algum fácil resolver esse problema, mas não é impossível tentar aproximações razoáveis com base em métodos indiretos. As coisas ficam mais complicadas quando observamos a existência de trocas perfeitamente legais de bens e serviços que não são contabilizadas em termos monetários — uma troca de trabalho regulada pelo costume, um empréstimo (sem) juros [*interest-free*] entre parentes, serviços voluntários e assim por diante. Mesmo em casos como esses, podemos procurar dar um valor às transações e relacioná-las à contabilidade nacional. Damo-nos conta, entretanto, de que, quanto mais nos aventuramos em relações sociais íntimas ou culturalmente complexas, menos estamos preparados para considerar a troca como uma transação, ou para destacar e isolar seu conteúdo econômico específico. Quando um amigo ou amiga nos ajuda economicamente, tendemos a fazer um cálculo mental aproximado de quando poderemos pagá-lo. Isso é muito menos provável, entretanto, entre pais e filhos. E o que dizer, então, do trabalho doméstico de uma mulher? Hoje, muitos ainda objetariam prontamente que,

* Traduzido por Rogério Passos Severo, com revisão técnica de Adalberto Alves Maia Neto.

em tais casos, é errado falar em trabalho. Seria preferível referir relações baseadas em afeto, relações que, por sua própria natureza, não podem ser imaginadas ou construídas em termos monetários. Afinal, amor por dinheiro sempre foi conhecido por um nome diferente! A conclusão pode ser a de que a mulher ainda pode continuar a desempenhar seu papel como uma espécie de anjo da casa e do lar; ou, por outro lado, a de que é necessário, de um ponto de vista moral, revisar igualmente as responsabilidades domésticas do homem e da mulher, evitando, contudo, qualquer cálculo de “haveres e obrigações”, algo que as relações íntimas excluem por definição.

Assim, quanto mais nos afastamos do mercado, mais essa questão aparentemente simples está sujeita a complicações conceituais. Na medida em que dinheiro e livre negociação estão envolvidos, podemos tentar usar técnicas apropriadas para contar algo que não é imediatamente visível. Para além desse nível, entretanto, somos incapazes de relacionar o conteúdo econômico de relações sociais mais complexas ao dinheiro enquanto tal e, tampouco, temos uma idéia do que é econômico e do que não é.

O quadro não muda se passarmos para a fronteira entre economia e sistema político. Nas sociedades contemporâneas, o Estado fornece um amplo espectro de serviços que não são nem adquiridos nem vendidos no mercado, sendo alguns deles vistos como constitutivos dos direitos do cidadão. Decisões políticas — que podem variar com o tempo — têm de estabelecer se certos serviços devem ser adquiridos no mercado ou fornecidos pela administração, ou se circuitos paralelos de administração e mercado devem ser montados. Fica, assim, evidente — como no caso anterior, de trocas no contexto de relações culturais complexas — que a economia oculta [*hidden*] se situa de ponta cabeça [*stands head-on*] com relação à economia **normal**, que é definida como tal com base em regras aceitas e cujas fronteiras são variáveis.

Tendo começado a quantificar parte da economia oculta, estamos agora confrontados com problemas teóricos sérios. A economia não registrada, ou oculta, torna-se um objeto indefinido. Sabemos que estar interessado na economia oculta é estar interessado em uma vasta gama de coisas diferentes: mercados ilegais, bicos e serões [*moonlighting*], a economia pública e a economia doméstica, fora do mercado [*off-market*], no setor público e o “faça você mesmo”, e assim por diante. Esses fenômenos são diferentes um do outro de um modo tão vasto que tudo o que podemos fazer para reuni-los conceitualmente é rotulá-los com um termo negativo, não pelo

que são, mas pelo que não são. Em vista do que já foi dito, podemos considerá-los como tipos ou aspectos que deixam de corresponder a uma certa forma de economia percebida por nós como sendo normal. Essa forma, por sua vez, irá identificar-se em processos reais, ou no modo pelo qual definimos tais processos.

Durante todo o longo processo histórico que assistiu ao desenvolvimento de sistemas industriais de grande porte, a economia sempre tendeu a assumir a forma específica que lhe atribuímos. Isso se deve a três fatores principais:

- a) a sua diferenciação do restante da sociedade - um sistema de ação especializado, essencialmente regulado pelo mercado foi formado, mediante o qual as decisões de produção e dos consumidores são feitas de acordo com os preços fixados por negociações formalmente livres;
- b) o desenvolvimento de organizações específicas dirigidas com vistas ao lucro e baseadas em uma divisão racional do trabalho-empresas;
- c) o modo pelo qual conjuntos complexos de leis criam ligações entre a economia e o restante do sistema - o termo "economia formal" pode ser usado para definir os processos de produção e trocas de bens e serviços regulados pelo mercado e tipicamente realizados por empresas comerciais orientadas pelo lucro, agindo em conformidade com as leis comerciais, fiscais e trabalhistas. "Economia informal" pode, assim, referir-se a todos aqueles processos de produção e troca que, de algum modo, deixam de se conformar com os aspectos distintivos descritos acima.

Embora já tenhamos feito algum progresso, em breve nos encontraremos confrontados mais uma vez com os próprios obstáculos que estamos tentando contornar. Nossos problemas de cálculo começaram justamente quando estávamos começando a nos dar conta de que, na verdade, a economia não é completamente diferenciada de outros sistemas de ação. Mais precisamente, o mercado é um mecanismo que regula a produção e a troca, mas é menos exclusivo do que se pode imaginar. Assim, por exemplo, a produção doméstica de bens e serviços para consumo próprio — que varia de estado para estado, do campo para a cidade — sempre foi alta. Isso também significa que o mecanismo regulador da **reciprocidade** tem estado em ação. O conteúdo econômico das regras de troca, nesse caso, não é explicitado ou classificado como tal, mas é parte de

contextos culturais mais complexos. Por outro lado, a intervenção estatal na economia, como já foi observado, não tem ficado restrita apenas a um punhado de leis básicas, nem a um simples reforço do livre mercado; ao invés, tem modificado explicitamente a constituição e o funcionamento do próprio mercado. Em última análise, também tem realçado o mecanismo regulador da **troca política**, baseado em acordos destinados a dar vantagens a certas categorias e a criar lealdades políticas.

Um campo de fenômenos altamente diversificados

Façamos agora um inventário da situação. Antes de mais nada, parece claro que temos que deixar de lado os problemas de cálculo por enquanto. Apesar de já ser possível fazermos cálculos que são conceitualmente os mais simples (sobre evasão fiscal, por exemplo), outros, que pressupõem uma definição conceitual dos campos relevantes, terão de ser postos de lado até mais tarde: estão destinados a acarretar mais opções conceituais indeterminadas, que, em alguns casos, irão inviabilizá-los completamente. Entrementes, nossa discussão da economia informal deslocou a atenção de problemas de cálculo para problemas teóricos interessantes, cuja significação geral, entretanto, ainda não somos capazes de apreender. De fato, ainda não respondemos à seguinte questão: há sentido em tentar discutir um fenômeno tão diversificado de um modo unitário? E como podemos enquadrar a conclusão a que recém chegamos; a saber, que o âmago da questão é a relação entre o formal e o informal?

Tentemos colocar outra questão. Por que a discussão está surgindo no presente momento? Essa é uma maneira de encontrar a importância teórica de nossa pesquisa, começando por sua importância histórica. Voltemos, então, ao processo histórico de formalização. Podemos ser mais específicos a seu respeito?

Se deixarmos de lado, por enquanto, as diferenças nacionais e considerarmos apenas a tendência principal, podemos dizer que, em geral, a produção em massa organizada em grandes empresas tem sido um aspecto típico da economia durante o último século. A combinação de processos de produção mecanizada com uma força de trabalho geralmente não qualificada significou um aumento na produtividade e volumes de produção

totais maiores. De modo a atingir isso, foram requeridos não apenas investimentos rígidos, concentrados nas unidades de produção, mas também uma expansão consistente da demanda de mercado. Assim, enquanto a regulamentação organizacional dos processos de produção tendia a aumentar em um nível microeconômico, a intervenção política criou o desenvolvimento de procedimentos de estabilização em um nível macroeconômico. Um sistema como esse pode ter como metas o pleno emprego e a equidade social; de fato, é complementado por políticas destinadas a controlar a economia através de gastos públicos, que, por sua vez, objetivam desenvolver o Estado de Bem-Estar Social. Esse arranjo permite ao mercado ganhar novo terreno com o aumento da oferta de bens padronizados, formas tradicionais de trabalho tendem a ser substituídas por atividades de produção formais, a urbanização quebra o tecido das relações da comunidade e da família, e assim por diante. A maior parte dos bens e serviços consumidos são produzidos por empresas que compram e vendem nos mercados de bens e de trabalho de acordo com regulamentações legais formais.

Todavia, enquanto esse arranjo impõe uma forte diferenciação entre a economia e as estruturas e relações familiares e comunitárias, ao mesmo tempo envolve profundamente a própria economia em relações políticas e organizacionais. Portanto, quando falamos desse arranjo, podemos imediatamente trazer à baila a questão das linhas de fronteira da economia e a interação entre o formal e o informal. O problema com o qual estamos lidando, entretanto, surgiu na década de 70, uma época em que as economias de grande porte estavam experienciando uma situação crítica; isto é, depois de 30 anos de desenvolvimento, estavam tendendo a mostrar sinais de estagnação, inflação e desemprego. Foi então que foram formuladas questões sobre a economia invisível, e seu crescimento foi mapeado. Estudos mostraram que estava freqüentemente ligada a aspectos de, ou reações a, crises sofridas pelos sistemas anteriores, baseados em produção em massa e regulação keynesiana. Devido à indeterminação dos conceitos envolvidos, é impossível dizer se os processos informais aumentaram durante essa fase. Uma coisa, entretanto, pode ser inferida dos dados disponíveis: durante esse período de paralisia e no curso das tentativas de superá-lo, as fronteiras da economia formal foram alteradas, e a interação entre o formal e o informal mudaram em grande medida. Esse processo claramente perceptível teve uma influência indubitável sobre o

desenvolvimento da pesquisa nessa área na qual estamos interessados, tendendo a unificar um conjunto muito amplo de fenômenos (provavelmente julgando excessivamente em função dos equívocos que surgiram). Não deve ser aceito como verdadeiro que todos os tipos de economia informal se originam de uma mesma causa última, nem que elas nos sejam totalmente novas. A conclusão a que chegamos, portanto, é a de que, freqüentemente, por diversas razões, a situação econômica atual criou, em muitos casos, as condições para o comportamento econômico não-normal — isto é, a economia informal da qual temos estado falando.

Em alguns casos, as dificuldades com as quais as empresas têm que lidar quando confrontadas por restrições maiores no uso de recursos e de mão-de-obra e por mercados mais diversificados e instáveis deram ocasião ao surgimento de tipos de comportamento que, por sua vez, têm desenvolvido a economia informal diretamente. Um exemplo poderia ser o da descentralização da produção, questão à qual retornaremos mais tarde. Mas, em geral, o desenvolvimento de pequenas empresas (que inicialmente, em particular, carrega consigo pedaços inteiros da economia informal) não é gerado diretamente pela crise na grande indústria. O Estado, por sua vez, encontrando cada vez mais dificuldades para controlar e hierarquizar os gastos e torná-los compatíveis com o processo de acumulação, seguidamente recorreu à desregulamentação. Não se pode dizer, necessariamente, que isso causou o crescimento da economia informal, mas de fato mudou a interação entre o formal e o informal. Em muitos casos, as estratégias econômicas informais adotadas por indivíduos e famílias são claramente um meio de adaptação a condições cada vez piores: um segundo emprego para complementar a renda, por exemplo. Em outros, entretanto, as modificações da situação geral trouxeram a emergência e o crescimento de padrões de produção e consumo baseados em critérios outros que não o da mera compra no mercado, tampouco podemos considerar isso um **efeito** da condição geral. O crescimento do trabalho voluntário em certos serviços, tais como o serviço de saúde, não é simplesmente uma consequência da crise fiscal no Estado de Bem-Estar Social, também reflete mudanças culturais, que são parte de uma tendência mais geral envolvendo transformações no modo como são vistas as relações interpessoais, os estilos de vida, o consumo, o trabalho, e assim por diante. Se um técnico recusa um trabalho padronizado numa fábrica e abre um pequeno negócio por conta própria, talvez sonhando com taxas e empregando irregularmente

trabalhadores que também se recusam a trabalhar na fábrica, devemos considerar isso um efeito da crise na grande indústria? Se sim, então é em um sentido mais complicado do que o que encontramos até agora.

Apesar de o quadro estar visivelmente confuso, podemos ver, enfim, por que a pesquisa da economia informal, não obstante ser problemática, tem tido um poder de agregação tão grande. Ela nos proveu com *insights* cruciais do desenvolvimento de idéias sobre adaptação e mudança social nos últimos anos. Também é uma área de pesquisa sobrecarregada e instável. Seu atrativo é também sua fraqueza. Os melhores resultados dizem respeito a aspectos precisos da interação entre o formal e o informal. Uma teoria geral baseada em uma categoria residual pareceria, entretanto, impensável, pois, desse modo, correríamos o risco de restringir a um modelo unificado de interpretação fenômenos que são provavelmente sintomas de uma diversificação em grande escala dos princípios da estrutura social. Estaremos retornando a esse ponto no final do capítulo.

Diferentes linhas de pesquisa: alguns exemplos

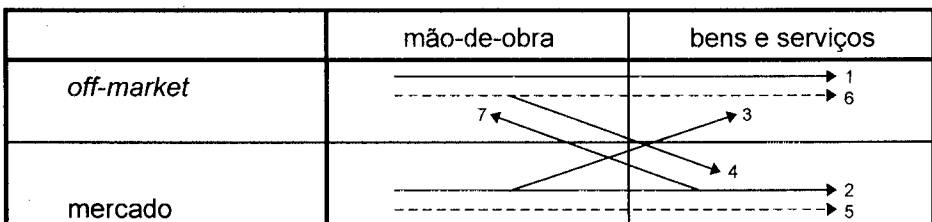
Assim como as economias nacionais diferem em estrutura e em performance, assim também diferentes tipos de economia informal surgem em proporções variáveis. As diferenças aumentam se, além de economias de grande porte, também considerarmos países subdesenvolvidos e aumentam do mesmo modo em países capitalistas e socialistas. Nações diferentes enfrentam problemas de modos diferentes, e os próprios problemas tendem a depender dos fenômenos econômicos emergentes. Em nações ricas, tais como Alemanha, Canadá e França, os pesquisadores freqüentemente se defrontam com as tentativas de indivíduos ou grupos de recuperar sua participação e autonomia pessoal da intrusão do Estado e do mercado. Nos países mais afetados pela crise econômica — a Inglaterra, por exemplo —, as estratégias de adaptação adotadas pelas famílias vêm à tona. Em países onde há muitas pequenas empresas, tais como a Espanha e a Itália, é dada prioridade à relação entre a produção formal e a informal. É claro, essas diferenças são relativas, e, de fato, as pesquisas levadas a cabo nos Estados Unidos, por exemplo, lidam com fenômenos que são familiares na Europa também. Todavia as diferenças nacionais ajudam a aumentar a dispersão de interesse e perspectiva no trabalho de pesquisa. Estudos

conduzidos em países subdesenvolvidos podem, decerto, parecer-se com os realizados em países desenvolvidos nas questões e nos métodos. Entretanto freqüentemente diferem, seguidamente é necessário considerar os aspectos da interação entre o formal e o informal, peculiares a economias atrasadas ou dependentes.

Aqui, recebemos confirmação substancial da dificuldade que há em imaginar uma teoria da economia informal. É certamente preferível estudar os aspectos informais de processos específicos e as estruturas econômicas. Nessas circunstâncias, seria inútil oferecer um catálogo longo — e não necessariamente orgânico — do trabalho de pesquisa na área. Ao invés, apresentaremos, primeiro, modelos em que a economia informal é definida, e tipologias construídas; as duas apresentadas neste artigo estão entre as mais úteis atualmente disponíveis. Embora não se constituam em uma base para uma teoria da economia informal (como vimos, isso seria impossível), são, todavia, artifícios úteis para a construção ordenada daquelas áreas-problema de pesquisa econômica que contemplam aspectos informais importantes. Um exemplo concreto desse tipo de área-problema será, então, dado.

Figura 1

Tipologia das atividades econômicas formais e informais



O primeiro modelo é invenção de I. Sachs. Seu objetivo é estabelecer “uma espécie de tipologia das situações que são reunidas para criar o campo de investigação da economia oculta, e que deveria facilitar o estudo comparativo”. O termo “economia oculta” refere-se a tudo o que o sistema de Contabilidade Nacional deixa de registrar, ou por razões conceituais, ou

porque os dados relevantes não estão disponíveis. Abrange, por um lado, os fenômenos de produção **fora do mercado** [*off-market*] (a economia doméstica, por exemplo) e, por outro, **mercados paralelos** (legais ou ilegais do mesmo modo). O modelo de tabulação cruzada mostrado na Figura 1 ilustra a extensão das relações mercado/*off-market* e mão-de-obra/bens e serviços.

A linha 1 refere-se à economia doméstica: aqui, o trabalho não é registrado, e os bens e serviços produzidos são consumidos dentro do ambiente familiar.

A linha 2 é a economia de mercado, pública e privada. Pode incluir o setor cooperativo, apesar de este último também conter componentes de 4 e 6.

A linha 3 é o setor da intervenção estatal direta, incluindo tanto suas funções tradicionais quanto as formas modernas de bem-estar [*welfare*]. Pode ser considerada, geralmente, como *off-market* no setor público.

A linha 4 refere-se a pequenos produtores autônomos e à economia de famílias agrícolas, incluindo elementos de 7.

A linha 5 refere-se a mercados paralelos e à maior parte dos bicos e serões [*moonlighting*] como tais. O tipo de mercado paralelo e a linha de fronteira entre os mercados oficiais e paralelos podem acarretar grande variabilidade empírica, de acordo com seu contexto institucional e legal.

A linha 6 representa a economia comunitária: obras de caridade, trocas na área rural, e assim por diante.

A linha 7 define a economia doméstica “colonizada” pela oferta da economia de mercado (faça você mesmo) e seu apêndice simples. Se os bens de consumo doméstico são levados em consideração — aparelhos elétricos, carros, e assim por diante —, a economia mostrada pela linha 1 hoje tenderia a incluir elementos da linha 7.

Na prática, o modelo exhibe traços de todos os principais componentes da questão da economia informal. Uma vez que é essencialmente descritivo, não dá nenhuma idéia das ligações entre os vários tipos.

O segundo modelo que apresentaremos é menos analítico, mas consegue cobrir as relações existentes entre tipos diferentes. Foi criado e revisado em diversas ocasiões por J. I. Gershuny e R. E. Pahl. O termo “economia informal” é usado para incluir três áreas de fenômenos:

- a) **economia doméstica** - produção, sem o propósito de vender, por membros de uma família, em geral para a própria família;

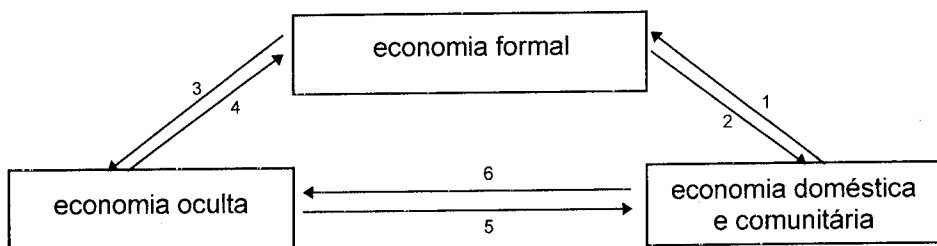
- b) **economia subterrânea, oculta, ou negra** - produção — total ou parcialmente para venda ou permuta — passível de declaração para propósitos fiscais ou de controle, que é, ao invés, total ou parcialmente ocultada;
- c) **economia comunitária** - produção por um indivíduo ou grupo — sem a finalidade de venda ou permuta — de um produto que poderia ser obtido de modo diferente e do qual os produtores não são os principais consumidores.

Apesar de sempre terem existido economias como essas, a relação entre elas varia: economias formais e informais desenvolvem-se em velocidades diferentes, e “há razões para crer que a economia informal crescerá às expensas da formal” (Gershuny & Pahl). O argumento diz o seguinte: durante os últimos 150 a 200 anos, o aumento na produção tem estado associado a desenvolvimento tecnológico e organizações de grande porte. Hoje essa tendência está chegando a um fim. Novas tecnologias tornam a produção mais barata, mais eficiente, e até mesmo mais rentável quando organizada em pequena escala: mudanças institucionais-legais (tais como previdência social, leis trabalhistas e taxaço) encorajam a tendência que a produção de serviços, por sua vez, parece seguir. Outras condições (por exemplo, o custo da mão-de-obra) mantendo-se inalteradas, o custo dos serviços estaria elevando-se mais rapidamente do que o custo da indústria, graças ao baixo crescimento da produtividade; conseqüentemente, os processos de produção informais estariam novamente propensos a intervir.

Como resultado, são criados processos de transferência entre a economia formal e a informal. Eles podem ser mostrados em um modelo tridimensional, no qual a economia oculta, por um lado, e a economia doméstica e comunitária, por outro, estão separadas sob o título “economia informal” (Figura 2).

Figura 2

Processos de transferência entre as economias formal e informal



O fluxo é possível em seis direções entre os três setores, cada qual sendo determinada pelas condições técnicas e sociais que estão por trás da produção de bens e serviços particulares em um dado momento. Alguns exemplos: a roupa para lavar é primeiramente levada para lavanderias (linha 1), mas, mais tarde, a difusão de máquinas de lavar elétricas restitui a produção desse serviço de volta à família (linha 2). A disponibilidade de aparelhos sofisticados para a produção de bens e serviços em pequena escala significa que é possível restituir toda uma série de atividades ao contexto da economia doméstica, ou então realizá-los em economia comunitária, seja para poupar ou ganhar dinheiro (a passagem, aqui, é da economia formal à oculta), seja para conseguir a realização profissional que as atividades formalizadas não mais fornecem. O custo elevado da mão-de-obra e sua proteção legal (linha 3) deslocam-se da economia formal à oculta. Se o desemprego aumenta, entretanto, o custo da mão-de-obra na economia oculta pode diminuir, e parte da produção doméstica e comunitária também pode deslocar-se para a economia oculta (linha 6). A tese central afirma que, enquanto nos dois últimos séculos a tendência mostrada pelas linhas 1 e 4 tem prevalecido, as transformações mais significativas no futuro podem estar na direção das linhas 2 e 3.

O modelo descrito é útil principalmente porque levanta uma série de questões sobre por que transferências têm lugar entre uma atividade e outra. O principal assunto em questão, entretanto, é a relação entre certos tipos e processos da economia formal e certos tipos e processos da economia informal, no sentido de que **estão interligados em uma estrutura de relações particular e estável**. Em outras palavras, não se trata apenas de

uma questão de ver se uma atividade é transferida do formal ao informal. Temos também que estabelecer como certas atividades formais e informais são interligadas e entrelaçadas.

É impossível estudar esses problemas em termos de uma teoria geral da economia informal. Eles têm que ser interpretados através do estudo de áreas-problema particulares de aspectos específicos da economia. Vejamos um caso típico nessa perspectiva, um exemplo de como fatores informais podem ser uma parte orgânica da análise de estruturas econômicas, a saber, o desenvolvimento regional baseado em pequenas indústrias na Itália. Em termos do modelo de Sachs, a estrutura das relações que serão criadas terá um efeito essencial sobre os processos descritos pelas linhas 2 e 5 (economia de mercado e mercados paralelos), apesar de praticamente todos os outros processos também estarem especificamente relacionados a estes. Em termos do modelo de Gershuny e Pahl, todos os três termos (economias formal, oculta e doméstica) serão considerados. Mas, ao invés de perceber as passagens de um tipo a outro, será importante identificar com precisão as relações estáveis entre os tipos, ou a tendência a mudar desses padrões de relacionamento.

A pesquisa de pequenas empresas na qual estamos interessados aqui começou como uma análise da descentralização da produção, da grande fábrica a pequenas unidades. O problema tendia a ser definido, no começo dos anos 70, em termos do seguinte modelo: o custo da mão-de-obra e seu uso rígido cresceram como resultado das novas relações emergentes entre capital e trabalho. A estratégia reativa da grande indústria não previu, num primeiro momento, mudança nos produtos ou tecnologias. O objetivo era contornar as novas restrições e recuperar o baixo custo da mão-de-obra e a elasticidade no seu uso, explorando a falta de representação sindical em pequenas unidades de produção. A interpretação era simples, mas, naquela época, extremamente eficaz. A economia informal estava estreitamente ligada a uma certa interpretação da estrutura da economia formal, segundo a qual era fruto da infração de leis trabalhistas. Em um plano conceitual, entretanto, havia um paradoxo evidente, isto é, a economia reconquistara seu mecanismo regulador típico — o mercado —, ocultando-se e evadindo os vínculos legais. O que isso significa? Simplesmente que o processo social tinha enfraquecido a economia nas relações políticas e sociais envolvidas a um tal grau que a tendência desta última a ser estruturalmente diferenciada do restante da sociedade — uma tendência central na antiga economia

normal — foi o fruto da ilegalidade. Este era, ademais, um sintoma das tensões e da instabilidade do sistema, um dos primeiros traços das mudanças gerais que atualmente desafiavam qualquer idéia bem definida de economia formal. Assim, é possível ter uma percepção inicial concreta da crise que o fordismo e o keynesianismo sofreram na Itália.

A sensibilidade crescente a problemas da pequena empresa desloca nossa atenção para um fenômeno diferente, mas que é frequentemente confundido, à primeira vista, com o anterior, isto é, o desenvolvimento econômico de grande variedade das regiões nordeste e central da Itália, baseado em setores normalmente considerados como tradicionais. O aspecto mais interessante dessa nova forma de desenvolvimento (algo que era totalmente inesperado e foi percebido apenas quando já era evidente demais para continuar sendo ignorado) foi sua continuidade com relação às antigas economias e, mais genericamente, às suas formações sociais e culturais localizadas, que se tornaram recursos para um tipo especial de desenvolvimento. O crescimento da demanda por bens de consumo não padronizados causou uma reavaliação das vantagens da elasticidade da pequena empresa, uma vantagem que foi explorada com a ruptura dos limites do formal em todos os níveis. Evasão fiscal e infração das leis trabalhistas seguiram-se; acima de tudo, os mercados livres, de produtos e de mão-de-obra, combinaram-se com processos de produção e de consumo que estavam profundamente enraizados em relações familiares e comunitárias e eram baseados em formas flexíveis de organização.

Como a pesquisa mostra, a mobilização do mercado fez surgir uma economia regulada pelo próprio mercado e por uma combinação entre mercado e mecanismos de reciprocidade. Em segundo plano, estavam as famílias agrícolas, que já eram uma unidade de produção orientada pelo mercado, e as antigas comunidades locais, que tinham se tornado áreas de produção industrial qualificadas. Entrementes, os centros comerciais e artesanais de velhas cidades italianas ativavam o processo. É importante, aqui, enfatizar que essa economia não tinha apenas capacidade de crescimento quantitativo, também era capaz de modernizar sua própria estrutura em um momento em que a relação entre o informal e o formal estava passando por transformações importantes. As consequências inesperadas das novas tecnologias desempenharam um papel principal em tudo isso. Logo se tornou claro que elas também podiam ser aplicadas em pequenas unidades de produção e que a velha equação entre modernização

tecnológica e grande fábrica estava extinta. Inovação tecnológica, salários mais altos, a complexidade elevada de sistemas locais, maior investimento de capital, mudanças no tecido cultural, diferenciação de classe e outros fatores criaram uma situação em que o mercado está menos relacionado à reciprocidade e mais à organização e à troca política. Estruturas familiares ainda contrabalançam salários, e códigos comunitários ainda facilitam relações entre empresários. Por outro lado, porém, a organização sindical aumentou em importância com suas demandas por mediação política, e formas de “organização apropriada” (contratos de longo prazo, consórcios, e assim por diante) hoje estabilizam os sistemas de pequenas empresas, que tinham se tornado complicados demais para serem regulados apenas por um mercado instável. Esses são apenas dois dos exemplos que poderiam ser escolhidos para mostrar as mudanças importantes que o sistema econômico difuso sofreu. Seguimos essa evolução por tempo suficiente para sermos capazes de afirmar que ela está hoje direcionada para a normalização e a modernização sem absorver a grande organização. Como já era o caso com o desenvolvimento da grande empresa estilo Ford, o desenvolvimento econômico difuso coloca a regulamentação organizacional e a troca política lado a lado com o mercado, mas os tipos e combinações desses mecanismos são novos e incomuns. Aqui, é provável que a parte oculta tenha progressivamente diminuído em relação à visível.

O modelo da estrutura institucional da economia resumidamente apresentado neste estudo é a síntese de vários fragmentos de pesquisas sobre aspectos informais de instituições econômicas. É um exemplo, dentre muitos, de um trabalho em que o interesse de uma pesquisa nos aspectos informais da economia se sobressai e é, portanto, mantido, mesmo sem uma teoria geral da economia informal. Uma conclusão importante emerge de toda essa pesquisa e dá o que pensar sobre o significado do informal na sociedade de hoje. Observação do desenvolvimento da pequena empresa mostra que processos importantes de desdiferenciação [*de-differentiation*] e desregulamentação estão atualmente em curso. Enquanto um pequeno empresário realiza uma ampla variedade de atividades, os gerentes de grandes companhias têm papéis mais especializados; ou, no caso das famílias, os papéis individuais são menos diferenciados do modelo da família nuclear, onde o homem obtém o meio de subsistência e a mulher toma conta da casa e das crianças. Vimos também a tendência a desregular as atividades econômicas e o movimento em direção a

regulamentações diferentes, baseadas no contexto econômico; por exemplo, a regulamentação especial do trabalho em tempo parcial das mulheres.

Em vista de tudo isso, pareceria que a economia formal está sendo desafiada em todos os níveis; os próprios princípios usados anteriormente para definir a normalização são os que são mais afetados. Há, portanto, toda uma série de razões pelas quais deveríamos começar a refletir seriamente sobre o significado de tudo isso em relação a nossa maneira de compreender o desenvolvimento econômico e social. Quais são as consequências que podemos tirar disso em um plano teórico?

De problemas de cálculo a problemas de teoria do desenvolvimento

Discutiremos agora o desenvolvimento em um sentido muito geral, com respeito à transformação contínua que caracteriza as sociedades contemporâneas. Desenvolvimento econômico, modernização social e modernização política constituem todos o mesmo processo, mas vistos de ângulos diferentes. Entretanto esses são os termos em questão; em outras palavras, nossas teorias do desenvolvimento. Os processos de desdiferenciação e desregulamentação mencionados anteriormente parecem indicar uma mudança de direção decisiva. De um ponto de vista sociológico, são, de fato, uma mudança de direção no processo de modernização. Ou tratar-se-ia apenas de que nossos conceitos fazem com que vejamos as coisas dessa maneira? A sociedade estaria, por assim dizer, efetivamente retrocedendo, ou trata-se apenas de que nossos conceitos, e o modo como os usamos, nos dão essa impressão? E se a sociedade não está “retrocedendo”, de que conceitos e teorias precisamos para compreender as novas direções do desenvolvimento? O objetivo aqui será mostrar que um efeito de modo algum secundário da pesquisa sobre a economia informal tem sido a tendência em direção a um reenquadramento crítico desses problemas teóricos. Se a dicotomia entre tradicional e moderno tem alguma utilidade, é simplesmente como auxílio conceitual na compreensão da variabilidade concreta.

O núcleo essencial do conceito de modernização inclui três tipos de mudança: a passagem do predomínio da ação prescritiva à difusão da ação eletiva, a institucionalização da mudança e o processo de diferenciação e

especialização institucional. Esse núcleo conceitual é usado para identificar os aspectos peculiares à sociedade em que vivemos em comparação com as sociedades que a precederam, apesar de, é claro, essas características também poderem ter estado parcialmente presentes no passado. O conceito que nos guia sugere que a evolução nessa direção tem sido intensa e rápida em nossa era. A ação eletiva é, por exemplo, a ocupação de uma posição profissional por escolha, ou gozar um tipo de estilo de vida ao invés de outro, ou escolher livremente um marido ou uma esposa. É claro, isso não significa que tal ação não é influenciada, acima de tudo, pelas estruturas de controle social e desigualdade. De fato, podemos observar que valores prescritivos persistem em um plano normativo, mas, na ação eletiva, a prescrição é o próprio fato de ter que fazer uma escolha, uma vez que a escolha individual é um valor socialmente sancionado. Da mesma maneira, a mudança é também aceita como um fenômeno social, no sentido de que é contemplada e legítima. Novos padrões de comportamento ou preferência nunca podem ser excluídos por questão de princípio, mas tão-somente pelo bem do argumento; também é possível, em princípio, questionar as formas de controle que bloqueiam a mudança e tomar as medidas que são, conseqüentemente, necessárias. Uma expressão decisiva da institucionalização da mudança é o processo mesmo de diferenciação e especialização que vimos em ação na economia.

Se reduzirmos a questão a esses termos essenciais, podemos perguntar se, na economia, o desenvolvimento do informal desafia esse núcleo do conceito de modernização. Teria ele um papel heurístico na sociedade de hoje? Tentemos responder analiticamente, ponto por ponto. Antes de mais nada, o comportamento informal, em todas as suas várias formas, geralmente não parece afetar o princípio da ação eletiva. Mercados ocultos podem ser penetrados por necessidade, mas, em qualquer caso, estrategicamente. Ainda mais evidente é o caso em que a oferta das habilidades de uma pessoa no mercado depende da necessidade de auto-realização que lhe é negada na economia formal. Atividades informais, não pertencentes ao mercado, tais como o trabalho social voluntário, também são fruto de escolhas individuais de compromisso dirigidas a modelos normativos que a economia formal é incapaz de realizar. Quando as pessoas, especialmente os jovens, trabalham em um contexto religioso, isso é resultado de uma escolha pessoal livre e não de uma prescrição normativa rígida. Em muitos casos, pelo menos, mesmo a tendência em direção à

desregulamentação pode ser vista como a reconquista, por parte do indivíduo, do espaço para escolha que tinha sido reduzido excessivamente em relação às condições econômicas e culturais cambiantes.¹

No tocante à institucionalização da mudança, a economia informal não parece meramente reintroduzir as formas anteriores, mesmo quando está relacionada a estruturas e relações tradicionais. Combinações de formal e informal — ou tendências paralelas de formal e informal — só podem ser justificadas nos mercados se podem superar a competição em situações cambiantes. Na prática, graças às formas que assumem e aos recursos que exploram, essas combinações são, todavia, inovações nas estruturas econômicas tradicionais. O distanciamento de modelos normativos padronizados, ou mesmo da lei positiva, geralmente não prejudica a aceitação de tais formas de comportamento em comunidades relativamente grandes de indivíduos que são percebidos como normais. Nesse sentido, as estruturas da economia informal freqüentemente parecem constituir uma **transição** em direção a formas não ocultas e totalmente institucionalizadas; o caso do trabalho parcial, por exemplo, é paradigmático aqui. E, é claro, mesmo no comportamento do mercado informal, muitos percebem sinais da afirmação da autodeterminação do trabalho, algo cercado de ambigüidade, mas que parece ser uma parte de processos profundos de mudança cultural. A economia informal é provavelmente um campo em que princípios normativos diferentes conflituam, mas que não parece envolver a obstrução da mudança social. Se tanto, o oposto é que pareceria verdadeiro.

A questão da diferenciação e da especialização é mais difícil. Processos de desdiferenciação e desespecialização são evidentes na economia informal, como já vimos. Mas essas tendências deveriam ser acessadas em conjunto com outros fatores. O primeiro é o fato de que, aqui, mais uma vez, poderíamos imaginar que o informal, em muitos casos, representa uma fase de transição em direção a sistemas mais formalizados. Por exemplo, pesquisas sobre a industrialização difusa mostram que o trabalhador-camponês ou a classe da família trabalhadora com membros na agricultura tornaram-se uma exceção, ao passo que, há 10 anos atrás, no começo desse tipo de industrialização,

¹ Atividades ilegais, tais como a venda e o consumo de drogas, também acarretam pressão por sua desregulamentação (isto é, a legalização do uso de drogas). Casos como esses, entretanto, envolvem uma definição cultural da questão, em grande medida não problemática, em termos extremos da não-disponibilidade da vida.

tais famílias eram provavelmente mais comuns. Permanece o fato de que a produção da pequena empresa geralmente acarreta funções mais inespecíficas e está mais ligada a relações tradicionais. Podemos observar, igualmente, que atividades econômicas não padronizadas tiveram as mesmas características no passado também e que o desenvolvimento da produção com a ajuda da economia informal tem sido mais um processo de diferenciação-especialização do que de desdiferenciação da situação anterior. Os pulôveres que usamos hoje são, em sua maioria, fabricados em pequenas empresas — que algumas vezes recorrem ao trabalho em casa —, mas nossos pais usavam pulôveres feitos em casa por suas avós; isso não significa, entretanto, que na economia informal não estejamos confrontados com estruturas bastante inespecíficas.

Assim, chegamos ao fator mais importante: diferentes graus de informalidade são encontráveis em diferentes tipos de produção de bens e serviços. Por exemplo, as indústrias químicas e nucleares atualmente mantêm estruturas altamente especializadas e específicas. Moda, produtos de couro, móveis de qualidade, certos gêneros alimentícios, e assim por diante, são, por outro lado, mais ligados a procedimentos mais tradicionais e têm estruturas que são muito menos específicas. Isso significa que diferentes tipos de produção estão organizados e institucionalizados de diferentes maneiras. Em outras palavras, confrontados com condições cambiantes — o estado da tecnologia, a demanda, a evolução dos estilos de vida, e assim por diante —, é o próprio sistema de produção que se torna mais diferenciado e especializado. Em certo ponto, pode não mais estar relacionado com um único modelo organizacional e institucional, e isso, às vezes, significa que mantém um certo grau de não-diferenciação **dentro** de um único setor.

As seguintes conclusões podem ser tiradas. Em um nível muito abstrato, a economia informal em si não pareceria ameaçar o processo de modernização tal como é definido pelo conceito atinente. No entanto deixa dúvidas quanto à idéia de um processo contínuo, ilimitado, de, por assim dizer, “purificação” progressiva da estrutura social para atingir uma modernidade perfeita, ideal-típica e, portanto, única. O conceito de modernização, claramente parece útil como uma grande linha histórica divisória, além da qual a sociedade pode continuar realizando mudanças, que são, entretanto, difíceis de organizar em termos do conceito simples de modernização, precisamente porque o próprio conceito não é

suficientemente preciso. Os conceitos deveriam ser tornados mais positivos; têm que ser capazes de abranger as combinações complexas do velho e do novo (também deve ser lembrado que o novo de hoje é o velho de amanhã), entre específico e difuso e entre diferenciado e não diferenciado. A existência da economia informal é complicada para a teoria, mas é um forte lembrete de como a economia está enraizada na sociedade e na política. Olhando para trás, compreendemos que nunca houve diferenciação completa e, olhando para frente, que não devemos jamais esperá-la.

Talvez seja um paradoxo que estudos da economia informal nunca sejam um campo teórico auto-suficiente, mesmo que sejam altamente capazes de revelar tendências de mudança social. De fato, a pesquisa da economia informal mostra que a discussão da teoria do desenvolvimento efetivamente foi retomada.

Abstract

This text presents an overview of four of the main features of research done on informal economy. It starts with a technical question: What means can we adopt to uncover transactions that are hidden from view? This leads to the need for a clarification of the concept of informal economy, which has gained historical significance since the 1970's when the economic crisis lead to its growth. Under this heading, however, a multitude of phenomena go together. This makes it difficult to imagine a general theory of informal economy. But there are patterns of analysis that can be carried out as useful research devices. These show a move towards informalization. This does not necessarily mean that society is actually going backwards, away from modernity and development, just that we should not expect our development to be a continuous, linear and unlimited process.