

**IGU/UGI- UNIÃO GEOGRÁFICA INTERNACIONAL
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
SEMINÁRIO DE GEOGRAFIA INTERNACIONAL
GLOBALIZAÇÃO E MARGINALIDADE**

IVANILTON PASSOS DE OLIVEIRA

Especialista em Comércio Internacional
e Mestre em Geografia pelo Programa
de Pós-Graduação em Geografia da
UFRN

Analista em Economia Sênior-IBGE

Endereço: IBGE/RN
IOLIVEIRA@IBGE.GOV.BR
Fone: 32036175/ 6166 (trab.)
3218-2642 (res.)

**A GLOBALIZAÇÃO E AS TRANSFORMAÇÕES DO MERCADO DE
TRABALHO DA GRANDE NATAL**

INDÚSTRIA INFORMAL DE CONFECÇÕES: CONSEQÜÊNCIAS

A GLOBALIZAÇÃO E AS TRANSFORMAÇÕES DO MERCADO DE TRABALHO DA GRANDE NATAL

INDÚSTRIA INFORMAL DE CONFECÇÕES: CONSEQÜÊNCIAS

Ivanilton Passos de Oliveira

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A carência de informações sobre o setor informal, a lógica de funcionamento e a dimensão social desse setor, bem como o impacto por ele causado na estrutura da economia e no nível de desenvolvimento regional, foram a principal motivação para a realização deste trabalho. Além do seu caráter acadêmico, este estudo é importante para auxiliar os gestores públicos na formulação de medidas de planejamento socioeconômico e orientar, com informações sobre o mercado de trabalho urbano e a capacidade de absorção desse mercado pelo setor informal, a formação de uma política de emprego na Grande Natal, visando ao aproveitamento da mão-de-obra disponível e à redução dos bolsões de pobreza.

1.1 A rede urbana e as regiões metropolitanas do Brasil

No entendimento de Pacheco (1998), o desenvolvimento regional brasileiro foi bastante afetado na década de 80 e comprometido com maior intensidade na década de 90, por causa da abertura comercial abrupta, o Estado neoliberal e a ameaça de reaglomeração industrial. A reestruturação produtiva e a

flexibilização da produção e do trabalho geraram novos sistemas de localização das atividades econômicas e organização da produção estruturada em rede.

Com isto economistas e geógrafos passam a dar maior importância ao conjunto de externalidades tidas como pré-requisitos locacionais das atividades intensivas em tecnologia ou das novas formas de organização da produção. Para usar uma expressão de George Benko e Alain Lipietz, estas análises acabaram conduzindo à emergência de uma nova ortodoxia, na qual o 'sucesso e o desenvolvimento das regiões industriais seriam essencialmente devidos à sua dinâmica interna' (Benko & Lipietz, 1992:24). O debate sobre os novos distritos industriais, influenciado decisivamente por Piore & Sabel (1984), é o principal derivativo dessas interpretações (PACHECO, 1998, p. 245).

Ainda segundo Pacheco (1998), o desenvolvimento regional brasileiro está na dependência das políticas públicas eficientes, que facilitam a desconcentração econômica, mantendo a competitividade das empresas e participando diretamente da nova divisão internacional do trabalho. A nova espacialização industrial e o desenvolvimento tecnológico têm provocado mudanças profundas no sistema organizacional das empresas e no mercado global, no que se refere à exigência de um sistema (rede) de contato entre empresas, fornecedores e distribuidores, visando à redução de custos e à flexibilização da produção, através do aprimoramento dos conhecimentos técnicos, mercadológicos e profissionais. O autor enfatiza que as estratégias empresariais são globais quando se referem à questão da financeirização e da tecnologia; por outro lado, as articulações de mercado (comerciais) e ligadas ao processo de produção são locais, modificando diretamente as regiões.

A análise da evolução demográfica mundial realizada pelo IBAM-ISE-REDEH (2000) mostra que, em 1975, 37,73% da população mundial residia em área urbana, e a estimativa para 2005 mostra que 61,07% dos 6 bilhões

de habitantes do globo habitam em área urbana. Em relação à América Latina, o percentual de urbanização foi, em 1975, 61,32%, aumentando em 2000 para 76,51% e a projeção para 2020 é de 84,67%. No Brasil, tínhamos 61,15% em 1975, passamos em 2000 para 81,21%, e a estimativa para 2020 é de 88,94% constituído de população urbana, o que mostra um país com um alto grau de urbanização e sofrendo influências da metropolização, tais como: crescimento demográfico desordenado e concentrado; falta de planejamento estratégico que leve em consideração o espaço urbano nacional, o regional e o local; infra-estrutura social carente e sérias transformações no mercado de trabalho, apesar da significativa redução na taxa de fecundidade.

A Lei Federal de 1973 define como regiões metropolitanas brasileiras Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre. Posteriormente, com a transferência de competência para a criação de novas regiões metropolitanas para as Unidades da Federação (BRASIL. Constituição, 1988), foram definidas mais 6 (seis): Natal, Vitória, Baixada Santista, Campinas, Brasília e Goiânia. Cogita-se, para o futuro, a formação de uma macrometrópole formada por São Paulo, Campinas e a Baixada Santista, além das várias cidades circunvizinhas de porte médio com taxa de crescimento populacional superior à das metrópoles e à média nacional (IBAM-ISE-REDH, 2000).

A telemática tem ampliado o crescimento das comunicações e a criação da era informacional, com um grande desenvolvimento do setor de serviços e do processo de produção, gerando novas demandas sociais, econômicas e culturais nas grandes cidades.

O desenvolvimento econômico, na atual sociedade informacional (IBAM-ISE-REDH, 2002), tem transformado a urbanização e a configuração em rede

de cidades, criando pólos de desenvolvimento com alto índice de produtividade e absorção da força de trabalho qualificada; por outro lado, tem incrementado o nível de heterogeneidade entre as regiões, alta densidade demográfica, problemas ambientais, e a concentração da terceirização da produção (serviços) com baixa remuneração nas periferias. As regiões metropolitanas possuíam 12,3 milhões de pobres em 1990, o que representava 29,21% da população brasileira.

O processo de conformação da rede urbana brasileira apresenta superposição de um sistema baseado em polarizações com outro, cuja característica principal é o desenvolvimento espacial em forma de eixos. Em que pese o forte caráter polarizador de um conjunto de metrópoles, os investimentos programados por eixos de desenvolvimento contribuem para redesenhar a configuração territorial do país, na medida em que tais investimentos são seletivos, privilegiando espaços dinâmicos e relegando as áreas de baixo dinamismo e estagnadas. Isso acentua, as tendências de concentração da população urbana nas áreas metropolitanas e de aglomeração urbanas, reforçando os desequilíbrios da rede de cidades e recrudescendo os problemas sociais, urbanos e ambientais dos grandes centros, particularmente porque os investimentos feitos ou programados nesses eixos também não levam os danos ambientais decorrentes (IBAM-ISE-REDH, 2000, p. 43).

Especificamente os estados de São Paulo e Rio de Janeiro (IBAM-ISE-REDH, 2000) tinham respectivamente 63% e 84% da população vivendo em estado de pobreza e sem perspectivas favoráveis em médio prazo, devido, principalmente, à desorganização do mercado de trabalho e à concentração de renda. O desemprego tem sido um dos principais problemas das regiões metropolitanas, assumindo uma conotação crônica e não há políticas públicas efetivas que possam trazer uma perspectiva positiva. A crise da década de 80, a abertura da economia (1990), a escassez de investimentos, o desemprego estrutural, a expansão do trabalho informal e o crescimento da economia subterrânea, devido à pesada carga tributária do país, são fatores que levaram a região mais rica do país (São Paulo) a um nível de desemprego de 15,52% da

População Economicamente Ativa (PEA), 1992, chegando a alcançar 19,9% no final da década de 90. Portanto, diante do agravamento da crise econômica e do desenvolvimento tecnológico, a situação do emprego inviabiliza, temporariamente, o projeto de desenvolvimento sustentável das regiões metropolitanas.

O estudo do IBAM-ISE-REDH (2000) mostra que as regiões metropolitanas devem adotar novas formas de gestão urbana que sejam adaptadas à economia global, preferencialmente, no que se refere à adequação do Estado, visando reduzir as desigualdades e exclusão social.

Na visão do IPEA/IBGE/NESUR/IE/UNICAMP (2001), o Brasil com a sua dimensão continental, necessita de um maior detalhamento em relação aos estudos sobre os desequilíbrios regionais, levando em consideração a mobilidade social, as diferenças culturais e a espacialização da economia. A nova espacialização da indústria brasileira, a partir da década de 90, causou sérias transformações nas regiões, em relação à década de 70, devido à crise econômica de 1980 e as deseconomias de aglomeração, sendo a região Sudeste a mais afetada. A redução nas desigualdades regionais não trouxe grandes benefícios para a maioria das regiões, devido ao nivelamento da economia por “baixo” e à forte concentração da população na área urbana do país. O conhecimento do perfil populacional urbano das regiões bem como os conceitos e definições de função, hierarquia e tipologia são imprescindíveis para se analisar a caracterização e as tendências regionais.

Segundo o IPEA/IBGE/NESUR/IE/UNICAMP (2001), a região metropolitana de São Paulo foi a mais prejudicada com a nova espacialização da indústria brasileira e, conseqüentemente, as deseconomias de aglomeração, em relação às outras regiões, principalmente as cidades de porte médio que possuíam infra-estrutura produtiva e conseguiam um crescimento superior ao das regiões

metropolitanas, à exceção das regiões metropolitanas do Nordeste. As transformações do mercado de trabalho das regiões metropolitanas causaram um forte crescimento da informalidade, do desemprego e exclusão da classe trabalhadora, devido à falta de políticas públicas, ao modelo econômico neoliberal e ao desenvolvimento tecnológico. As regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, por serem industrializadas, foram as mais atingidas pela deseconomia de aglomeração, que provocou, inclusive, uma queda acentuada no crescimento demográfico (ver Tabela 1). As regiões de Porto Alegre, Belo Horizonte, Salvador e Recife, também sofreram uma redução na taxa de crescimento demográfico.

Tabela 1 – São Paulo e Rio de Janeiro – Taxas Médias Geométricas de Crescimento

	Anual da População Residente (%)				
	1960-1970	1970-1980	1980-1991	1991-1996	1996-2000
Região Metropolitana de São Paulo	5,53	4,45	1,88	1,46	-----
Município de São Paulo	4,89	3,67	1,16	0,40	1,41
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	3,62	2,45	1,03	0,77	-----
Município do Rio de Janeiro	2,70	1,82	0,67	0,26	1,32

Fonte: IBGE, 2001.

Por conseguinte, de acordo com o IPEA/IBGE/NESUR/IE/UNICAMP (2001), o processo de urbanização é resultado e também fator determinante da localização espacial das atividades econômicas, criando novas tendências da economia regional, e impactos no território (fragmentação). Além disso, a desconcentração da economia criou um desenvolvimento heterogêneo inter e intra-regional, com pólos de desenvolvimento tecnológico isolados, expansão do comércio exterior e integração dos mercados domésticos, em detrimento do antigo

modelo de intercâmbio comercial. Com isso, foram criadas novas espacialidades no território, devido, principalmente, às transformações na rede urbana.

2 A GRANDE NATAL – ECONOMIA E MERCADO DE TRABALHO

A Grande Natal compreende os seguintes municípios: Natal, Parnamirim, Macaíba, São Gonçalo do Amarante, Extremoz e Ceará-Mirim, localizados na Mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, e representa uma área de 1.906,5 km². Sua população foi estimada, em 01 de julho de 2002, em 1.089.007 habitantes e a densidade demográfica é de 571,21 hab/km² (IBGE, 2000). Dos 167 municípios do Rio Grande do Norte, a Grande Natal, representada pelos seus seis municípios, concentra mais de 60 % da riqueza medida pelo Produto Interno Bruto (PIB).

Os indicadores sociais do Censo 2000 (IBGE, 2001a) demonstram, em relação ao Censo 1991, que os municípios da Grande Natal apresentam uma forte heterogeneidade e desigualdade social. A razão de dependência (proporção entre potencialmente inativos / potencialmente ativos para as atividades econômicas) mostrou que houve uma redução nesse importante indicador demográfico. A Grande Natal possuía um nível abaixo de 60%, e o município de Natal apresentou alto grau de urbanização e aumento proporcional da população integrada no setor produtivo, ocasionado principalmente pela queda na taxa de fecundidade. Esse processo de

urbanização, que está sendo intensificado anualmente, tem provocado sérios problemas sociais, por falta de políticas públicas, estratégicas urbanas dos municípios da Grande Natal que possam acompanhar o desenvolvimento do capitalismo, dentro de uma estruturação espacial com integração de investimentos sociais que favoreçam todas as camadas da sociedade, visando a uma real distribuição de renda.

A Capital, Natal, é o principal centro urbano do Estado, atraindo uma forte migração rural, que alimenta o processo de favelização, marginalização e periferização urbanas. Além disso, a média geométrica de crescimento anual (Censo 1991-2000) do município de Parnamirim (7,78%) é bastante superior à média do Rio Grande do Norte e do Brasil, o que demonstra que a Grande Natal possui uma população que se urbaniza aceleradamente, tornando-se a base espacial do setor produtivo e de reprodução do sistema econômico. Além dos aspectos de infra-estrutura da produção, a população da Grande Natal carece de uma melhor qualidade de vida, o que significa melhores moradias, serviços de infra-estrutura urbanística (saneamento, educação, saúde pública e transporte público), além de incremento à renda, para a satisfação das demais necessidades básicas, como alimentação, vestuário etc.

Em relação ao saneamento básico dos domicílios urbanos da Grande Natal, mais de 90% destes utilizavam a rede geral para abastecimento de água e possuíam lixo coletado; menos de 20% estavam ligados à rede de esgoto geral, sendo mais utilizadas outra forma de esgotamento (fossa séptica). Define-se como condição de saneamento básico dos domicílios urbanos o escoamento ligado à rede geral ou fossa séptica, utilizando água proveniente de rede geral e lixo coletado, pode-se dizer que a Grande Natal possuía, nos domicílios urbanos, uma estrutura

de saneamento básico insuficiente, pois o grande número de fossas sépticas tem prejudicado bastante o lençol freático e, conseqüentemente, o meio ambiente e a saúde da população.

A Grande Natal possuía os maiores rendimentos por chefe de domicílio, levando-se em consideração a má distribuição de renda. O município de Natal apresentou um rendimento médio de R\$ 919,00 em contraposição à maioria dos domicílios do Estado, cuja renda dos respectivos chefes de domicílio apresentou uma variação entre R\$ 251,00 e R\$ 273,00. Analisando-se o rendimento médio dos chefes de domicílio da Grande Natal, percebe-se que estes se encontram entre os 25% mais ricos do Rio Grande do Norte (IBGE, 2000).

Em termos de educação, a Grande Natal possuía um dos menores índices de analfabetismo funcional do Estado, enfatizando que a capital possuía 26,1%, contra uma taxa média de 69% dos responsáveis pelo domicílio. Houve um crescimento do número médio dos anos de estudo na Grande Natal, principalmente em Natal onde o crescimento médio em relação aos responsáveis homens foi de 7,2 anos, e de 6,6 anos aos responsáveis mulheres (IBGE, 2000).

Considerando-se os três principais indicadores socioeconômicos do Censo 2000 (IBGE, 2001a) (rendimento médio, média dos anos de estudo do responsável pelo domicílio e proporção dos domicílios com saneamento adequado), percebe-se que os municípios da Grande Natal possuíam as estatísticas mais favoráveis, devido à localização predominantemente urbana e à proximidade do principal pólo de desenvolvimento econômico. Apesar da heterogeneidade desses municípios, eles mantêm uma forte cadeia produtiva e funcional, sob o poder hegemônico da capital, que concentra o setor comercial, o de transportes e o de serviços especializados.

As mudanças nas relações de trabalho provocadas pela reestruturação produtiva do sistema capitalista aumentaram bastante a precarização do trabalho, incrementando as ocupações por conta-própria, de empregados domésticos, a utilização de familiares não-remunerados e dos trabalhadores sem carteira assinada, bem como o desemprego e a instabilidade no emprego. A taxa de desemprego (17,3%) implicava a existência de 71.000 desempregados, e a taxa de ocupação (82,7%) representava 351.000 ocupados na Grande Natal, onde a incapacidade da economia, no que se refere à geração de emprego com longa duração, tem criado um extenso período de desemprego, cujas conseqüências são: extinção gradual dos postos de trabalho formais; a exclusão de trabalhadores, devido a desatualização profissional; baixos salários; e subutilização da mão-de-obra.

Em relação às pessoas ocupadas, observa-se um alto índice do trabalho precário/informal: 21,8% eram autônomos; 10,4% eram trabalhadores do setor privado, sem carteira assinada; 9,0% eram ocupados com outras atividades familiares; e 10,6% eram empregados domésticos.

A economia informal na Grande Natal é caracterizada pela sazonalidade, ou seja, em determinados períodos do ano (janeiro a agosto), há uma intensificação do trabalho informal, devido ao desaquecimento dos setores formais industriais, comerciais e dos serviços. O comércio ambulante é a atividade informal que desenvolve atividades durante todo o ano, inclusive na comercialização de produtos formais e informais.

Segundo o DIEESE (2002), a população em idade ativa (10 anos ou mais) da Grande Natal era de aproximadamente 981.215 pessoas, a força de trabalho era representada por 412.000 trabalhadores, e 569.000 estavam na

condição de inatividade. Portanto existia uma taxa de atividade econômica de 51,5%, ou seja, o mercado de trabalho possuía metade das pessoas na força de trabalho (ver Tabela 02).

Tabela 02 – Taxas de Participação, segundo Atributos Pessoais na Região Metropolitana de Natal

Atributos Pessoais	Taxa de Participação (%)
Total	51,5
Sexo	
Masculino	63,1
Feminino	41,8
Idade	
10 a 17 anos	12,1
18 a 24 anos	66,8
25 a 39 anos	75,6
40 anos e mais	47,9
Cor	
Branca	50,9
Não-Branca	51,9

Fonte: DIEESE/SEADE, 2002 (Convênio com o Governo do Estado do RN nov. /1999).

2.1 As Indústrias de Confecções no Rio Grande do Norte e na Grande Natal

As indústrias de confecções formais foram, até o início da década de 90, a base da economia do Rio Grande do Norte, gerando emprego, renda e crescimento econômico para o Estado. Com a reestruturação produtiva iniciada no Brasil na década 90, a abertura comercial abrupta do governo Color e a conseqüente intensificação do processo de Globalização, as indústrias de

confeções tiveram que se adequar à nova espacialização da produção para manter sua competitividade no mercado global.

Essa nova espacialização na produção das indústrias de confeções gerou a terceirização e a automação da produção, cuja conseqüência foi a extinção de postos de trabalho (desemprego estrutural), o aumento da capacidade ociosa e a ampliação da utilização do mercado de trabalho informal, como forma de reduzir as despesas com os encargos sociais e aumentar o lucro.

O Rio Grande do Norte é uma Unidade da Federação que possui uma carga tributária representativa em relação aos outros estados, estimulando o crescimento do setor informal, inclusive de confeções, que detém o controle de uma parte representativa do mercado, juntamente com as confeções importadas, principalmente da China. Diante disso, o setor formal de confeções do Rio Grande do Norte ficou com uma parcela de capacidade ociosa representativa, que, associada à crise econômica, a uma carga tributária e a encargos sociais proibitivos, passou a utilizar o trabalho informal na produção em parceria, como forma de manter-se no mercado globalizado.

Analisando-se a distribuição das pessoas ocupadas por setor de atividade econômica na Grande Natal percebe-se que o setor da indústria de transformação empregava apenas 12,8% do total das pessoas ocupadas; a jornada média semanal de trabalho era de 47 horas, embora alguns trabalhassem por um período superior ao referido limite. O nível educacional nesse tipo de indústria contava com profissionais com curso de graduação e pós-graduação, demonstrando exigência da qualificação para acompanhar o desenvolvimento tecnológico imposto pela reestruturação produtiva.

Com relação à infra-estrutura industrial dos referidos municípios, é a Grande Natal o principal pólo tecnológico para inserção do setor industrial de confecções formal e informal no Estado. Isso se deve à concentração da mão-de-obra e da prestação de serviços qualificados, além da proximidade ao principal mercado consumidor e exportador. De acordo com o cadastro industrial da FIERN, a indústria de transformação é uma das principais atividades da Grande Natal, englobando mais de 50% das empresas norte-rio-grandenses. O distrito industrial de Natal, com 3,84 km², acrescido dos distritos industriais de Parnamirim, Extremoz, São Gonçalo do Amarante e, principalmente, Macaíba, com a implantação do Centro Industrial Avançado (CIA) em 1997, colocam a Grande Natal como referência em relação aos investimentos.

A indústria de transformação, pela necessidade de redução dos custos e maior eficiência, tem intensificado a terceirização, em relação aos serviços de apoio, produção, manutenção, criando, assim, uma nova divisão social do trabalho e a nova espacialização industrial e do trabalho, este último caracterizado por profissionais qualificados bem remunerados e profissionais terceirizados, com contratos precários e baixos salários, que se somam ao mercado de trabalho precarizado (ver Tabela 03).

Tabela 03 – Serviços Terceirizados nas Empresas por Setor Industrial

Setor	Serviços	Qtd.	Percentual
Indústria de Transformação	Segurança	7	20,00%
	Restaurante / Refeitório	6	17,10%
	Transporte	5	14,30%
	Contabilidade	4	11,40%
	Limpeza	3	8,60%
	Costura	2	5,70%
	Assessoria jurídica	2	5,70%
	Dubladora	1	2,90%
	Recepção	1	2,90%
	Profissional liberal	1	2,90%
	Manutenção	1	2,90%

Entrega a domicílio	1	2,90%
Jardinagem	1	2,90%
Torneiro mecânico	1	2,90%
Fresa	1	2,90%
Total	37	100,00%

Fonte: Pesquisa PMTRN (2001) – DIEESE/SEJUC-SINE/RN, 2002.

O nível educacional da PEA da Grande Natal é baixo (apenas 38,9% têm 1º Grau, incompleto), o que dificulta o desenvolvimento tecnológico do processo produtivo (DIEESE, 2002) (ver Tabela 04).

Tabela 04 – Distribuição da PEA, Ocupados e Desempregados, Segundo Nível de Instrução Região Metropolitana de Natal

Nível de Instrução	Distribuição (%)
PEA	100
Analfabeto	9,8
1º Grau Incompleto	38,9
1º Grau Completo	9,2
2º Grau Incompleto	9,2
2º Grau Completo	21,3
3º Grau	11,6
Ocupados	100
Analfabeto	9,6
1º Grau Incompleto	37,8
1º Grau Completo	8,9
2º Grau Incompleto	8,6
2º Grau Completo	22,3
3º Grau	12,8
Desempregados	100
Analfabeto	10,5
1º Grau Incompleto	43,9
1º Grau Completo e 2º Grau Incompleto	23,5
2º Grau Completo e mais	22,1

Fonte: DIEESE/SEADE, 2002 (Convênio com o Governo do Estado do RN, nov / 99).

A indústria de confecções da Grande Natal é composta por 235 estabelecimentos, que empregam 12.882 pessoas. O Rio grande do Norte possui 445 estabelecimentos, que empregam 17.668 pessoas (BRASIL. MT, 2002).

Conseqüentemente, a representatividade socioespacial da Grande Natal é bastante significativa em relação à do Estado.

Segundo o DIEESE (2002), o agravamento da crise do setor produtivo e a estagnação da economia da Grande Natal têm levado o mercado de trabalho informal a atingir um índice muito alto de trabalho escravo e infantil. Caracterizada como mercado de trabalho urbano, apesar dos baixos salários, de pequena oferta de postos de trabalho, da carência de políticas públicas para a geração de emprego e distribuição de renda, a Grande Natal tem a maior representatividade socioeconômica do Estado.

O Rio Grande do Norte possuía em 2001, 764.070 crianças e adolescentes (5 a 17 anos), dos quais 88.167 (11,54%) trabalhavam, no período de referência da pesquisa, sendo que 53.391 (60,56%) trabalhavam sem remuneração e apenas 34.776 (39,44%) recebiam alguma remuneração. Das 34.776 crianças que recebiam salário, 30.369 (87,33%) conseguiam obter um rendimento de até um salário mínimo. Para complementar a caracterização do trabalho escravo infantil, analisamos o sobretrabalho dessas crianças e adolescentes. A maioria deles 52.410 (59%) trabalhava de 21 a 40 horas semanais (jornada de trabalho do adulto). Do total de crianças e adolescentes do Estado 764.070 – não estavam freqüentando escolas 74.942, o que representa 9,8% do total. O outro agravante da exploração do trabalho infantil no Rio Grande do Norte era o número de crianças e adolescentes que trabalhavam e estavam afastados da escola 15.673 (18%) –, repercutindo nos altos índices de marginalidade, analfabetismo e miséria social das próximas décadas (IBGE, 2001b).

É importante a investigação sobre o trabalho de crianças e adolescentes no mercado de trabalho da Grande Natal, detectado e analisado com detalhes na pesquisa de campo.

2.2 As Indústrias de Confecções Informais no Contexto da Economia Informal Urbana do Rio Grande do Norte (1997)

Analisando-se os dados da pesquisa de Economia Informal Urbana (ECINF), aplicada pelo IBGE (1997), passa-se a ter uma visão social e um maior conhecimento da economia informal do Rio Grande do Norte. Os resultados da pesquisa, que tem como data de referência outubro/1997 mostram que o Estado possuía então um total de 139.995 empresas informais, especificamente da indústria de transformação e extração mineral, gênero da indústria que abrange as indústrias de confecções e apresentam 19.539 empresas com um valor anual médio da receita de R\$ 976,00, receita total de R\$ 17.032,00, gerando emprego para 27.838 trabalhadores urbanos. Além disso, o setor representava 14% das atividades econômicas informais e 88,52% das empresas obtiveram lucro médio de R\$ 302,00. A grande maioria utilizava equipamentos e/ou instalações próprias para desenvolvimento das suas atividades, faltava registro contábil, não havia licença municipal ou estadual, a maioria possuía clientela variada, as vendas eram feitas à vista e a prazo e as empresas não tinham assistência técnica, jurídica ou financeira.

Mostra a pesquisa do IBGE (1997) que as reduções nos gastos, provenientes da utilização do domicílio e/ou de local específico com infra-estrutura improvisada, baixo nível salarial, não-pagamento de impostos ou taxas, proporcionavam um preço competitivo e direcionado para as classes sociais de

baixa renda, viabilizando a lucratividade e a inserção nos mercados informal e formal.

O lucro na economia informal é alcançado pela maioria das empresas e, no entendimento de Cacciamalli (1983) e Malagutti (2001), utilizado para a manutenção da atividade informal, do trabalhador e sua família, não permitindo os investimentos necessários para o desenvolvimento e a acumulação de capital.

Das 19.539 empresas do Rio Grande do Norte investigadas, em apenas 3.319 o proprietário era um empregador com 1 a 5 empregados, exercendo a ocupação de empregado e empregador. Em alguns casos, tinha mais de um negócio no próprio setor informal, ou outro no setor formal, havia facilidade para entrar no negócio e maior inserção no mercado. O seu excedente, ou lucro somado era utilizado na manutenção do negócio e de sua família. Esse tipo proprietário se apropria de várias formas da força de trabalho e possui um rendimento maior que teria se estivesse como trabalhador assalariado formal. O valor médio da receita das 3.319 empresas era (em outubro de 1997) de R\$ 3.860 e o valor médio das despesas, de R\$ 2.935. Ainda em relação as 3.319 empresas informais, 3.156 foram consideradas lucrativas e tinham um lucro médio foi de R\$ 827,00.

O referido segmento industrial gerou emprego para 3.315 empregadores, 1.406 trabalhadores assalariados com carteira assinada, 5.995 trabalhadores sem carteira assinada e 3.673 trabalhadores não-remunerados. A pesquisa mostra que a força de trabalho informal era formada principalmente por trabalhadores jovens e idosos (de baixa produção), muitos eram unidos por laços de parentesco ou amizade, que vivem em situação precária, com baixos salários ou sem remuneração (apenas com benefícios), e à maioria deles não possuíam direitos trabalhistas nem perspectivas de trabalho no setor formal.

Na opinião de Pochmann (2001), a desorganização do mercado de trabalho formal e a desmobilização da classe trabalhadora, acrescida do modelo econômico baseado na alta tecnologia e competitividade, têm criado uma situação de desemprego crônico e a falta de perspectivas de organização do mercado de trabalho.

Na visão do DIEESE (2002), a nova espacialização industrial e a reestruturação da economia, voltada para a produtividade e o desenvolvimento tecnológico, provocaram uma desestruturação do mercado trabalho, estimulando o crescimento das pequenas unidades de produção.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No contexto da economia internacional contemporânea, o Brasil é um país subdesenvolvido integrante do capitalismo periférico. Os desequilíbrios estruturais do modelo econômico de desenvolvimento baseado na competitividade global e na tecnologia ampliaram de forma imensurável a economia informal urbana, conseqüência da desorganização da economia, das desigualdades sociais, e da desestruturação da previdência social e do mercado de trabalho, gerando um desemprego crônico, que atinge trabalhadores qualificados e não-qualificados.

Analisando a importância da desconcentração espacial industrial e as transformações do mercado mundial, conclui-se que as transformações do mercado mundial, o desenvolvimento da tecnologia (microeletrônica) e a descentralização

espacial da produção, na procura de mão-de-obra e infra-estrutura produtiva que reduzisse os custos de produção industrial, geraram uma nova especialização do trabalho. O fortalecimento dos grandes conglomerados mundiais, e a facilidade de controle das empresas através do sistema de redes, estimularam a expansão dos investimentos desses conglomerados nos países de capitalismo periférico, agravando a desestruturação do mercado de trabalho, a miséria social e promovendo o crescimento das pequenas unidades informais de produção industrial.

As políticas urbanas estratégicas das cidades, no intuito de atrair os grandes conglomerados, têm desviado os recursos necessários da infra-estrutura social para a produção e os serviços, desorganizando a economia e incrementando os problemas sociais.

A dominação do capital sobre o processo de produção mantém a necessidade constante de desenvolvimento tecnológico e inserção no mercado global, o que aumenta a exigência de uma maior flexibilidade do trabalho e acarretará uma nova divisão social do trabalho na sociedade futura, sem trabalho formal.

Estudando-se a dinâmica da estrutura industrial brasileira e a nova organização do trabalho, chega-se à conclusão de que é necessário um conhecimento mais fundamentado e definido do processo de produção e da utilização da força de trabalho informal nas indústrias formais de confecções, para se conseguir analisar com precisão as indústrias informais de confecções, seu relacionamento com o setor formal e a dinâmica capitalista.

As modificações na estrutura da economia brasileira, a partir do processo de industrialização (1940/50), se intensificaram com a reestruturação produtiva na

década de 90, passando a exigir desenvolvimento tecnológico, infra-estrutura, inovação tecnológica, terceirização da produção e desconcentração regional, a que motivou a nova espacialização da indústria.

Por conseguinte, as indústrias de confecções no Brasil possuem um mercado interno diversificado e um mercado externo limitado às grandes empresas com base exportadora, cuja necessidade de competitividade e constante inovação tecnológica têm levado a uma redução do tamanho das empresas e à formação das pequenas unidades de produção contratadas, ampliando a utilização dos trabalhadores informais e, conseqüentemente, desestruturando o mercado de trabalho formal.

O Estado do Rio Grande do Norte está inserido nesse contexto, em que as transformações sociais estão diretamente ligadas à produção. Os indicadores sociais do IBGE (2002) mostram a situação de miséria social em que vive grande parte da classe trabalhadora – infelizmente, sem perspectiva de modificação do quadro atual, devido à desestruturação do mercado de trabalho.

A Grande Natal é o principal centro produtor, atraindo investimentos e mão-de-obra para o Estado. É, portanto, geograficamente, o espaço ideal para se diagnosticarem as transformações econômicas e sociais e, especificamente, estudar-se o mercado de trabalho nas indústrias de confecções informais. As indústrias formais de confecções que, na década de 90, foram o sustentáculo da economia e do mercado de trabalho, entraram em crise com a intensificação da competitividade global, a excessiva carga tributária e a inserção das indústrias informais de confecções no mercado formal. Por conseguinte, passaram a utilizar o trabalho informal, no sistema de subcontrato e/ou encomenda, gerando fortes distorções na economia e no mercado de trabalho.

O agravamento da crise estrutural da economia e falta de políticas públicas eficazes, trouxeram, conseqüentemente, a desestruturação do mercado de trabalho, estimulando o crescimento das pequenas unidades informais de produção de confecções, ainda sem características tipicamente capitalistas, que passaram a ser a solução imediata para o desemprego urbano.

Comparando-se os resultados da pesquisa sobre a ECINF aplicada pelo IBGE, com data de referência outubro/97, ao resultado da pesquisa de campo da dissertação de mestrado (OLIVEIRA, 2004) aplicada com data de referência agosto/2003, percebe-se que houve uma identidade em relação ao resultado, levando-se em consideração preferencialmente o sistema de funcionamento, organização, processo de produção, mercado, divisão social do trabalho e a dinâmica informal.

Apesar das diferenças metodológicas, da abrangência geográfica e da necessidade de desagregação, para o estudo específico das indústrias informais de confecções, na pesquisa de campo realizada em 2003, nota-se uma inserção acentuada dessas indústrias informais nos mercados formal e informal, devido à facilidade de implantação das atividades econômicas informais, à garantia de lucratividade – tendo em vista a redução dos gastos provenientes da utilização do domicílio e/ ou instalações improvisadas e do reduzido nível salarial, sem o pagamento dos direitos trabalhistas, impostos e taxas. Tudo isso proporciona um preço competitivo compatível com o poder aquisitivo das classes sociais mais pobres. O lucro, ou excedente, normalmente é utilizado para a manutenção do negócio do trabalhador e sua família, impedindo de se fazerem os investimentos necessários em instalações, máquinas e equipamentos que permitiriam a acumulação de capital.

As duas pesquisas mostram que a força de trabalho informal era formada principalmente por trabalhadores idosos e jovens, unidos por laços de parentesco ou amizade, que trabalhavam em situação precária e possuíam baixo nível educacional, apesar de serem também identificados, preferencialmente, no âmbito dos empregadores informais, como pessoas com boa qualificação e famílias bem estruturadas socialmente.

Através da pesquisa de campo OLIVEIRA (2004), conclui-se, principalmente, que as indústrias informais de confecções realizam normalmente suas atividades em domicílio ou em local específico com infra-estrutura improvisada. Apresentam uma estrutura organizacional familiar, com excesso de mão-de-obra e escassez de capital para os investimentos necessários em tecnologia, máquinas, equipamentos e instalações e há facilidade de implementação do negócio, dentro da dinâmica do setor informal. O lucro, ou excedente, normalmente é utilizado na manutenção da atividade, da família e do trabalhador; portanto a falta de capital para os investimentos necessários impede, normalmente, a reprodução do capital, na informalidade.

As indústrias informais de confecções trabalham no sistema de subcontrato ou encomenda, inclusive para indústrias de confecções formais, que utilizam a terceirização para conseguir a redução dos custos e manter sua competitividade no mercado. Existe uma interdependência entre os setores formal e informal: a informalidade depende dos insumos e da demanda do setor formal e, por sua vez, o setor formal necessita do trabalho informal. No entanto, o sistema de escoamento da produção diverge bastante entre os dois setores.

Investigando-se a terceirização da produção existente em algumas indústrias informais de confecções, compreende-se melhor o crescimento, ainda

que sob uma forma primitiva, das pequenas unidades de produção. Desse modo, torna-se complexo mensurar a produção do setor informal.

A pesquisa de OLIVEIRA (2004), mostra uma intensa migração dos trabalhadores para as cidades-pólo que compõem a Grande Natal, uma das características da divisão social do trabalho informal: boa parte da mão-de-obra é formada por migrantes, pobres urbanos, desempregados com pouca qualificação, e qualificados com situação social estruturada. Analisando-se o grau de instrução do proprietário (empregador informal), percebe-se uma diversidade no que diz respeito ao grau de instrução, que vai da baixa qualificação ao nível superior completo. Na sociedade informacional em que vive, a classe trabalhadora informal está se tornando impossibilitada de competir no mercado de trabalho formal, por não ter qualificação voltada para as exigências do processo produtivo atual.

Estudando-se os 120 trabalhadores informais investigados na pesquisa de campo, nota-se uma quantidade significativa (49) que tinha parceria ou sociedade com o empregador, através de laços de parentesco ou amizade, de modo que se confundiam o lucro e o salário bem como as ocupações de patrão e de empregado, caracterizando uma identidade na relação capital x trabalho. Dos 120 trabalhadores nenhum tinha carteira de trabalho assinada pelo proprietário e apenas 3 contribuíam para a previdência social, como autônomos, mantendo o vínculo estabelecido num emprego formal anterior. Essa reduzida taxa de contribuição previdenciária contribui para agravar o problema. Nesse caso, a classe, principalmente dos trabalhadores jovens, sofreria sérias conseqüências em termos de cobertura previdenciária.

A utilização do trabalho informal pelas indústrias formais e informais de confecções tem gerado uma crise sem precedentes no mercado de trabalho formal

da Grande Natal e na previdência, ampliando a desorganização da economia, o desemprego crônico e, segundo Antunes (2002), a tendência de se ter uma sociedade futura sem emprego. Os salários inferiores, as precárias condições de trabalho, a inexistência de organização sindical e a falta de garantia dos seus direitos trabalhistas constituem a diferença entre o trabalho formal e informal e explicam o permanente desejo do trabalhador informal de ingressar no mercado de trabalho formal ou a ele retornar. Analisando a idade em que o indivíduo começou a trabalhar, percebe-se que um contingente expressivo de trabalhadores informais ingressou na força de trabalho antes dos 18 anos de idade, prejudicando, muitas vezes, a sua formação educacional, em troca da sua sobrevivência e da sua família. Além disso, esses jovens são explorados por meio do sobretrabalho, com excesso de horas trabalhadas por dia e de dias trabalhados por semana, sem nenhum cumprimento das normas trabalhistas em vigor.

O perfil educacional do trabalhador informal aponta para uma baixa qualificação e atraso em relação a sua progressão escolar, que o excluem do mercado de trabalho formal, fazendo-o depender, exclusivamente, da ocupação informal. Diante das exigências do mercado de trabalho para a qualificação, normalmente voltada para o desenvolvimento tecnológico e a produtividade, o trabalho informal, que anteriormente era atividade complementar da renda familiar, passou, na maioria dos casos, a ser o trabalho principal.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, Ricardo. **Os sentidos do trabalho**: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2002.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 1988.

BRASIL. Ministério do Trabalho. **RAIS 2002**. Disponível em: www.tem.gov.br. Acesso em: mar. 2004.

CACCIAMALI, Maria Cristina. **Setor informal e formas de participação na produção**. São Paulo: IPE-USP, 1983.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. **A radiografia do mercado de trabalho**. Natal, 2002.

IBAM-ISER-REDEH. **Cidades sustentáveis**: subsídios da Agenda 21 brasileira. Brasília: CNIA, 2000.

IBGE. Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro, 1997.

_____. **Economia informal urbana 1977**: Departamento de emprego e rendimento. Rio de Janeiro, 1997.

_____. **Síntese de indicadores sociais**: Departamento de emprego e rendimento. Rio de Janeiro, 2000.

_____. **Censo demográfico 2000**. Rio de Janeiro, 2001.

_____. **Atlas geográfico escolar**. Rio de Janeiro, 2002.

_____. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios**. Rio de Janeiro, 2001.

IPEA/IBGE/NESUR/IE/UNICAMP. **Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil**: desenvolvimento regional e estruturação da rede urbana. Brasília, IPEA, 2001. v. 3.

MALLAGUTI, Manoel Luiz. **Crítica à razão informal**: a imaterialidade do assalariado. São Paulo: Boitempo, 2001. v. 1.

OLIVEIRA, Ivanilton Passos. **Indústria informal de confecções e mercado de trabalho**: um estudo sobre a Grande Natal (1997-2003). Dissertação (Mestrado) – Centro de Ciências Humanas Letras e Artes. Programa de Pós-Graduação em Geografia, UFRN, Natal, 2004.

PACHECO, Carlos Américo. **Fragmentação da nação**. Campinas-SP: UNICAMP, 1998.

POCHMANN, Marcio. **O emprego na globalização**: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo, 2001.

