



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

NEGOCIAÇÕES TRABALHISTAS NO COMÉRCIO EM SANTA CATARINA PÓS PLANO REAL

Roselaine Maria Pasquali

Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: Economia Social e do Trabalho, sob a orientação do Prof. Dr. Waldir José de Quadros.

*Este exemplar corresponde ao original da dissertação defendido por **Roselaine Maria Pasquali** em 14/12/2009 e orientado pelo Prof. Dr. Waldir José de Quadros.*

CPG, 14/12/2009

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "W. Quadros", is written over a horizontal line.

Campinas, 2009

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

P264n	Pasquali, Roselaine Maria Negociações trabalhistas no comércio em Santa Catarina pós Plano Real / Roselaine Maria Pasquali. – Campinas, SP : [S.n.], 2009. Orientador : Waldir José de Quadros. Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Negociação coletiva de trabalho – Santa Catarina. I. Quadros, Waldir Jose de. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.
	10-02-BIE

Título em Inglês: Labor negotiations in the commerce sector in Santa Catarina post Plano Real

Keywords: Labor negotiations.

Area de Concentração : Economia Social e do Trabalho

Titulação: Mestre em Desenvolvimento Economico

Banca examinadora: Prof. Dr. Waldir Jose de Quadros

Prof. Dr. Jose Dari Krein

Prof. Dr. Suzanna Sochaczewski Evelyn.

Data da defesa: 14/12/2009

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Economico

Dissertação de Mestrado

Aluna: ROSELAINÉ MARIA PASQUALI

**“Negociações Trabalhistas no Comércio em
Santa Catarina Pós Plano Real”**

Defendida em 14 / 12 / 2009

COMISSÃO JULGADORA

Prof. Dr. WALDIR JOSÉ DE QUADROS
Orientador – IE / UNICAMP

Prof. Dr. JOSÉ DARI KREIN
IE / UNICAMP

Profa. Dra. SUZANNA SOCHACZEWSKI EVELYN
DIEESE/SP

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que me incentivaram, acompanharam e contribuíram na construção da minha trajetória pessoal, profissional e acadêmica, não teria como nomeá-los todos aqui, sem correr o risco de esquecer-me de pessoas que foram importantes, no meu crescimento como indivíduo e como militante social, que despertaram a necessidade da busca incansável pelo conhecimento e o sentimento de solidariedade e humanidade que levou-me a encher o dia-a-dia de questionamentos e que me impulsionou na busca de respostas, que nem sempre se encontra na literatura, mas que a realidade e o convívio social revela sem sofismas ou retoques.

Agradeço a todos os mestres da UNICAMP por nos conduzir ao caminho do conhecimento, e aos funcionários pelo auxílio nas pequenas e grandes demandas do dia-a-dia, pela presteza e dedicação da equipe da economia.

Agradeço muito especialmente meus pais, meu pai Idelvino pelo amor e confiança incondicional, minha mãe Elvira pelo incentivo, pelas críticas construtivas e principalmente, porque apesar de nunca ter tido as oportunidades que eu tive ser essa mulher simples e forte e por acreditar na educação como instrumento de autonomia e de oportunidades.

Não poderia deixar de lembrar o querido amigo Germano (em memória), que como poucos, soube viver intensamente sua breve passagem por aqui.

O meu carinho aos amigos da CONTRACS/CUT, Tudi, Valeir, Camila e Suzana.

E ao companheiro de mais de uma década Orlando, que tem aturado todas as minhas mudanças de humor, e incentivado os vários recomeço, meu muito obrigado a todos.

RESUMO

As mudanças econômicas e estruturais ocorridas no país na década de noventa, trazem consigo uma grande mudança na composição das ocupações com o crescimento das ocupações no terciário que abrangem as ocupações do comércio e serviços. As ocupações no comércio, apesar de se manterem muito fragmentadas e principalmente em pequenas empresas, vão passar a concentrar-se em alguns segmentos do comércio, especialmente o varejista de alimentos que sofrerá mudanças significativas, fruto da internacionalização de capital, e da grande concentração de vendas, resultado do processo de fusões e aquisições que vai ocorrer no segmento. O comércio em Santa Catarina sofre mudanças como reflexo das transformações ocorridas a nível nacional tanto na estrutura e organização das empresas comerciais, bem como na organização sindical e nas negociações coletivas que vão sofrer um processo de segmentação enorme no estado, em geral refletindo mais em perda do que ganhos para a categoria comerciária.

Palavras-Chave: Comércio; Mercado de Trabalho; Comércio em Santa Catarina; Negociações Coletivas no Comércio.

ABSTRACT

The economic and structural changes in the country in the nineties, bring a great change in the composition of the occupations with the growth of occupations in the tertiary sector covering the occupations of trade and services. The occupations in trade, although they were very fragmented and mostly in small businesses are going to concentrate on some commercial activities, especially the food retailer will suffer significant changes, resulting from the internationalization of capital, and high concentration of sales as a result of mergers and acquisitions that will occur in the segment. Trade in Santa Catarina state changes as a reflect of the changes occurred at national level in both the structure and organization of commercial enterprises, as well as union organizing and collective bargaining that will suffer a huge process of segmentation in the state, reflecting more general loss than gains for the commercial categories.

Key-words: Trade, Work market, Trade in Santa Catarina. Bargaining trade.

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

GRÁFICO 1: CRESCIMENTO % PIB ANO A ANO DE 1994 A 2007.....	10
TABELA 1: POPULAÇÃO OCUPADA, POR RAMO DE ATIVIDADE. BRASIL 1992 A 2001.....	11
TABELA 2: PESSOAL OCUPADO POR EMPRESA, SALÁRIO MÉDIO E TAXA DE MARGEM DE COMERCIALIZAÇÃO, SEGUNDO SEGMENTOS DO COMÉRCIO. BRASIL – 1996/2000/2006:	16
TABELA 3: PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE (PIA) NA SEMANA DE REFERÊNCIA, SEGUNDO SEXO E SITUAÇÃO DE DOMICÍLIO EM SANTA CATARINA – 1995, 1999, 2003 E 2005:	32
TABELA 4: POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA, SEGUNDO O SEXO E SITUAÇÃO DE DOMICÍLIO EM SANTA CATARINA – 1995, 1999, 2003 E 2005:.....	34
TABELA 5: POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA OCUPADA, POR CONDIÇÃO NA OCUPAÇÃO NA SEMANA DE REFERÊNCIA EM SANTA CATARINA – 1995, 1999, 2003 E 2005:	35
TABELA 6: PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE, OCUPADAS NA SEMANA DE REFERENCIA, E GRUPAMENTOS DE ATIVIDADE DO TRABALHO PRINCIPAL DE SANTA CATARINA:	36
TABELA 7: NÚMERO DE EMPRESAS COMERCIAIS E PESSOAL OCUPADO, POR SEGMENTO DO COMÉRCIO EM 1995, 2000 E 2005:	39
TABELA 8: EMPRESAS COMERCIAIS E TRABALHADORES DE SANTA CATARINA, POR TAMANHO DO ESTABELECIMENTO EM 2005:.....	41
TABELA 9: COMPOSIÇÃO MASCULINO E FEMININO DOS TRABALHADORES NO COMÉRCIO CATARINENSE CONFORME CLASSIFICAÇÃO DO CNAE EM 223 CATEGORIAS, EM 2005:	43
TABELA 10: SINDICATO DE EMPREGADOS NO COMÉRCIO EM SANTA CATARINA, ANO DE FUNDAÇÃO, MUNICÍPIOS DE BASE E NÚMERO DE TRABALHADORES:	50
TABELA 11: NÚMERO MÉDIO ANUAL DAS CLÁUSULAS ADICIONAIS E OPERACIONAL OU IGUAL À LEI, SEGUNDO BENEFICIÁRIO DA REGRA, EM ACORDOS COLETIVOS SELECIONADOS NO COMÉRCIO DE SANTA CATARINA NO PERÍODO DE 1994 A 2007:	64
TABELA 12: NÚMERO MÉDIO ANUAL DAS CLÁUSULAS, SEGUNDO BENEFICIÁRIO DA REGRA, EM ACORDOS COLETIVOS SELECIONADOS NO COMÉRCIO DE SANTA CATARINA NO PERÍODO DE 1994 A 2007:	65

TABELA 13: REAJUSTE DOS PISOS E DOS SALÁRIOS DOS SINDICATOS SELECIONADOS NOS ANOS DE 1996 A 2007.	70
GRÁFICO 2: EVOLUÇÃO DOS PISOS NEGOCIADOS NO VAREJO DOS SINDICATOS CATARINENSE SELECIONADOS EM SALÁRIOS MÍNIMOS.	71

SUMÁRIO

Introdução.....	1
CAPÍTULO I – CONTEXTUALIZAÇÃO DO COMÉRCIO NO BRASIL.....	5
1.1 CONCEITUANDO O COMÉRCIO E AS FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	5
1.1.1 Comércio atacadista	6
1.1.2 Comércio varejista.....	7
1.2 CONTEXTUALIZANDO O COMÉRCIO NA ECONOMIA NACIONAL	8
1.2.1 Levantando alguns aspectos econômicos e de relações de trabalho no Brasil entre 1994 e 2007	8
1.2.2 O setor do comércio no contexto nacional	11
1.2.3 Perfil da ocupação no comércio e seus segmentos.....	13
1.3 O duplo movimento: concentração e centralização de capital ao lado da fragmentação e informalização	18
1.3.1 As pequenas e micro empresas do comércio.....	21
1.4 Reestruturação produtiva e as novas tecnologias no comércio	23
1.4.1 A reestruturação e uso das novas tecnologias no Brasil.....	25
CAPÍTULO II – O COMÉRCIO EM SANTA CATARINA	31
2.1 Características do mercado de trabalho Catarinense.....	31
2.2 o comércio em Santa Catarina.....	37
2.3 PERFIL DA OCUPAÇÃO DO COMÉRCIO EM SANTA CATARINA.....	41
2.4 As empresas comerciais, as grandes redes que atuam no estado	44
CAPÍTULO III – O MOVIMENTO SINDICAL COMERCIÁRIO DE SANTA CATARINA E AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS	47
3.1 Uma breve recuperação histórica da organização sindical dos comerciários em Santa Catarina	47
3.1.1 A multiplicação de sindicatos de comerciários em Santa Catarina.....	48
3.2 AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS DOS COMERCIÁRIOS EM SANTA CATARINA	52
3.2.1 Conceituando negociações coletivas.....	52
3.2.2 As negociações do varejo em Santa Catarina.....	53
3.2.3 Os reajustes dos salários e pisos dos trabalhadores no comércio em Santa Catarina pós plano real	67
3.3 Estabelecendo um comparativo com os pisos nacionais.....	71
CONCLUSÃO	75
BIBLIOGRAFIA.....	79
ANEXO.....	83

INTRODUÇÃO

Comércio é um conceito bastante amplo e difuso para designar diferentes formas de comercialização e trocas. Sua origem está relacionada primitivamente ao escambo e as trocas de excedentes, mas o comércio só vai se consolidar como um instrumento de desenvolvimento do capital e se aproximar do modelo atual com o surgimento e a generalização do uso da moeda. A moeda aliada a outros fatores históricos de desenvolvimento das forças produtivas irá permitir a ampliação do comércio e sua disseminação como forma de realização da produção.

A pesquisa Anual do Comércio do IBGE define “como empresa comercial aquela cuja receita bruta provenha predominantemente da atividade comercial, entendida como compra para revenda, sem transformação significativa, de bens novos e usados” (IBGE, 2002, V. 14).

As formas de comercialização e distribuição de mercadorias vão mudar significativamente e paralelamente as transformações dos modos de produção. Dos mascates e viajantes, para as grandes companhias de navegação de comércio internacional, muitos séculos se passaram. Podemos afirmar, portanto, que a primeira grande revolução comercial que permitiu o desenvolvimento do comércio mundial foi possibilitada pela navegação, bem como o surgimento das primeiras grandes empresas comerciais. O desenvolvimento dos mercados internos vai ser impulsionado pela máquina a vapor permitindo a agilidade no transporte de mercadorias, e possibilitando a comercialização de excedentes locais. O surgimento dos grandes armazéns de mercadorias no final do século XIX e o surgimento das grandes cadeias de distribuição a partir da metade do século XX, provocaram grandes transformações nos comércios locais e internacional, alterando significativamente as formas de distribuição de mercadorias em alguns países, podemos citar o comércio eletrônico como uma grande revolução ocorrida no último quarto do século passado, nas formas de comercialização eliminando distâncias e a presença física possibilitada pelas novas tecnologias de comunicação, no entanto, essas novas estruturas e formas de comercialização não substituem o comércio tradicional de mercadorias (OIT, 1999, p. 1).

No Brasil, apesar da manutenção do comércio tradicional e a ampliação do comércio informal a partir da década de 80, o comércio nacional vai passar por intensas transformações, com a entrada de capital internacional que vai provocar uma forte concentração de vendas principalmente no setor supermercadista do país, ampliando o tamanho das plantas comerciais, através da construção dos supermercados, hipermercados e shopping centers.

Além do processo de concentração do setor do comércio, da internacionalização dos capitais,

as grandes e médias empresas passam por processos de modernização administrativos de gestão e gerenciamento, e incorporam novas tecnologias que otimizam os tempos e economizam mão-de-obra.

O comércio passa por mudanças quanto à localização e tamanho das lojas, com a construção crescente, nos anos 90, de mega empreendimentos, que alteram a arquitetura urbana os costumes e comportamentos de consumo, têm ainda, o advento da venda eletrônica que acaba com barreiras espaciais e locais, que são crescentes ao longo das últimas décadas.

A presente dissertação tem por objetivo analisar através dos dados disponíveis as mudanças na estrutura e composição dos segmentos do comércio no pós plano real até 2007, e através destes dados demonstrar os impactos dessas mudanças sobre as ocupações no comércio no país e em Santa Catarina. Podemos observar através dos dados disponíveis que o segmento varejista de alimentos vai passar por um processo de concentração de ocupações, transformando-se no segmento que mais tem ocupados por empresas do setor comercial em geral. A concentração de pessoal ocorre aliada as fusões e aquisições no setor que transforma o segmento supermercadista o mais concentrado do setor do comércio.

O segmento de revenda de veículos será outro segmento de ocupação no comércio que sofrerá uma forte mudança na sua composição com a ampliação no número de empresas e diminuição do número de ocupados por empresas, reflexo de uma economia mais aberta e também uma economia recessiva que proporcionou não só a instalação de novas marcas, mas a disseminação de revenda de veículos usados, aliado a ampliação do negócio de venda de peças e acessórios e de revenda de motocicletas, que se transformaram na grande alternativa de transporte dos trabalhadores de menor renda.

Analisaremos ainda as mudanças ocorridas nas negociações coletivas dos trabalhadores no comércio em Santa Catarina, em função das mudanças ocorridas na estrutura de capitais do comércio e principalmente os reflexos das políticas econômicas e de flexibilização adotada ao longo da década de 90 e analisaremos o comportamento dessas negociações até o ano de 2007, tendo em vista inclusive as dificuldades de organização do setor que tem uma das taxas de rotatividade mais altas entre as ocupações, aliados a uma forte ação e articulação patronal que provocará a total fragmentação das negociações coletivas com a ampliação das negociações por segmentos da categoria e alguns casos em diferentes datas bases para uma mesma categoria.

Para melhor situar o comércio de Santa Catarina, faremos uma análise sobre o comércio nacional, seus principais indicadores a partir de dados disponíveis no PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, e da PAC – Pesquisa Anual do Comércio –, pesquisas realizadas pelo

IBGE, e dados do RANKING da ABRAS, traçando assim um perfil das empresas comerciais, as transformações ocorridas a partir da década de 90 nas empresas e nas ocupações, diante de um cenário político e econômico em profundas transformações no país.

As ocupações nas atividades do comércio em Santa Catarina representam 18% do total de ocupações, sendo a terceira atividade que mais ocupa pessoas no Estado e tendo uma forte rede de representação sindical, onde praticamente todos os trabalhadores no comércio têm uma entidade sindical que os represente e negocie convenções coletivas de trabalho anualmente.

Além de traçar um perfil da categoria traçaremos alguns comparativos e a evolução das negociações coletivas a partir deste cenário de estabilidade econômica, entrada de capital internacional, e a ofensiva do setor patronal em desregular as relações de trabalho. Quais os avanços e ou retrocessos havidos nas negociações coletivas neste período de estabilidade inflacionária e de valorização do salário mínimo nacional.

Utilizaremos a metodologia de análise das cláusulas adicionais desenvolvida por Horn para fazermos a avaliação da evolução das negociações coletivas no comércio de Santa Catarina, utilizando as negociações de oito sindicatos selecionados por critérios regionais nos anos de 1994 a 2007.

O fortalecimento das organizações sindicais no final dos anos 70 e anos 80 esteve conjugado a dois grandes fatores nacionais, ou seja, a luta pelas liberdades democráticas pelo fim da ditadura militar, e a liberdade de organização e um período de forte recessão e elevação da inflação. Os anos 90 suscitaram novos desafios ao movimento sindical que se depara com um novo cenário político e econômico do país, de estabilidade econômica, aumento crescente do desemprego e uma forte ofensiva patronal e do Estado para desregulamentação das relações de trabalho. A ação sindical vai reagir em muitos momentos se contrapondo às ofensivas de desregulamentação, mas em grande medida as negociações coletivas revelam certo ajustamento ao novo momento, com a incorporação gradual ou imediata da nova legislação.

O crescimento das ocupações no comércio é na prática uma das faces do processo de precarização das ocupações, uma vez que temos a ampliação das ocupações em micro e pequenas empresas comerciais, aliadas a um processo de rebaixamento permanente das médias salariais e da ampliação da carga horária com a desregulamentação do horário de funcionamento do comércio, agravado pela alta rotatividade da categoria, e mesmo nos segmentos de maior concentração de ocupações os trabalhadores sofrerão rebaixamento dos salários e estão sujeitos a mesma instabilidade na ocupação.

A reação sindical perplexa diante do novo momento político e econômico, a forte articulação

patronal que reagiu articuladamente e de forma ofensiva, conseguiu impor a sua lógica e a sua pauta nas negociações coletivas no Estado de Santa Catarina, e quando houve esboços de resistência muitas vezes o instrumento utilizado foi a não negociação, calçado na certeza de uma possibilidade de um efeito suspensivo, no caso de um julgamento de dissídio favorável aos trabalhadores em primeira instância, ou ainda, o não julgamento por questões operacionais simples como uma lista de presença, etc. A articulação patronal desnudou as fragilidades das organizações dos trabalhadores, que buscaram alternativas individuais, incorporaram a pauta patronal e cederam em questões cruciais aos trabalhadores, e uma das principais seqüelas foi a fragmentação e a divisão da categoria.

Na retomada do crescimento econômico a partir de 2004 vemos grande parte dos sindicatos com uma reação positiva do ponto de vista da reposição dos salários e alguma incorporação de ganhos reais, no entanto, as perdas passadas parecem consolidadas diante de pisos muito menos representativos diante do salário mínimo bem como a manutenção do conjunto de cláusulas que foram incorporadas em meados dos anos 90 e início dos anos 2000.

O crescimento da categoria seja em número de trabalhadores ocupados em micro, pequenas, médias e ainda em grandes empresas que é a grande novidade e uma das mudanças estruturais no comércio deve provocar uma nova e desafiadora ação por parte das organizações dos trabalhadores no comércio, que inclusive devem repensar sua forma de organização para atender estes novos desafios.

CAPÍTULO I – CONTEXTUALIZAÇÃO DO COMÉRCIO NO BRASIL

1.1 CONCEITUANDO O COMÉRCIO E AS FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO

O setor terciário tem ganhado importância econômica pelo aumento na participação do PIB e também na ocupação nas últimas 3 décadas, fenômeno que é verificado tanto em economias desenvolvidas como em economias subdesenvolvidas como a nossa, no Brasil, dados da RAIS indicam que a participação do setor de serviços no total de empregos da economia entre os anos de 1985 e 2005, passa de 65,59% para 72,39% e o segmento do comércio tem o segundo maior crescimento dentro do segmento de serviços, logo após a administração pública passando de 16,21% para 21% de sua participação relativa do setor no período de 1985 a 2005 (CRUZ, e outros).

O crescimento da importância do setor de serviços e de seus segmentos ou sub-setores, no caso específico desse estudo nos ateremos especificamente no comércio, nos leva a pesquisar e tentar compreender melhor este importante segmento da economia e suas transformações recentes, que estão interligadas com o conjunto de mudanças que ocorrem na economia e nas relações de trabalho do país.

O comércio é um segmento altamente diversificado em que podemos ter como referência a venda de rua do camelô ou da feira livre de produtores de hortifrutigranjeiros a sofisticação da venda via on-line, ou os grande negócios do comércio internacional de commodities e o mercadinho local. Temos a convivência dos vendedores autônomos e as empresas estruturadas, ou seja, convivem lado a lado o comércio formal e o informal, o micro, o pequeno e o grande negócio, fazendo com que o comércio seja um setor diversificado e heterogêneo.

O CNAE (Classificação Nacional de Atividade Econômica) na sua seção G classifica o comércio nacional em três grandes setores: comércio de veículos automotores, peças e motocicletas, comércio atacadista e comércio varejista; o comércio de veículos e peças é tratado individualmente uma vez que as empresas que compõem este segmento atuam tanto no varejo quanto no atacado e ainda podem prestar serviços, o que dificulta a separação, no entanto, podemos dividir o comércio em dois grandes setores, o setor atacadista e o varejista (IBGE, PAC, 2006, p. 28).

1.1.1 Comércio atacadista

O setor atacadista pode ser definido como o setor intermediário entre a indústria e o varejo, em geral o atacado compra produtos para fornecer ao varejo que venderá a mercadoria ao consumidor final. Porém, o atacadista muitas vezes cumpre o papel de intermediário entre o produtor de produtos primários e a indústria, ou seja, conforme a classificação do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) o atacado se relaciona com a indústria do ponto de vista da demanda, de forma produtiva integrada para trás com a indústria e distributiva integrada para a frente com o varejo. A função distributiva é feita pelo comércio atacadista e a venda final de mercadorias aos consumidores em geral é feita pelo comércio varejista (IBGE, 1996).

Segundo Neves (1999) a distribuição e intermediação feita entre o produtor e o consumidor podem apresentar diferentes formas e classificações, o comércio atacadista armazena, estoca e distribui os produtos ao comércio varejista, obedecendo à seguinte lógica: 1) Indústria \Rightarrow Atacado \Rightarrow Varejo \Rightarrow Consumidor, que é a forma mais comum e tradicional de funcionamento dos canais de distribuição do comércio mais organizados. O comércio atacadista é realizado por grandes empresas, centrais de abastecimento, cooperativas, agropecuárias, que tenham grandes estruturas de armazenamento e manutenção de grandes estoques e meios de transportes. Estas empresas em geral trabalham com grande número de empresas varejistas, e são pelas suas próprias características empresas que exigem maior investimento de capital e, portanto, são muito mais concentradas e oligopolizadas que o comércio varejista.

Outro modelo de distribuição de produtos pode obedecer outra lógica ou caminhos, ou seja, a distribuição de produtos pode seguir as seguintes ordens: 2) Indústria \Rightarrow Varejo \Rightarrow Consumidor; ou ainda: 3) – Indústria(produtor) \Rightarrow Consumidor. A eliminação do intermediário pode ocorrer em diversas situações, como a realização de contrato de vendas entre indústria e grandes varejistas, ou associações de indústrias ao varejo, a exemplo das marcas próprias, que em geral são acordos comerciais feitos diretamente entre a indústria produtora e a empresa distribuidora (NEVES, 1999).

O desenvolvimento das novas formas de comunicação, da teleinformática, da telemática, tem impulsionado o comércio eletrônico entre empresas e entre empresas e consumidores, via internet, televisão, telefone, e ainda através dos catálogos de venda.

As possibilidades apresentadas nas ordens 2 e 3 são perfeitamente possíveis, e importantes na eliminação de intermediários e custos, no entanto, só é possível para produções menores e de rápida comercialização. A indústria em geral não tem capacidade e infra-estrutura adequada para substituir

o papel do atacado na distribuição, armazenamento, no relacionamento com o varejo, e este com o consumidor (Idem, 1999).

Temos que ressaltar, ainda, um grande volume de mercadorias que são vendidas diretamente pelo produtor ao consumidor, grande parte das cadeias de produção e consumo não são organizadas formalmente, ocorrem diretamente entre o produtor, artesão e o consumidor, a exemplos dos produtos hortifrutigranjeiros, que são comercializados em feiras, bancas, mercados, ou produtos comercializados por lojas de fábrica, e ainda uma gama sem fim de produtos artesanais, de produtos de pequenas oficinas, marcenarias, produtos feitos em casa, que são vendidos diretamente nas casas ou em mercados, feiras, beira de estradas, etc., que apesar de ser o objeto de nosso estudo tem ainda uma grande importância na geração de renda e ocupações.

1.1.2 Comércio varejista

O Comércio varejista caracteriza-se fundamentalmente pela venda de produtos e bens aos consumidores, para uso pessoal, familiar ou da casa, e pode ser subdividido em varejo de alimentos e de produtos não-alimentícios. O varejo de alimentos é praticado por mercados, minimercados, vendas, armazéns, super e hipermercados, feiras e lojas de conveniências. O varejo de produtos não-alimentícios é composto de lojas de departamentos, lojas de descontos, lojas de móveis, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, ferragens, materiais de construção, lojas de vestuário, calçados, roupas de cama, mesa e banho, peças e equipamentos, material de escritório, carros, máquinas, armarinhos, produtos farmacêuticos, livros, jornais, papelaria, produtos veterinários, comércio de produtos usados, etc.

O estudo regional do DIEESE¹ aponta ainda outros critérios de classificação do comércio:

- Moderno, tradicional ou artesanal ou ainda popular e sofisticado;
- Formal ou informal, legal ou ilegal;
- Pela existência ou não de regulamentação das vendas;
- Pelo tipo de organização da empresa, individual, familiar, autônomo, com ou sem ocupação de trabalho assalariado;
- E ainda pelo tamanho do negócio, micro, pequeno, médio, grande, hiper.

O comércio vem passando por profundas transformações com a difusão de mega empreendimentos como hipermercados e shopping centers por um lado, de outro, temos pequenas

¹ DIEESE. Estudo Regional. Reestruturação Tecnológica e Emprego no Comércio de Santa Catarina. 1999.

lojas que se especializam em produtos, a exemplo dos importados e a ampliação do comércio de rua com camelôs e marreteiros se espalhando como formigas pelas cidades, os vendedores de catálogos a exemplo do Avon, Natura, etc., vendas eletrônicas e vendas através de tele marketing. Temos, portanto, uma crescente complexificação das atividades comerciais, dificultando assim o enquadramento puro e simples de diferentes formas de organização que o comércio foi adotando.

1.2 CONTEXTUALIZANDO O COMÉRCIO NA ECONOMIA NACIONAL

1.2.1 Levantando alguns aspectos econômicos e de relações de trabalho no Brasil entre 1994 e 2007

O Brasil sofreu profundas mudanças econômicas e sociais nos últimos anos. Vamos analisar o período que vai de 1994 a 2007. Abordaremos neste capítulo fundamentalmente as transformações que o comércio nacional vai sofrer, dentro de um contexto econômico de estabilidade inflacionária, e consolidação das políticas chamadas neoliberais, de abertura econômica, eliminação de barreiras alfandegárias e crescimento econômico oscilando de zero a seis por cento ao ano.

Segundo Santos (2006) os anos 90 até a primeira metade dos anos 2000, houve um processo de mudanças estruturais que possibilitaram a desestruturação do mercado e das relações de trabalho, ampliando as ocupações nos pequenos negócios e a expansão do trabalho por conta própria. As principais mudanças ocorreram entre os anos de 1994, ano da criação do real até o ano de 1999, período de reduzido crescimento econômico, e apesar das oscilações se mantém com um baixo crescimento até o ano de 2003, iniciando um novo período de crescimento do produto interno bruto a partir de 2004.

A primeira década do Real pode ser caracterizada pelo aumento do desemprego, pelo aumento da informalização das relações de trabalho em função da crescente contratação sem carteira assinada, aumento dos trabalhadores informais e por conta própria. Na área das relações de trabalho houve várias iniciativas de flexibilização e desregulamentação das relações trabalhistas, com a institucionalização do banco de horas, contrato temporário, contrato por tempo parcial, trabalho aos domingos e feriados no comércio, entre outros.

Dados do IPEA (Instituto de Pesquisas Estatísticas Aplicada) demonstram que o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) de 1994, ano da criação do Real, até 2007 sofre várias oscilações,

em que a maior taxa de crescimento é de 5,7%. Temos um crescimento de 5,33% em 1994 e 4,47% em 1995, impulsionado pela estabilização econômica e o fim da inflação, incorporando ganhos reais no poder de compra dos trabalhadores, principalmente para as camadas mais pobres, que com o fim da inflação automaticamente aumentam o seu poder de consumo, no entanto, os ganhos obtidos com o fim da inflação e o crescimento dos dois primeiros anos do real, são logo absorvidos pelo baixo crescimento entre os anos de 1996 e 2003, e pelo aumento do desemprego ao longo da década de 90, as taxas de desemprego saltam de uma média de 5% em 1994, ano da criação do Real, para 12% em 2003.

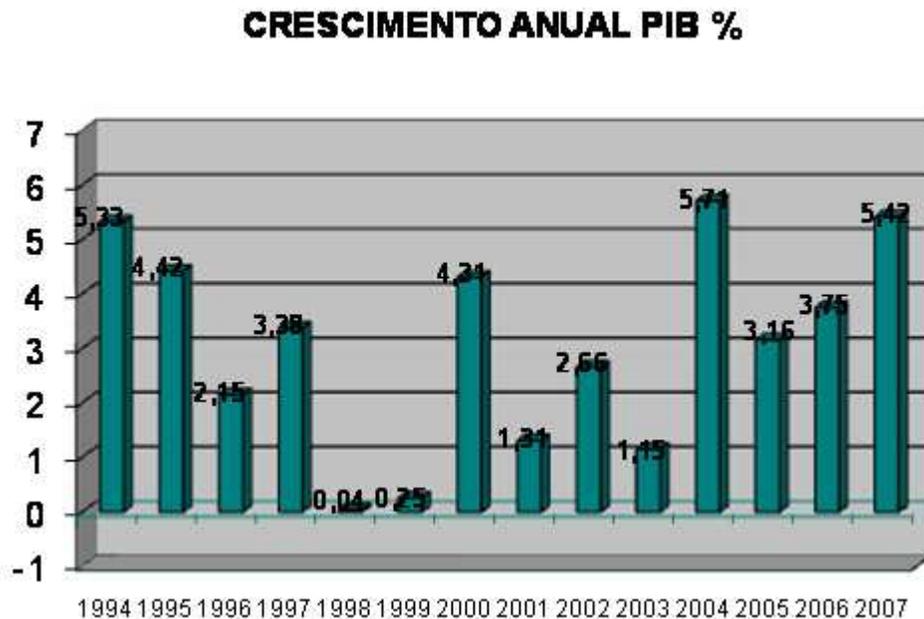
O aumento do desemprego facilita a precarização das relações de trabalho com o aumento das terceirizações, do trabalho doméstico, o aumento da informalização das relações de trabalho com o aumento da contratação sem carteira assinada, e o aumento dos trabalhadores por conta própria e ainda a criação de leis que flexibilizam as relações de trabalho.

A partir de 2004, temos a retomada do crescimento econômico e diminuição das taxas de desemprego, no entanto, o crescimento ainda apresenta oscilações, e os índices de desemprego ainda são muito expressivos uma vez que a média do desemprego nas regiões metropolitanas, calculados pela IBGE no ano de 2007 ficou em 9,3%.

Portanto, se fizermos um breve balanço vamos apurar um crescimento medíocre ao longo desses quinze anos de real, em média a economia cresceu 2,9% ao ano, o que podemos comparar a década de 80 *a década perdida*.

No entanto, a década de 90 se diferencia da década anterior em função de um novo cenário político e econômico nacional e internacional, esta década é cheia de significados, pois traz consigo outros fatores que não estão presentes na década anterior, como o desemprego estrutural e crescente, desestruturação do mercado de trabalho que passa a apresentar índices de informalidade cada vez maiores, a falta de carteira assinada dos trabalhadores ultrapassa os 50%; há uma diminuição progressiva da participação do salário na composição da riqueza do país, e vários elos da cadeia produtiva, especialmente da indústria automotiva são rompidos no processo de produção, com a diminuição do peso do emprego industrial principalmente no período que vai de 1994 a 1999, o aumento das ocupações no comércio e serviços, são parte desse processo de desestruturação do mercado de trabalho, uma vez que temos o aumento de ocupações precárias, de baixa qualificação e baixos salários.

Gráfico 1: Crescimento % PIB ano a ano de 1994 a 2007



Fonte: IPEA – Instituto de Pesquisas Estatísticas Aplicada. <http://www.ipeadata.gov.br>

Os anos noventa, segundo Marcio Pochmann sofrem com os reflexos negativos de uma taxa média de crescimento de 1,9%, com o crescimento do desemprego, da precariedade das relações de trabalho e uma renda média que representa dois terços da renda dos anos 80. As ocupações geradas nesta década além de insuficientes são ocupações de baixos salários e sem carteira assinada, sendo que a ocupação que mais cresceram foram os serviços domésticos, com o crescimento de 23%, seguido da ocupação de vendedor que cresceu 15%, e das ocupações da construção civil que cresceu 10%, e asseio e conservação que cresce 8% (POCHMANN, 2001, p. 72). O crescimento expressivo de ocupações de baixa qualificação como o de domésticas e vendedores e ocupações da construção civil é parte do processo de deterioração da qualidade das ocupações bem como do processo de precarização das relações de trabalho com o aumento de trabalho terceirizado a exemplo do crescimento de ocupações em atividades como de asseio e conservação.

Os dados da tabela 1 da população ocupada por ramo de atividade demonstram a permanente diminuição da ocupação no setor agrícola do país passando de 28,3% do total de ocupados em 1992 para 20,6% em 2001, dados do PNDA apontam a continuidade do encolhimento das ocupações agrícola, passando a ocupar 18,26% da população em 2007, no entanto, apesar da diminuição progressiva nas ocupações primárias, elas continuam tendo uma grande importância no conjunto das ocupações, por ser um dos setores que mais ocupa gente no país.

A indústria de transformação é outro setor que perde em população ocupada entre os anos de

1992 a 1998, o setor industrial vai sofrer um processo de desestruturação de parte de sua cadeia de produção e apesar de uma certa recuperação a partir do ano de 2001 e de manter o crescimento com a recuperação econômica a partir de 2004, o setor industrial vai perder em importância no conjunto de ocupações produzidas no país, uma vez que enquanto o setor industrial encolhia os setores de comércio e serviços ampliam sua participação nas ocupações, produzindo ocupações em empresas menores, menos organizadas de baixa remuneração que veremos adiante.

A perda da importância relativa das ocupações industriais, e o crescimento das ocupações no setor de serviços e comércio que são ocupações e menor remuneração e que exigem menor qualificação, são parte do processo de deterioração das relações de trabalho e do emprego no país, contribuindo para que se estabeleçam relações de trabalho mais flexíveis com maior rotatividade nas ocupações e com menores salários.

Tabela 1: População ocupada, por ramo de atividade. Brasil 1992 a 2001.

Setor de Atividade	1992	1995	1998	2001
Agrícola	28,3	26,1	23,4	20,6
Indústria de transformação	12,8	12,3	11,8	12,3
Indústria de construção	6,2	6,1	7,1	6,5
Outras atividades Industriais	1,4	1,2	1,2	1,1
Comércio de mercadorias	12,1	13,1	13,5	14,3
Prestação de serviços	17,7	19,1	19,1	20,2
Serviços auxiliares da atividade econômica	2,9	3,3	3,9	4,3
Transporte e comunicação	3,5	3,7	4,0	4,2
Social	8,4	8,7	9,6	9,8
Administração pública	4,6	4,6	4,6	4,8
Outras atividades	2,2	2,9	1,9	1,8
Total*	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: PNDA, elaboração DIEESE. Houve uma mudança na composição das ocupações a partir de 2001.

1.2.2 O setor do comércio no contexto nacional

O comércio “como centro da esfera de circulação e de realização (vendas) das mercadorias” (DIEESE, 1999, p. 25), sente os reflexos de mudanças econômicas conjunturais ou estruturais imediatamente. Medidas econômicas que implique na redução da produção, aumento do desemprego com a conseqüente perda do poder aquisitivo da população, reduzem imediatamente as vendas, assim como há reflexo imediato na atividade comercial nos ciclos curtos ou longos de expansão da economia.

No entanto, as crises conjunturais ou estruturais não incidem uniformemente sobre os capitais ou empresas comerciais, assim como não se refletem da mesma forma no conjunto da economia e

das empresas em geral. As empresas e empreendimentos comerciais maiores mais bem estruturados, além de terem maior fôlego de investimento e de autofinanciamento, contam com grande escala de vendas, têm acesso maior a financiamento e as diferentes formas de políticas públicas, a exemplo dos financiamentos do BNDES², que tem financiado boa parte do processo de concentração do comércio no país, promovido especialmente na segunda metade da década de 90.

Apesar do baixo crescimento econômico temos crescimento das ocupações no comércio no país, poderíamos ver nisso um movimento contraditório, no entanto, a contradição está diretamente relacionada com o tipo de ocupação que o comércio e os serviços geraram no período de crise, pois a desocupação industrial gerou uma busca de alternativa a crise ao desemprego nas ocupações comerciais e de prestação de serviços pessoais com a multiplicação de pequenas empresas e de ocupações informais como camelôs, manicuras, esteticistas, entregadores de toda ordem.

Se por um lado temos a ampliação das ocupações precárias e informais, de outro, temos a ampliação dos grandes mega e hiper negócios comerciais, que vão alterar significativamente o perfil da ocupação no comércio.

[...] a expansão dos hipermercados, das grandes cadeias de lojas de departamento (nacionais e estrangeiras), bem como da abertura do grande comércio (em *Shopping Centers*) nos finais de semana, feriados e no período noturno, suficiente para eliminar milhares de pequenas lojas, padarias, pequenos mercados, açougues etc. Nesse sentido, deve-se destacar que no período 1994 a 1999, de maior abertura e entrada de redes de lojas de departamentos e hipermercados, o emprego no Comércio elevou-se menos que no período 1999-2004. Entretanto a tendência à expansão dos pequenos negócios foi mais forte do que sua destruição. Seja em função dos espaços abertos pelas estratégias das grandes empresas, pelo surgimento de novos espaços econômicos com a expansão de novas atividades no setor de Serviços e no meio urbano, e, principalmente, pelas estratégias de sobrevivência dos desempregados (SANTOS, 2006, p. 185-186).

Dados do PNAD de 2006 apontam um total de 15.748 mil ocupados na atividade de comércio e reparação, representando 17,63% da PEA (População Economicamente Ativa), ocupada na semana de referência da pesquisa, representando a segunda maior categoria de ocupação no país, estando abaixo apenas das ocupações agrícolas que tem mais de 17 milhões de ocupados.

Do total de ocupados no setor de comércio e reparação, segundo dados do PNAD de 2006, 61,20% são empregados, 29,05% por conta própria, 8,83% são empregadores e 4,91% exercem trabalho não remunerado. Os dados revelam ainda que do total de ocupados no setor, 61,20% são homens, 38,80% são mulheres, aumenta a participação masculina no comércio quando analisamos a

² Entre 1995 e 1999 o sistema BNDES desembolsou para o setor varejista de alimentos R\$ 1,04 bilhões e R\$ 85,04 milhões no primeiro trimestre de 2000. (Fonte: ABRAS, maio/2000).

participação nos assalariados, do total de assalariados que representam 57,19% dos ocupados, 63,20% são homens, e 36,9% são mulheres. Só temos uma maior participação feminina no setor, entre os não remunerados, em que as mulheres representam 62,79% dos ocupados sem remuneração.

Comparativamente ao total da PEA, os ocupados no setor de comércio e reparação têm uma jornada de trabalho muito maior, uma vez que da PEA total 34% tem uma jornada maior de 44 horas semanais, e o setor de comércio e reparação 46% tem uma jornada maior que 44 horas semanais, destes 25% tem uma jornada maior ou igual a 49 horas semanais, enquanto que a média nacional é de apenas 18% dos trabalhadores que fazem mais de 49 horas (IBGE/PNAD, 2006).

Quanto ao rendimento dos ocupados no setor de comércio e reparação os dados do IBGE de 2006 demonstram que a absoluta maioria, ou seja, 84,91% ganham até cinco salários mínimos. Apenas 2,37% dos ocupados no comércio ganham acima de 10 salários mínimos, destes 3,15% são homens e apenas 1,15% das mulheres ganham mais de 10 salários mínimos. Do total de ocupados no comércio 4,91% não tem rendimento, destes a maioria são mulheres que representam 8,7% das mulheres ocupadas no comércio, enquanto apenas 3,04% dos homens não têm rendimentos. Entre os ocupados com rendimentos 85,63% das mulheres tem rendimentos de até cinco salários mínimos, e 84,43% dos homens, no entanto, 23,49% dos homens ganham entre 2 a 5 salários mínimos e apenas 13,67% das mulheres.

1.2.3 Perfil da ocupação no comércio e seus segmentos

Para podermos detalhar as características da ocupação no comércio, bem como analisarmos as mudanças ocorridas principalmente na segunda metade da década de noventa, passaremos a usar os dados da Pesquisa Anual do Comércio – PAC, que apuram dados declarados pelas empresas de seus empregados e da movimentação da ocupação no setor, portanto, estaremos analisando o setor formal do comércio a partir dos dados coletados e publicados pela PAC que utiliza dois tipos de questionário, um simplificado para empresas com até 19 ocupados e um questionário completo para empresas com mais de 20 ocupados. Em nossa análise abaixo utilizaremos os dados do conjunto da pesquisa entre os anos de 1996 a 2006.

Dados do IBGE da Pesquisa Anual do Comércio (PAC) de 2006, sobre a distribuição geográfica por grandes regiões das empresas comerciais, ocupação e receita bruta, apontam uma grande concentração no Sudeste, que tem 52,49% dos ocupados do setor, 47,86% das empresas comerciais e concentra ainda 54,37% da receita bruta de revenda na região. A segunda maior região

em termos de número de empresas comerciais é a Região Sul que tem 24,27% das empresas e ocupa 20,21% dos trabalhadores no comércio do país, seguido da região Nordeste que tem 17,73% das empresas e ocupa 15,78% dos trabalhadores. A região Centro-Oeste tem 8,44% das empresas comerciais do país e ocupa 8,77% da mão de obra do comércio, enquanto que a região Norte tem apenas 1,69% das empresas e 2,75% do total de ocupados em empresas comerciais (IBGE-PAC).

Dados da PAC (2006) apontam a existência de 1.584 mil estabelecimentos com atividade de revenda, destas 1,3 milhões são empresas varejistas e representam 83,6% das empresas comerciais no Brasil. O comércio ocupa 7.600 mil, destes, 5.760 mil pessoas estão ocupadas no comércio varejista, representando 75,8% do total de ocupados e 41,8% da receita operacional líquida do setor. O varejo tem ainda a maior taxa de margem de comercialização³ do setor.

O comércio atacadista tem 7,2% do total das empresas do comércio, mas detém 43,5% da receita operacional líquida, e 14,8% dos ocupados do comércio.

O comércio de veículos, peças e motocicletas representam 9,2% das empresas comerciais, movimentam 14,7% do total da receita operacional e ocupa 9,4% do total de pessoas ocupadas no comércio.

A tabela 2 demonstra importantes mudanças ocorridas no segmento de revenda de veículos, peças e motocicletas, percebemos uma redução da média de pessoal ocupado entre os anos de 1996 e 2003 que passa de sete para cinco pessoas, e mantém essa média de ocupação em 2006. O segmento de revenda de veículos automotores teve uma queda brusca da média de ocupação, passando de uma média de 22 ocupados em 1996 para oito em 2003, e uma pequena elevação em 2006, passando a uma média de nove ocupados.

A queda na média de ocupações deve-se a abertura do mercado nacional com a entrada de novas marcas de veículos e motocicletas e o surgimento de novas concessionárias, de revenda de veículos importados, além disso, a criação de uma dezena de novas linhas de financiamento e novas financeiras oferecendo prazo elástico possibilitando a multiplicação de revenda de veículos novos e usados, com uma média de ocupação muito inferior àquela das tradicionais concessionárias de veículos do início dos anos 90, bem como a multiplicação de revenda de peças e oficinas pouco estruturadas, em fundos de quintal e pequenos estabelecimentos com pouco ou nenhuma organização.

Outro aspecto importante que a Pesquisa Anual do Comércio dos anos de 1996 a 2006 revela é

³ Margem de comercialização é diferença entre a receita de revenda e o custo da mercadoria revendida.

que houve uma diminuição da representatividade do comércio de veículos no número de pessoas ocupadas no segmento, passando de 43,5% em 1996, para 35,4% em 2003, e 30,5% em 2006, no entanto, há uma ampliação proporcional de ocupados tanto nas empresas de peças para veículos como de motocicletas e peças e acessórios, passando de 53,0% em 1996, para 57,2% em 2003 e para 61,4% em 2006 do pessoal ocupada nas empresas de revenda de peças para veículos, bem como as vendas de motocicletas e peças aumentam sua participação na ocupação do segmento passando de 3,5% em 1996, para 7,4% em 2003 e 8,1% em 2006.

Quanto ao número de empresas, temos o crescimento da participação do número de empresas de revenda de veículos automotores que em 1996 era de 13,5%, passando para 21,7% em 2003 e uma nova diminuição do número de empresas em 2006 passando a representar 17,7% das empresas do segmento de comércio de veículos, peças e motocicletas, e mantém-se crescente a participação do número de empresas comerciais de motocicletas, peças e acessórios passando de 6,4% em 1996 para 8,6% em 2006.

Quanto à taxa de margem de comercialização há uma diminuição da taxa de margem de comercialização nas empresas de comércio de veículos no ano de 2006, e uma elevação expressiva das taxas de margem de comercialização no comércio de peças para veículos passando de 34% em 1996 para 42% em 2006.

Entre os anos de 1996 e 2003 as empresas de revenda de veículos tiveram uma diminuição expressiva na participação da receita líquida de revenda, passando de uma participação no segmento de 73,0% em 1996, para uma participação de 67,3% da receita líquida do segmento de comércio de veículos e peças, no entanto, os dados de 2006, apontam certa recuperação, passando o comércio de revenda de veículos a ter uma participação de 71,5% da receita líquida do total do segmento.

Quanto à remuneração podemos observar uma queda expressiva dos salários passando a média dos salários em 1996 de 4,1 salários mínimos para 2,1 salários mínimos em 2006, sendo as empresas de veículos automotores a maior responsável por esta queda, passando de 5,8 salários mínimos em 1996 para 3 salários mínimos em 2006.

Houve, portanto, uma mudança significativa da composição do segmento de veículos, peças e motocicletas com uma ampliação significativa do número de empresas, possibilitada pelo processo de abertura comercial, com entrada de novas marcas tanto de veículos como de motocicletas e ainda uma disseminação de revenda de veículos usados proporcionada pelo fim dos processos inflacionários e facilidades de financiamento com a ampliação do número de parcelas e de financeiras, o que levou o segmento a ampliar o número de estabelecimento, com menos trabalhadores e uma diminuição significativa das médias salariais.

Tabela 2: Pessoal ocupado por empresa, salário médio e taxa de margem de comercialização, segundo segmentos do comércio. Brasil – 1996/2000/2006:

Segmento do comércio	Média de pessoal ocupado por empresa			Salário médio em salários mínimos			Taxa de margem de comercialização %		
	1996	2003	2006	1996	2003	2006	1996	2003	2006
Total – veículos, peças e motocicletas	7	5	5	4,1	2,5	2,2	18,5	20,7	17,5
Veículos automotores	22	8	9	5,8	3,5	3,0	14,8	15,4	11,1
Peças para veículos	4	4	4	2,7	2,0	1,7	34,5	35,8	42,5
Motocicletas, peças e acessórios	4	5	5	2,6	2,0	2,0	25,3	24,4	24,8
Total – comércio atacado	10	10	10	4,8	3,5	3,0	22,7	19,2	19,6
Produtos farmacêuticos	13	11	12	4,8	4,4	4,0	25,9	36,4	44,0
Produtos alimentícios, bebidas e fumo	11	8	9	3,9	2,3	2,1	22,2	22,5	22,2
Produtos agropecuários in natura	10	12	14	4,1	3,4	2,3	15,0	16,1	15,8
Combustíveis e lubrificantes	26	26	23	13,6	10,1	8,6	17,6	10,4	7,1
Produtos químicos	10	11	11	5,7	4,7	4,1	22,0	23,1	22,7
Máquinas e equipamentos	11	11	10	6,5	5,0	4,4	45,5	29,6	37,2
Material de construção	7	7	11	4,1	2,7	2,3	26,0	32,1	32,5
Mercadoria em geral	11	14	15	4,9	3,2	2,6	22,0	16,1	17,2
Outros	6	8	8	3,8	2,6	2,5	32,2	35,8	36,6
Total – comércio varejista	4	4	5	2,3	1,8	1,6	30,2	32,7	33,2
Hiper e supermercados	41	95	74	3,3	2,5	2,0	20,4	23,5	23,7
Combustível e lubrificantes	10	9	10	3,1	2,3	2,0	20,5	15,0	14,2
Produtos alimentícios, bebidas e fumo	3	4	4	1,5	1,3	1,2	41,3	61,2	62,5
Tecidos, artigos do vestuário e calçados	3	3	4	1,6	1,9	1,4	47,2	68,2	70,4
Produtos farmacêuticos	5	5	5	2,0	2,4	1,7	42,0	48,9	42,8
Lojas de departamento, eletrodomésticos e móveis	8	5	6	2,2	3,4	2,0	34,3	40,3	41,0
Material de construção	5	4	5	1,8	2,3	1,6	30,5	38,7	38,2
Equipamentos de informática e material de escritório	5	4	3	2,0	2,5	1,6	25,3	58,9	48,7
Outros	2	3	3	1,3	1,8	1,3	51,2	46,4	51,2

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisa, Coordenação de Serviços e Comércio, PAC (1996, 2003 e 2006).

O baixo crescimento econômico levou a um aumento do negócio de veículos usados e motocicletas, os números apontam claramente para isso, enquanto nos anos 80 as pessoas tinham basicamente a opção de compra de carros em concessionárias nos final dos anos 90 e nos anos 2000 o comércio de veículos usados se multiplica com o crescimento de revenda de carros usados, com baixa ocupação, menores salários e temos ainda a ampliação do negócio de peças, e vendas de motocicletas, veículo de menor valor e de baixo consumo de combustível passa a ser alternativa de

transporte barato.

O segmento atacadista tem uma das maiores médias ocupacionais do setor do comércio, mantendo uma média de 10 ocupados por empresas no segmento, sendo que a atividade que tem a maior média de ocupação são as empresas atacadistas de combustíveis, com média de ocupação de 26 pessoas nos anos de 1996 e 2003 e diminuindo um pouco em 2006 passando para uma média de 23 ocupados.

O segmento atacadista tem ainda a maior média salarial em salários mínimos, e apesar de ser decrescente ao longo do período, se mantém a maior, passando de uma média de 4,8 salários em 1996, para 3,5 em 2003 e 3,0 em 2006. As empresas atacadistas de combustíveis e lubrificantes têm a melhor média salarial dentro do segmento e do setor do comércio passando de uma média de 13.6 salários mínimos em 1996 para 8.6 salários em 2006.

Existe uma tendência no setor do comércio, atingindo todos os segmentos, de diminuição da média salarial em salários mínimos, em parte pode ser explicada pela incorporação de aumentos reais ao salário mínimo ao longo desses anos, e ainda pela perda diminuição real dos vencimentos.

Ainda em relação ao comércio atacadista de combustíveis e lubrificantes, há um aumento da participação de mercado, em função da desregulamentação do setor, somada a elevação dos preços dos derivados de petróleo, aumentando a participação na receita líquida de revenda do atacado, passando de 24,2% em 1996, para 36,9% em 2003 e apesar de uma pequena queda em 2006, mantém uma participação de 33,8% do total da receita líquida de revenda do segmento atacadista, que é muito significativa uma vez que tem mais de 1/3 da receita líquida do segmento (IBGE/PAC, V. 15 e V. 18).

O comércio atacadista de produtos alimentícios, bebidas e fumo tiveram uma diminuição da participação na receita líquida de revenda, passando de 29,2% em 1996, para 12,8% em 2003, e tendo uma pequena recuperação em 2006, passando a ter uma participação de 14% da receita líquida de revenda do segmento atacadista. Porém, o número de empresas nos anos 96 e 2003 permanecem em torno de 32% do total do segmento, diminuindo o número de empresas no ano de 2006, em que passa a representar 29,4% das empresas atacadistas. Há uma diminuição na média das ocupações entre os anos 1996 e 2003, passando de uma média de onze para oito ocupados respectivamente, e nove ocupados em 2006 (Ibid).

A modernização do segmento varejista, a introdução de novas tecnologias e novos métodos gerenciais, a entrada de empresas multinacionais, contribuíram para aumentar a importância do varejo no contexto econômico nacional, com destaque para os super e hipermercados que vão atingir um alto grau de concentração e tecnificação em curto espaço de tempo, aumentando sua participação

na receita líquida de revenda do comércio, passando de 23% em 1996 para 24,9% em 2003, período em que houve um intenso processo de concentração do varejo, o processo de fusões e aquisições reflete-se ainda quanto ao número de empresas que passa de 1,2% para 0,5% do total do setor do comércio entre os anos de 1996 e 2003. Este processo sofre um arrefecimento com o aumento do número de empresas em 2006, ampliando a participação para 0,8%, e havendo uma diminuição da participação na receita líquida para 22,6% em 2006.

Os hiper e supermercados têm um aumento médio de ocupação que passa de 41 para 95 pessoas entre os anos de 1996 e 2003, havendo um aumento do tamanho das empresas, e apesar da queda na ocupação em 2006, passando a ocupar em média 74 pessoas, este é o segmento de maior ocupação média por empresa no comércio como um todo. No entanto, o varejo tem a menor média de ocupação entre os três maiores segmentos. Percebemos uma tendência a concentração no segmento supermercadista e de maior fragmentação no segmento de revenda de veículos.

Na média geral temos uma diminuição do total de ocupados por empresas no comércio em geral, mas que não tem um comportamento uniforme nos segmentos, sendo que o segmento que mais perdeu em termos de ocupação foi o de revenda de veículos e o que mais ganhou em termos de ocupação média foi o segmento de hiper e supermercados. Quanto as médias salariais o comportamento de todos os segmentos seguem uma tendência de baixa em relação à média de salários mínimos.

Os dados da PAC 2006 revelam ainda uma grande concentração de receita nas empresas com mais de 20 ocupados, pois apesar destas empresas representarem apenas 2,5% do total de empresas comerciais elas obtiveram 72% da receita total líquida do comércio, e ocupam 36,7% do total de pessoas do comércio.

1.3 O DUPLO MOVIMENTO: CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DE CAPITAL AO LADO DA FRAGMENTAÇÃO E INFORMALIZAÇÃO

Os canais de distribuição ao público sofreram mudanças significativas no Brasil a partir da década de 70, com o surgimento dos super e hipermercados, as lojas de departamento, os Shoppings Centers, no entanto, a década de 90 será marcada por grandes transformações, na estrutura de capitais do comércio nacional, reflexo das mudanças a nível mundial com crescente internacionalização das redes varejistas e também do peso financeiro no cenário mundial de grandes empresas como o Wal-Mart que se situa entre as maiores empresas mundiais em faturamento e

ocupação de mão de obra.

Nos anos 90, seguindo a lógica estabelecida internacionalmente, no Brasil há uma mudança radical na composição dos capitais principalmente no comércio varejista de alimentos, com maciço investimento de capital estrangeiro no setor, e uma política agressiva por parte das grandes empresas no sentido de comprar pequenas e médias redes supermercadistas.

A entrada de capital estrangeiro no setor foi impulsionada pela estabilização econômica no país, a expansão do mercado consumidor nacional provocado pela queda da inflação, a saturação dos mercados dos países de origem, a existência de legislações locais restringindo a construção de hipermercados e as conseqüentes faltas de regulamentação brasileira entre outros fatores atraíram várias empresas para o país (GAZETA MERCANTIL, 2000, p. 43-44).

As primeiras empresas de capital internacional a entrarem no país no setor de alimentos são as empresas holandesas Makro, empresa atacadista de auto-serviço que entrou no Brasil em 1972, e o supermercado francês Carrefour em 1975, que inaugurou um novo modelo de hipermercado com a oferta de grande número de produtos e serviços.

Este processo de modernização, concentração e acirramento da concorrência, se intensifica na década de 90 com a entrada de novos grupos estrangeiros, como o Sonae e Jerônimo Martins de Portugal, o Wal-Mart dos Estados Unidos da América, o Royal Ahold da Holanda e a associação de capitais do Grupo Pão de Açúcar com o grupo Francês Casino Guichard Perrachon S.A.

Ao mesmo tempo em que o setor supermercadista se fortalece, várias lojas de departamento e magazines amargam processos de falência, fechamento e ou concordatas, a exemplo de lojas tradicionais como a Mesbla, Mappin, G. Aronso, Hermes Macedo, Pernambucanas da administração do Rio de Janeiro, Lojas Brasileira, entre outras, que fecharam as portas em meados da década de 90.

Vários grupos de atuação regional fecharam suas portas ou foram incorporados por grupos nacionais e internacionais, a exemplo das Lojas Renner que foi comprada pela americana J. Penney, e a loja Disapel que atuava na região sul que foi adquirida pelo Ponto Frio.

A entrada das empresas de capital internacional gerou uma espécie de corrida às compras e fusões às redes locais de porte grande e médio. A entrada de capital internacional aliado a reestruturação e aumento da concorrência têm levado a desnacionalização deste segmento, que tradicionalmente era majoritariamente de capital nacional.

O setor supermercadista tem planejado sua expansão e crescimento através da compra de outras redes e também através da construção de novos pontos de vendas. O Wal-Mart tem adotado a estratégia de construir suas próprias lojas, enquanto os grupos portugueses Sonae e Jerônimo

Martins, por exemplo, entraram no setor através da compra de redes já existentes (BNDES).

A estratégia das grandes empresas se altera no início da nova década, e além de apostar nas aquisições e fusões, passam a investir nas “lojas de vizinhança” ou “hipermercados compactos” com o objetivo de disputar os mercados locais e os consumidores de menor renda e a média de área construída das grandes empresas sofrem uma redução neste período, fruto desta nova estratégia (ABRAS, 2003).

A revista Superhiper da ABRAS, tem a evolução da participação de lojas supermercados (lojas com dois ou mais check-outs⁴) e o setor de auto-serviço com um check-out, entre os anos de 1995, 2000 e 2005, sobre o percentual do faturamento do setor. As lojas de supermercados detinham em 1995, 87,5% do faturamento do setor, aumentando sua participação para 89,1% em 2000, e para 90,2% em 2005; havendo, portanto, uma diminuição da participação das lojas com um check-out no faturamento total do setor de auto-serviço.

Temos ainda um aumento da participação total das vinte maiores empresas supermercadistas sobre o faturamento total do segmento, que em 1995 detinham 42% do total do faturamento do setor passando para 46% em 1998, 50% em 2002, e 51% em 2005. As duas maiores empresas supermercadistas concentram desde 2000, com algumas pequenas oscilações 27% do faturamento total, e as 5 maiores 40% do faturamento total do segmento de auto-serviço alimentar brasileiro (ABRAS, 2001 e 2006).

Neste contexto de mudanças, os shoppings centers, também, se fortaleceram a partir dos anos 80, foram inaugurados 44 novos shoppings entre 1980 e 1989, 99 shoppings entre 1990 e 1999, e 86 novos shoppings entre os anos de 2000 e 2007. Segundo a ABRASCE – Associação Brasileira de Shopping Centers –, em 2007 estavam em funcionamento no país 367 shopping centers que alocam 56.487 lojas, 1970 salas de cinema, geram 629 mil empregos e faturam 58 bilhões, com uma participação de 18% do total de vendas do varejo nacional (ABRASCE, 2008).

O crescimento das vendas em shopping centers, não necessariamente representa concentração de vendas, uma vez que a composição dos shoppings é bastante variada, quase sempre tem uma grande loja, chamada de loja “âncora” e as demais lojas denominadas de “satélites”, são pequenas e médias empresas. Porém, os shoppings trazem consigo uma concentração espacial que tem mudado os hábitos de consumo da população, pois muito mais que centros comerciais são centros de lazer, concentrando áreas de entretenimento, de alimentação, além do aspecto da comodidade e segurança que tem levado ao esvaziamento de ruas comerciais tradicionais, e o conseqüente fechamento de

⁴ Check-out é o termo em inglês utilizado para conferência, controle de saída, que denomina o nosso caixa de supermercado ou a passagem pelo caixa.

estabelecimentos comerciais.

1.3.1 As pequenas e micro empresas do comércio

Se por um lado podemos constatar um movimento de concentração de capital de fusões e aquisições, de outro é muito perceptível à existência e persistência e disseminação dos pequenos e micro negócios no comércio. A abertura de um micro ou pequeno negócio no comércio exige baixo investimento de capital e em geral uma baixa qualificação, não exigindo praticamente nenhuma especialização do proprietário ou da mão de obra a ser utilizada. Em tempos de crise e baixo crescimento econômico como no período que vai de 1994 a 2003, com estagnação no período de 96 a 99 a abertura de um negócio próprio, formal ou informal, foi a alternativa de sobrevivência buscado por muitos desempregados, esse movimento gera dados muitas vezes contraditórios ao olhar de um leigo, mas que o professor Anselmo Luíz dos Santos, analisa com muita propriedade em sua Tese de Doutorado: Trabalho em Pequenos Negócios no Brasil: impactos da crise do final do século XX, e que utilizaremos como fonte de informação para desenvolvermos este item.

Segundo Santos (2006), o crescimento das ocupações, mesmo que formais, no setor de serviços e no comércio representam uma deterioração das condições de trabalho, tendo em vista que as ocupações no comércio são de menores salários e de pior qualidade do que os praticados pela indústria. Os salários nas MPE da indústria nos anos 80 era o dobro dos que os pago no comércio e 50% maiores que os pagos nos serviços, sendo ainda um indicador de piores condições de organização sindical nos setores do comércio e serviços.

O setor do comércio como um todo teve uma elevação na participação dos ocupados ao longo da década de 80, passando de um total de 9,39% dos ocupados para 12,3% em 1989, o que contribuiu para elevação do emprego formal nas pequenas empresas do setor, uma vez que o comércio é composto basicamente de MPE, e o maior crescimento do emprego formal ocorre nas pequenas e médias empresas que tem um crescimento de ocupados na ordem de 59%, enquanto que as grandes empresas comerciais têm um crescimento na ocupação de 44% na década (SANTOS, 2006).

Na década de 90 a expansão das ocupações do setor terciário em pequenas e médias empresas se mantém aumentando a participação no emprego que passa de 48,7% em 1994 para 53,6% em 1999, e para 55,5% em 2004, o emprego formal em média e pequenas empresas do comércio passa de 2.3 milhões em 1994 para 4,3 milhões em 2004, essa elevação fez com que as ocupações em

MPE do comércio representassem em 2004, 34% do total de empregos formais em MPE e 18% de todo emprego formal do país, comparativamente neste ano a indústria de transformação representava 12% do emprego formal do país, entre os anos de 1994 a 2004 o emprego formal do comércio expandiu-se em 86% (SANTOS, 2006).

Alguns aspectos da ampliação da ocupação no comércio merecem destaque e estão diretamente relacionados com a inserção precária no mercado de trabalho, no período de 1994 a 2004 uma das atividades de maior ampliação das ocupações foi o comércio varejista de outros produtos, ou seja, atividade sem definição ou imprecisa, que teve um crescimento de 120% no período, apresentando o dobro do crescimento do setor do comércio, e ainda a atividade de comércio de manutenção e reparação de motocicletas que teve um crescimento de 186%, que esta associado à expansão da revenda de motocicleta que tornou-se um meio de transporte barato, a atividade de manutenção convive com oficinas estruturadas, quase sempre ligadas as revenda e uma grande maioria pouco estruturada, atividade desenvolvida em fundos de quintal e espaços pouco organizados de baixo rendimento.

A forte expansão das ocupações em MPE no período de 1990 a 2004 segundo Santos (2006) está relacionada a três fatores, o primeiro a estagnação econômica e o aumento do desemprego, segundo fator são as mudanças estruturais de cunho liberalizantes adotadas principalmente a partir de 1994 e o terceiro fator a mudança muito lenta no padrão de consumo e nas estruturas produtivas e sociais, num país de altíssima concentração de renda, abrindo assim novos mercados e espaços possíveis de serem ocupados por pequenas empresas. A ampliação dos pequenos negócios num contexto de estagnação econômica e aumento do desemprego é na prática uma estratégia de sobrevivência, sendo assim mais uma face da desestruturação do mercado e das relações de trabalho, que se acentuaram no período de 1994 a 1999 com a valorização cambial e abertura comercial.

Temos uma ampliação enorme do trabalho informal e formal nas pequenas e médias empresas, com a proliferação de vendedores informais de toda ordem, camelôs que se beneficiaram da valorização da moeda nacional para buscarem mercadorias “importadas do Paraguai” ou ainda a ampliação de negócios organizados de importadoras de produtos eletro eletrônicos, de informática de alimentos, bebidas e roupas, são duas faces de uma mesma moeda, com a diferença que um está voltado para o segmento de consumo de alta renda e outro para os descapitalizados a população de menor renda, subempregada ou desempregada.

Dados do Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) do IBGE de 2005 indicam que o setor do comércio concentra o maior número de empresas e de pessoal ocupado, e que predominantemente são empresas de pequeno porte, sendo que 85,9% das empresas comerciais ocupam até 4 pessoas, os

dados da PAC em 2006 apontam uma concentração de 98% das empresas do comércio com até 19 ocupados, o que demonstra a absoluta maioria de pequenas empresas. Outro aspecto que a PAC 2006 revela é que das empresas com até 19 ocupados que são 98% das empresas comerciais, estas empresas ocupam 64% do total do setor e se apropriam de apenas 30% da receita líquida do setor.

Os dados nos apontam ainda que apenas 0,03% das empresas comerciais têm mais de 500 pessoas ocupadas, mas essas empresas ocupam 13% do pessoal do setor e se apropriam de 29% da receita líquida gerada no setor do comércio, demonstrando haver uma grande concentração de receita em algumas médias e grandes empresas comerciais.

1.4 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E AS NOVAS TECNOLOGIAS NO COMÉRCIO

As mudanças tecnológicas e produtivas atingiram praticamente todos os ramos e setores produtivos, e conforme as especificidades de cada setor de produção as novas tecnologias foram sendo adaptadas. A revolução tecnológica tem sido impulsionada principalmente nas áreas de telecomunicações e informática, e tem provocado grandes mudanças nas atividades comerciais, seja do ponto de vista da organização interna das empresas, ou no relacionamento com os clientes e fornecedores.

As atividades do comércio e serviços vêm passando por um processo de padronização há várias décadas, atividades administrativas de controle de estoque, recebimento e envio de mercadorias, serviço de caixa, e ainda atividades mais técnicas e tidas como mais qualificadas como contabilidade e gerência, também vem passando por padronizações, facilitando o uso das novas tecnologias de informática e comunicação.

Para Verdier (1980), a informática é uma tecnologia de produção, manipulação, organização, informação, e por excelência uma tecnologia de escritório, em que a crescente padronização dos serviços permitiu a informatização e assim a integração e centralização das informações.

Os processos de informatização para os setores de comércio e serviços pretendem aumentar a produtividade no trabalho, diminuindo assim o uso de mão-de-obra, melhorando a qualidade dos serviços prestados, organizando as informações, facilitando seu acesso, bem como a diminuição do uso e manuseio de papéis, diminuição de custos operacionais, e diminuição de ocupação de espaços físicos, troca de informações e realização de negócios em tempo real, encurtando distância e economizando tempo, através da teleinformática (DIEESE, 1999).

Os avanços ocorridos na tecnologia de imagem, no campo óptico, que vai desde o uso da

televisão com programas voltados exclusivamente a venda de produtos, o *scanner* para copiar imagens, textos, gráficos, leitura de código de barras, ao sistema que copiam documentos, sons e imagens em discos ópticos, que são usados e manipulados em microcomputadores, promoveram avanços extraordinários, e tem se difundido o uso tanto nos setores de serviços como no comércio (DIEESE, *et al.*).

Vamos destacar abaixo as principais tecnologias e organizações introduzidas no comércio:

- a) Auto Serviço: organização das mercadorias em gôndolas ou prateleiras, araras, bancas, expositores, oferecendo ao consumidor a opção da livre escolha sem interferência do vendedor que é eliminado neste processo, baixando custos das empresas. Exige um layout diferente, com maior área para exposição das mercadorias, e se por um lado se elimina o vendedor, passa a ser necessário repositores de mercadorias, fiscais ou seguranças.
- b) Código de Barra: O uso do código de barra associado aos leitores ópticos, permitem o controle e registro atualizado instantaneamente dos itens que estão sendo vendidos e em que quantidades, além de eliminarem erros de preços nos caixas, otimizar o tempo não tendo mais a necessidade de digitalizar os preços. Permitem ainda um controle exato de estoque e no caso da empresa estar interligada com seus fornecedores transmitir diretamente os itens e quantidades necessárias, eliminando todo tramite manual e burocrático para compra das mercadorias.
- c) Intercâmbio Eletrônico de Dados – EDI (Electronic Data Interchange): é definido por Kalakota & Winston como uma tecnologia que permite empresas, governos e bancos, fazerem a troca eletrônica de informações, referente a transações comerciais.
- d) “[...] o EDI ocorre entre computadores, eliminando a necessidade de redigitação das informações transmitidas; qualquer documento comercial pode ser transmitido através do EDI (pedidos de compra, faturas, cotações, conhecimentos de embarque, avisos de recebimentos etc.); [...]” (TAKAOKA e NAVAJAS, 1997, p. 20). A utilização do Intercâmbio de dados agiliza a troca de informação entre a empresa comercial, atacado ou varejo com seus fornecedores, seja na relação atacado e indústria, ou varejo e atacado ou varejo e indústria, diminuindo os estoques, o tempo de estocagem, redução dos espaços necessários para armazenamento de produtos (just-in-time), reduzindo custos e agilizando o fornecimento e distribuição, garantia de reposição dos produtos em tempo, uma vez que o controle de estoque passa a ser feito eletronicamente (Ibid, 1997, p. 20-21).
- e) Moeda Eletrônica: A utilização de cartões de crédito e de débito vem se multiplicando, o que exige interligação das empresas comerciais com as instituições financeiras,

oferecendo maior segurança na realização das operações financeiras e diminuem a quantidade de papel moedas circulando.

- f) Comércio Eletrônico: O comércio eletrônico é feito eletronicamente através da internet, nos sites das empresas, ou pelo correio eletrônico, fax, EDI, as operações se realizam sem contato físico. A perda do contato físico, a realização das operações de compra e venda em qualquer lugar e hora, alteram totalmente a relação entre clientes, empresas, fornecedores, intermediários e produtos, mudando totalmente a organização das empresas que passam a usar intensivamente as novas tecnologias de informação (LUCIANO e FREITAS, 2003, p. 1). Pode ser realizado entre empresas, para comprar, receber faturas e fazer pagamentos, entre empresas e bancos, para todo tipo de pagamento, depósitos, transferências, aplicações, etc., entre empresas e órgãos públicos, para pagamento de impostos, contribuições, licitações, e outros, e entre empresas e consumidor, bem como consumidor e órgãos públicos, e ainda entre várias empresas e instituições financeiras através do EDI.
- g) Resposta Eficiente ao Consumidor (ECR): “[...] a Resposta Eficiente ao Consumidor (ECR), se propõem a racionalizar e automatizar o sistema de distribuição desde a cadeia de produção até o caixa do ponto de venda. O objetivo da ECR é conseguir que os fornecedores e os varejistas colaborem estritamente para oferecer um valor adicional ao cliente, aumentando ao máximo a satisfação do consumidor e reduzindo ao mínimo os custos” (OIT, 1999, p. 57, tradução própria). A ECR tem como principais objetivos: 1 – venda e comercialização – melhorar os níveis e tempos de estoques, oferecer promoções de vendas conforme as demandas locais e ter equipes multifuncionais que melhorem o funcionamento dos sistema; 2 – logística e produtos – integração dos métodos utilizados pelos fabricantes e varejista, para reduzir as manipulações com objetivo de diminuir custos, eliminando custos de armazenamento e intermediários; 3 – atualização administrativa e tecnológica – utilização de código de barras, adequado aos diferentes pesos e medidas dos produtos, utilização do intercâmbio eletrônico de dados (EDI), reduzindo erros nos pedidos e gastos com faturas.

1.4.1 A reestruturação e uso das novas tecnologias no Brasil

Em nosso país a modernização dos pontos de vendas e utilização de novo formato de lojas

como o auto-serviço, teve suas primeiras experiências no início dos anos 50, passando por um longo período de adaptação, o modelo de auto-serviço que foi criado nos Estados Unidos na década de 30 para enfrentar a grande depressão e possibilitar redução de custos, com a reunião de várias empresas especializadas em um só local, como padaria, mercearia, açougue, permitindo que o próprio cliente busque seus próprios produtos, este modelo de loja foi criado nos Estados Unidos para as populações mais pobre do país. No Brasil, apesar de adotar o mesmo modelo de loja, as primeiras lojas criadas em 1953 atenderam um público de classe média alta, localizando-se em áreas nobres da cidade (FRANÇA e SIQUEIRA, 1997, p. 226).

O auto-serviço generalizou-se a partir dos anos 70, em lojas de departamento, eletrodomésticos e móveis, e lojas de roupas, confecções e calçados, não havendo uma eliminação completa dos vendedores, mas uma modificação significativa no layout das lojas desaparecendo os balcões que exigiam que os produtos fossem demonstrados pelos vendedores.

A utilização de equipamentos de medição e de registro eletrônicos como registradoras eletrônicas se difundiram no Brasil no final dos anos 70, neste período também entraram no país o supermercado atacadista Macro e o hipermercado Carrefour, se expandindo as lojas de auto-serviço com ampliação do tamanho e o conseqüente ganho de escala e de produtividade (CYRILLO, 1987).

Apesar da recessão e do baixo crescimento econômico que marca os anos 80, difunde-se a automação básica nos pequenos e médios negócios, entre 1988 e 1991 triplicam os caixas, terminais de ponto de venda (TPVs) informatizados, com emissão automática de notas fiscais, relatórios de baixa de estoques, eliminando boa parte da digitação, principalmente depois da introdução dos leitores ópticos e dos códigos de barras (DIEESE, 1999).

Mas é nos anos 90, com a inserção do Brasil na economia globalizada, com a abertura comercial e especialmente após a estabilização da economia com o controle da inflação e entrada de várias empresas multinacionais no setor do comércio, nos diferentes segmentos de super e hipermercados, lojas de departamento e eletrodomésticos, lojas de material de construção e lojas especializadas, que o comércio local, se verá forçado a fazer seu processo de modernização, sob o risco de ser engolido pela concorrência.

No setor de auto-serviço de alimentos, mercados, super e hipermercados, em 1994 apenas 5,77%, das lojas eram automatizadas, em 1996, 47,03%, em 1998, 77,45%, e 2000, 89,28%, do total de 3.517 lojas eram automatizadas.

Os dados do Ranking ABRAS (2005), indicam que 97% das lojas tem a frente de caixa automatizada e esta deslanchando um processo de investimentos pesado na informatização da retaguarda das lojas, pela necessidade de controle do estoque e de qualificação do total de produtos

oferecidos (ABRAS, 2005).

A venda on-line o uso das novas tecnologias da informação revolucionam o mundo dos negócios, com transações e informações em tempo real, independente de distância. A internet viabiliza o ambiente digital, que possibilita a realização eletrônica de negócios como o comércio eletrônico que tem alterado as operações de compra e venda de produtos (LUCIANO e FREITAS, 2003, p. 2).

Dados da pesquisa de opinião do consumidor da ACNielsen, realizada em outubro de 2005, apontam que 10% da população mundial compra pela internet, são 627 milhões de pessoas, os produtos mais comprados são livros (34%), DVDs/vídeos/jogos (22%), reservas e passagens aéreas (34%), roupas/acessórios/calçados (20%), e utilizam como principal meio de pagamento o cartão de crédito. Na América Latina a preferência também é pelos livros (31%), seguido dos equipamentos eletrônicos (30%) (ABRAS, 2005).

A pesquisa aponta ainda que no Brasil, dos homens entrevistados, 85% já compraram pela internet, e 71% das mulheres, uma média superior a da América Latina que é de 67% e 59% respectivamente; e 45% dos livros comprados no país entre abril e maio de 2005, foram adquiridos pela internet, bem como 28%, dos vídeos/DVDs e jogos.

A reestruturação no comércio, com o uso de novas tecnologias e novos métodos de organização, novos layouts, novos formatos de lojas, de um lado os grandes centros comerciais, shopping centers, de outro a especialização de algumas lojas, como perfumes, importados, vídeo locadoras, etc. A adoção de novas formas de gerenciamento com eliminação de cargos intermediários de chefias, e também de algumas funções como empacotadores, remarcadores; terceirização dos repositores de mercadorias nas gôndolas ou prateleiras, otimização e racionalização dos tempos e espaços, com diminuição das áreas de estoques, representam algumas mudanças que o comércio vem sofrendo.

A adoção ou ampliação do auto-serviço, com uma diminuição brusca dos tradicionais trabalhadores comissionados, introdução de novas tecnologias como a leitura ótica, agilizando a saída de mercadorias e diminuindo as margens de erro de digitação de preços, ao mesmo tempo em que dá baixa automaticamente dos produtos no estoque, possibilitando inclusive estar interligado com fornecedores externos. Há um crescimento de televendas feitas por telefone, televisão ou comércio eletrônico, a presença virtual sem fronteiras sem limite de tempo e de espaço a não ser a própria barreira tecnológica e econômica do acesso ao consumidor do equipamento adequado.

A adoção de sistemas integrados por EDI – Eletronic Data Interchange (Intercâmbio Eletrônico de Dados), que conecta os terminais computadorizados de venda com o departamento de

estoques, diretamente com os fornecedores, proporcionaram uma diminuição dos estoques e tempos de entrega – “just-in-time” –, podendo estar interligado com o sistema bancário financiador. A adoção de novas formas de cobrança, através dos cheques eletrônicos ou transferência eletrônica de fundos, cartões de crédito, ou vales-alimentação, reduzem custo e oferecem menores riscos na transação e nas formas de financiamento na comercialização.

A reestruturação tecnológica tem eliminado postos de trabalho, criado outros, aglutinado funções e tarefas, reduzindo níveis hierárquicos. Estas mudanças têm atingido diretamente as ocupações dentro do comércio, como vendedores, caixas, auxiliares de escritório, etc.

O uso dos códigos de barras, leitores ópticos, o auto-serviço, fizeram com que os vendedores das grandes lojas e supermercados perdessem suas habilidades tradicionais sobre preços, qualidade, especificidade dos produtos, o contato direto com o cliente, o convencimento. O vendedor tem se tornado um fiscalizador do ambiente de loja, com exceção das lojas especializadas, de venda de produtos diferenciados, ou de tecnologia sofisticada e que exijam maiores informações aos clientes (DIEESE, 1999).

A tarefa do caixa, ou operador do check-out, também se alterou muito com as mudanças tecnológicas introduzidas, como o leitor óptico, impressora de cheques, o leitor de cartões de crédito, vem possibilitando uma maior rapidez no trabalho, um aumento espetacular da produtividade. Se por um lado, perde a capacidade de raciocinar, fazer cálculos, manipular preços, por outro, incorpora a manipulação dos novos equipamentos, que obedecem a um ritual padronizado, exigindo treinamento para o uso adequado (Ibid).

As mudanças na concepção de gestão dos negócios e de organização do layout e do trabalho, através dos programas de qualidade total, just-in-time, 5S, downsizing (racionalização dos níveis hierárquicos), estão produzindo efeitos tão profundos ou maiores que os decorrentes da introdução da informática, tanto no emprego quanto na qualificação. Todos esses programas implicam em redução de tempos e de custos, em especial em economia de tempo de trabalho e redução de emprego (Ibid).

A ocupação nas atividades comerciais são significativamente ampliadas no período de 1994 a 2007, com o crescimento das ocupações formais e informais em pequenas e micro empresas de um lado e de outro temos um processo crescente de concentração de capitais com a entrada de empresas de capital internacional que adquirem empresas nacionais ou se estabelecem construindo novas lojas, o segmento de maior investimento de capital internacional foi o segmento de super e hipermercados.

Se por um lado as ocupações comerciais foram uma tábua de salvação ao desemprego

crescente da segunda metade dos anos 90 e início do século XXI, e geraram muitos empregos precários e de baixa remuneração, temos na ponta do setor mais moderno e capitalizado um processo de modernização provocado pelo acirramento da concorrência, com a crescente informatização das empresas e utilização de ferramentas modernas de comunicação e administração das empresas.

Temos um cenário de proliferação do comércio ambulante e pequenos negócios, com a crescente construção de grandes centros comerciais como os shoppings centers, super e hipermercados, lojas de departamentos, mega empreendimentos de revenda de material de construção, ferragens, espaços totalmente diferenciados para uma sociedade dividida pelo abismo da concentração de renda, e que o grande capital pela propriedade dos seus atrativos tem se preocupado e vem buscando ganhar consumidores de todas as classes e rendas sociais.

Não podemos deixar de destacar que a partir do ano de 2004 vamos ter um novo cenário de desenvolvimento econômico e social com a retomada do crescimento econômico da redução dos índices de desemprego e ainda uma melhoria dos índices de distribuição de renda, que necessitam de mudanças estruturais para que sejam garantidos e não se percam diante das oscilações econômicas nacionais e internacionais.

CAPÍTULO II – O COMÉRCIO EM SANTA CATARINA

2.1 CARACTERÍSTICAS DO MERCADO DE TRABALHO CATARINENSE

A formação econômica de Santa Catarina, apesar de suas peculiaridades, segue as tendências nacionais em seu desenvolvimento econômico recente. As grandes transformações da economia catarinense, segundo Cunha (1992), ocorrem a partir dos anos 50, mudando a estrutura setorial de produção, com o aumento do setor industrial, que dobrou sua participação na economia do estado, e uma diminuição expressiva da participação do setor primário.

Um aspecto muito marcante na estrutura produtiva da economia catarinense são as diferenças regionais, destacando-se o setor terciário no litoral, o setor secundário (indústria de transformação), nas regiões Norte e Vale do Itajaí; e o setor primário na região oeste do estado (MATTEI, 1999).

As mudanças ocorridas entre as décadas de 60 e 80 são marcadas pela diversificação produtiva do estado, com forte expansão do setor industrial, acompanhada de fortes investimentos em energia, transporte, ampliando os serviços de infra-estrutura básica, com a participação direta do estado, inclusive com incentivos ao desenvolvimento industrial através de órgãos de planejamento e fomento, bem como a criação de um sistema de crédito (GOULARTI FILHO, 2002).

Da mesma forma que as políticas nacionais de forte investimento estatal e de capital externo contribuíram para alavancar o desenvolvimento no estado no período de 60 a 80, na década de 90 a economia catarinense vai sofrer os reflexos das políticas nacionais de abertura econômica, de diminuição da intervenção do estado na economia, de reestruturação produtiva que causaram fortes mudanças no mercado de trabalho.

O processo produtivo catarinense sofre um processo de reorganização da produção, com significativas mudanças; grandes empresas do estado são vendidas a empresas de capital externo, pequenas e médias empresas adotam sistemas de terceirização, sub-contratação, ou passando a prestar serviços a terceiros, mudando estruturalmente à composição do capital e do emprego.

As mudanças ocorridas no mercado de trabalho catarinense provocaram um aumento dos índices de desemprego, das ocupações precárias em atividades terceirizadas ou informais, e a manutenção de um grande percentual de ocupados em atividades agrícolas.

Vamos analisar as mudanças ocorridas a partir dos dados do IBGE, observando inicialmente a evolução da PIA (população em idade ativa), e da PEA (população economicamente ativa) catarinense, os dados da tabela três e quatro, respectivamente PIA e da PEA.

A população em idade ativa cresce entre 1995 e 2005 29,34%, sendo de quatro milhões e novecentos e setenta e três mil em 2005, tendo um crescimento mais significativo entre as mulheres, que crescem 33,07%, enquanto os homens têm um crescimento de 25,55%.

A população em idade ativa urbana feminina entre 1995 e 2005 cresce mais de 3% do que a PIA masculina. Neste período o crescimento da PIA masculina urbana cresce 46,62% e a PIA feminina urbana tem um crescimento de 49,87%.

Tabela 3: Pessoas de 10 anos ou mais de idade (PIA) na semana de referência, segundo sexo e situação de domicílio em Santa Catarina – 1995, 1999, 2003 e 2005:

Situação Domicílio		1995	1999	2003	2005
Sexo					
TOTAL		3.845.441	4.174.356	4.787.018	4.973.678
	Homens	1.909.579	2.085.749	2.354.326	2.397.536
	Mulheres	1.935.862	2.088.607	2.432.692	2.576.142
URBANO		2.766.572	3.091.332	3.931.889	4.102.853
	Homens	1.333.270	1.527.949	1.913.319	1.954.796
	Mulheres	1.433.302	1.563.383	2.018.570	2.148.057
RURAL		1.078.869	1.083.024	855.129	870.825
	Homens	576.309	557.800	441.007	442.740
	Mulheres	502.560	525.224	414.122	428.085

Fonte: IBGE/PNAD.

O êxodo rural demonstrado na tabela 3 mantém uma tendência de décadas anteriores, provocando uma diminuição de 19,28% da PIA total rural no período de 1995 a 2005, apresentando um decréscimo maior entre os homens do que entre as mulheres.

A PEA é composta de pessoas com 10 anos ou mais que estejam disponíveis para o trabalho, estando ocupadas ou desempregadas. A PEA em 1995 representava 68,5% da PIA, 67,3% em 1999, 66,1% em 2002 e 66,7% em 2005 tendo, portanto, uma diminuição da participação da população economicamente ativa em relação à população em idade ativa neste período.

A população economicamente ativa catarinense em termos absolutos representa 3.319.287 em 2005, sendo que 80,2% é população urbana e 19,8% população rural, predominando a PEA masculina tanto entre a população urbana, quanto na população rural. No entanto, o crescimento da PEA feminina entre 1995 e 2005 cresceu quase o dobro da PEA masculina, que cresceu 18,72% e a feminina 36,61%, neste período.

Conforme Niederle (2006) entre os anos de 1992 e 1999 a PEA feminina cresceu 2,9% ao ano, enquanto a PEA masculina, neste mesmo período cresceu 1,8% ao ano. Mantém-se, portanto no início do séc. XXI a mesma lógica de crescimento da PEA feminina dos anos 90, incorporando-se cada vez mais a mulher ao mercado de trabalho, seja para complementar a renda das famílias que

foram perdendo em poder de compra, seja como um indicativo de entrada definitiva das mulheres no mercado de trabalho.

A PEA feminina urbana catarinense tem nesse período um grande crescimento, crescendo 64,25% entre 1995 e 2005, enquanto a PEA masculina urbana tem um crescimento de 40,34%; neste mesmo período a população economicamente ativa da área rural diminui em 23,59%, e o maior contingente de perda é masculino, podemos observar inclusive que entre os anos de 1995 e 1999 a PEA, bem como a PIA feminina catarinense rural cresce neste período.

A diminuição da população rural se deve à procura de melhores oportunidades de trabalho e de acesso as políticas públicas como educação, saúde, etc.; bem como a busca por melhoria de renda de parte da população rural, especialmente os jovens (MATTEI, 1999).

Na década de 90, os dados do IBGE apontam para uma taxa de crescimento da população economicamente ativa ocupada na ordem de 1,72% ao ano, enquanto que a população economicamente ativa desocupada na ordem de 11,93% ao ano. O aumento da população desocupada levou a uma conseqüente diminuição da população ocupada em relação à PEA, que entre 92 e 99 diminui de 96% para 93%.

A população feminina que tem um aumento significativo na participação da PEA, também vai ser a maior vítima deste violento aumento do desemprego, sendo que neste período a taxa de crescimento da desocupação feminina anual é de 13,5%. Portanto, a maior participação feminina no mercado de trabalho expõe as mulheres a maiores taxas de desemprego.

O aumento da PEA feminina no estado nos anos 90, período marcado pela estagnação econômica, que tem seu auge entre os anos de 96 a 99, e aumento do desemprego e precarização das relações de trabalho, temos, portanto, uma inserção precária das mulheres no mercado de trabalho catarinense que se dá em atividades de menor remuneração e que exigem baixa qualificação, pois neste período temos o crescimento de atividade do setor terciário, ou seja, temos o crescimento do emprego doméstico, prestação de serviços e comércio.

Tabela 4: População economicamente ativa, segundo o sexo e situação de domicílio em Santa Catarina – 1995, 1999, 2003 e 2005:

Situação do Domicílio		1995	1999	2003	2005
SEXO					
TOTAL		2.632.265	2.811.013	3.152.828	3.319.287
	Homens	1.545.973	1.639.038	1.781.187	1.835.344
	Mulheres	1.086.292	1.171.975	1.371.641	1.483.943
URBANO		1.772.367	1.969.958	2.491.031	2.662.215
	Homens	1.041.128	1.153.945	1.397.380	1.461.121
	Mulheres	731.239	816.013	1.093.651	1.201.093
RURAL		859.898	841.055	661.797	657.073
	Homens	504.845	485.093	383.807	374.223
	Mulheres	355.053	355.962	277.990	282.850

Fonte: IBGE/PNAD.

Na tabela 5 mostra os dados da PEA por condição na ocupação no trabalho principal. Entre 1995 e 2005 os empregados sofreram um aumento de 45,47%, revertendo nos primeiros anos da década de dois mil a tendência de crescimento lento do emprego, podemos observar um crescimento de apenas 3,52% entre os anos de 1995 e 1999 e de 28,13% entre os anos de 1999 e 2003. Podemos ainda observar um aumento da participação do assalariamento do total da PEA, havendo um crescimento da participação dos empregados na PEA Catarinense de 49,67% em 1995, para 50,20% em 1999, e 56,42% em 2003 para 58,08% em 2005.

A categoria que apresentou maior crescimento percentual neste período foi dos empregadores, crescendo 55,22%, e sua participação na PEA passa de 5,14% da PEA em 1995, para 6,41% em 2005, enquanto que a ocupação por conta própria cresceu 10,82%, entre 1995 e 2005, e mantém uma participação de em torno de 20% durante os anos de 1995, 1999 e 2003, e apresenta uma diminuição na participação da PEA em 2005, passando a representar 17,57% da PEA Catarinense, bem como apresentando uma diminuição de ocupação de 4,82% a menos entre os anos de 2003 e 2005, período em que temos uma retomada do crescimento econômico e do assalariamento, e apesar do crescimento negativo entre os anos de 2003 e 2005, os trabalhadores por conta própria representam o segundo maior grupo ocupacional, representando 17,57% da PEA total ocupada.

Já os ocupados para o próprio consumo e uso sofrem uma redução significativa, bem como os não remunerados que diminuem 26,34%.

Tabela 5: População economicamente ativa ocupada, por condição na ocupação na semana de referência em Santa Catarina – 1995, 1999, 2003 e 2005:

Ocupação	1995	1999	2003	2005
Total	2.547.085	2.608.600	2.974.367	3.168.780
Empregados	1.265.256	1.309.828	1.678.227	1.840.617
Trab. Domésticos	139.498	138.425	152.151	162.200
Empregador	130.924	136.092	169.309	203.215
Conta Própria	502.548	522.891	585.152	556.927
Próprio uso e consumo	138.357	176.821	114.971	132.926
Não Remunerado	370.502	324.543	274.557	272.895

Fonte: IBGE- PNAD.

Ao analisarmos a tabela 6 em que temos a ocupação por setores de atividade, podemos perceber que apesar da diminuição das ocupações agrícolas, esta ocupação vem se mantendo como um dos mais importantes grupos de atividade da PEA Catarinense, representando 20,77% dos ocupados em 2005, apesar de uma pequena retomada do crescimento das ocupações industriais, que passa a ocupar 22,81% dos trabalhadores do Estado em 2005, o setor industrial perde importância no estado para as ocupações no comércio e serviços.

Temos mudanças estruturais das ocupações no estado, com um crescimento ao longo da década de 90 e início dos anos 2000 das ocupações em comércio e serviços, aumentando seu peso no total de ocupações no estado, representando um grande peso nas ocupações, que se somadas o setor de comércio e serviços, excluindo-se a administração pública e as outras atividades vamos ter um total de 38,8% dos ocupados no estado em 2005.

Destacamos as ocupações no comércio e reparação por ser o terceiro setor que mais ocupa pessoas na PEA Catarinense, representando, 17,87% da PEA ocupada no estado, e a participação feminina majoritária na ocupação de doméstica e nos setores de educação, saúde e serviços sociais; o que nos permite afirmar que a mão-de-obra feminina foi absorvida principalmente pelo setor terciário e ainda em ocupações mais precárias e de menores salários.

O assalariamento feminino cresce velozmente frente ao crescimento do assalariamento masculino, em 1995 os homens representavam 67,24% dos assalariados, em 2005 representam 58,83%, enquanto as mulheres passam de 32,76% em 1995 para 41,17% dos assalariados.

Aliados ao crescimento da participação feminina no mercado de trabalho têm o crescimento da informalidade e do trabalho precário, dados da PNAD apontam para o crescimento das contratações sem carteira assinada entre os anos de 1995 a 2005, com uma variação de 115,35% a mais de trabalhadoras sem carteira assinada.

Tabela 6: Pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, e grupamentos de atividade do trabalho principal de Santa Catarina:

SEXO	ATIVIDADE PRINCIPAL	2002	%	2005	%	
TOTAL	<i>Total</i>	2.937.676	100	3.168.780	100	
	Agrícola	705.232	24.01	658.251	20.77	
	Indústria	642.831	21.88	722.667	22.81	
	Construção	173.451	5.90	172.748	5.45	
	Comércio e Reparação	464.805	15.82	566.279	17.87	
	Alojamento e Alimentação	81.287	2.77	90.180	2.85	
	Transporte, Armazenagem e Comunicação	115.050	3.92	130.012	4.10	
	Administração Pública	113.348	3.86	121.817	3.84	
	Educação, Saúde e Serviços Sociais	199.767	6.80	251.245	7.93	
	Serviços Domésticos	170.013	5.79	162.200	5.12	
	Outros Serviços Coletivos,	89.873	3.06	86.086	2.72	
	Outras Atividades	182.019	6.20	207.295	6.54	
	HOMENS	<i>Total</i>	1.686.373	100	1.781.459	100
		Agrícola	405.278	24.03	388.289	21.8
Indústria		413.297	24.51	455.035	25.54	
Construção		168.298	9.98	167.478	9.40	
Comércio e Reparação		289.083	17.14	340.819	19.13	
Alojamento e Alimentação		33.774	2.00	40.987	2.30	
Transporte, Armazenagem e Comunicação		101.881	6.04	110.095	6.18	
Administração Pública		76.137	4.51	68.524	3.85	
Educação, Saúde e Serviços Sociais		41.213	2.44	46.854	2.63	
Serviços Domésticos		9.159	0.54	5.855	0.33	
Outros Serviços Coletivos		33.777	2.00	29.279	1.64	
Outras Atividades		114.476	6.79	128.244	7.2	
MULHERES		<i>Total</i>	1.251.303	100	1.387.321	100
		Agrícola	299.954	23.97	269.962	19.46
	Indústria	229.534	18.34	267.632	19.29	
	Construção	5.153	0.41	5.270	0.38	
	Comércio e Reparação	175.722	14.04	225.460	16.25	
	Alojamento e Alimentação	47.513	3.80	49.193	3.55	
	Transporte, Armazenagem e Comunicação	13.169	1.05	19.917	1.44	
	Administração Pública	37.211	2.97	53.293	3.84	
	Educação, Saúde e Serviços Sociais	158.554	12.67	204.391	14.73	
	Serviços Domésticos	160.854	12.85	156.345	11.27	
	Outros Serviços Coletivos	56.096	4.48	56.807	4.09	
	Outras Atividades	67.543	5.4	79.051	5.70	

Fonte: IBGE/PNAD.

2.2 O COMÉRCIO EM SANTA CATARINA

As ocupações nos setores de comércio e serviços têm crescido mais rapidamente que as ocupações industriais nas últimas décadas em nosso país, bem como em Santa Catarina. Fatores como a crescente urbanização, redução dos empregos agropecuários com a migração rural-urbana, crise industrial, o crescimento do estado e das ocupações públicas, o crescimento de ocupações nos setores como saúde, educação, transporte, e o crescimento dos serviços pessoais de toda espécie, do emprego doméstico e da informalidade em atividades comerciais e serviços, tem sido alternativa de ocupação ao crescimento do desemprego desde a década de 80.

O crescimento das ocupações no comércio formal ou informal tem se dado por uma série de fatores que passamos a descrever abaixo:

1. Expansão do comércio de produtos contrabandeados, legitimados e institucionalizados em camelódromos ou ambulantes não organizados;
2. Disseminação de pequeno comércio de produtos importados ou nacionais, através das lojas de R\$1,00 ou R\$1,99;
3. Criação de zonas francas e de free-shop em aeroportos e shopping centers de produtos importados;
4. Crescimento de franquias de comércio e serviços, que seguem a lógica da terceirização de serviços e da fragmentação de grandes empresas;
5. Proliferação de shopping centers e instalação de negócios menores para atender mercados locais, como determinadas regiões e bairros;
6. Crescimento de pequenos negócios individuais e familiares como alternativa ao desemprego, ou busca de autonomia e negócio próprio (DIEESE).

A fim de traçarmos um perfil das empresas e da ocupação no comércio em Santa Catarina, utilizaremos os dados da RAIS, que utiliza as informações fornecidas pelas empresas dos empregos formais do comércio, e que apesar de não descrever o conjunto das relações, ou seja, da ocupação formal, informal e de carteira assinada e sem carteira assinada, é uma fonte de informação muito importante para análise.

Em 2005 os dados da RAIS/MTE indicam a existência de 59.877 (cinquenta e nove mil oitocentos e setenta e sete) empresas comerciais em Santa Catarina, e 283.871 (duzentos e oitenta e três mil oitocentos e setenta e um) trabalhadores em 31 de dezembro, representando uma média

de ocupação de 4.7 trabalhadores por empresas comerciais em Santa Catarina.

Do total de ocupados no comércio catarinense 184.532 (cento e oitenta e quatro mil quinhentos e trinta e dois) são ocupados no segmento varejista, e representam 65,01% dos trabalhadores no comércio em 2005. Segundo a tabela de número 5, podemos observar uma oscilação do total de ocupados e do total de empresas no segmento varejista, apontando uma clara tendência de diminuição do número de empresas do segmento varejista em relação ao total de empresas comerciais, passando de uma participação de 73,65% em 1995, para 72,58% em 2000 e 71,09% em 2005.

Em relação à participação total de trabalhadores do segmento varejista em relação ao total de trabalhadores no comércio há uma elevação entre os anos de 2000 e 1995, passando de 64,55% do total de ocupados em 1995, para 66,18% em 2000, e 65,01% do total em 2005; e apesar da redução verificada entre 2000 e 2005, a média de ocupação do segmento varejista sofre um crescimento, passando de 3,9 para 4,3 a média de ocupação ao longo da década em função do crescimento de ocupados e a diminuição do número de empresas, que pode ser explicado pela entrada de grandes redes nacionais e internacionais que atuam no varejo e chegaram no estado em meados dos anos 90 contribuindo para o processo de concentração de capitais no comércio catarinense.

O segmento de comércio atacadista tem a maior média de ocupação do setor do comércio, com uma ocupação média de 6.6, e apesar da redução sofrida no ano 2000, recupera a média de ocupação em 2005 nos mesmos níveis de 95. O segmento mantém mais ao menos estável sua participação no total de empresas e de ocupação no comércio ao longo da década em análise, representando em torno de 12% do total de empresas e havendo uma redução do total de ocupados no segmento em relação à participação das ocupações no comércio entre os anos 2000 e 1995 e recuperando sua participação em 2005.

O segmento de comércio de revenda de veículos, motocicletas e venda a varejo de combustíveis tem 52.143 (cinquenta e dois mil cento e quarenta e três) trabalhadores ocupados, representando 18,37% do total de trabalhadores no comércio. O segmento de revenda aumenta sua participação no total de ocupados e também no total de empresas, passando de 17,82% do total de ocupados no comércio em 1995, para 18,60% em 2000, e tendo uma pequena redução na participação em 2005 passando a representar 18,37% do total de ocupados no comércio; quanto ao número de empresas passa de 14,37% do total de empresas no comércio em 1995, para 17,04% do total de empresas em 2005, num total de 10.202 (dez mil duzentos e duas) empresas

no segmento.

O segmento do comércio de veículos é o segmento que mais cresceu entre 1995 e 2005, tanto do ponto de vista do número de empresas, quanto do número de ocupados em relação ao total da categoria do comércio, no entanto, de uma média de ocupação de 5.5 trabalhadores por empresas em 1995, passa para a uma média de 4.8 trabalhadores/empresa em 2000 e uma média de ocupação de 5.1 em 2005.

Tabela 7: Número de empresas comerciais e pessoal ocupado, por segmento do comércio em 1995, 2000 e 2005:

COMÉRCIO DE SANTA CATARINA												
Ano	Número de Empresas						Número de Ocupados em 31.12					
	1995	%	2000	%	2005	%	1995	%	2000	%	2005	%
Comércio Veículos	4.287	14,37	7.066	16,80	10.202	17,04	23.770	17,82	33.801	18,60	52.143	18,37
Atacado	3.574	11,98	4.464	10,62	7.108	11,87	23.526	17,63	27.653	15,22	47.196	16,63
Varejo	21.969	73,65	30.518	72,58	42.567	71,09	86.116	64,55	120.268	66,18	184.532	65,01
Total	29.830	100	42.048	100	59.877	100	133.412	100	181.722	100	283.871	100

Fonte: RAIS/MTE.

A distribuição mesorregional⁵ dos estabelecimentos comerciais no estado é mais ou menos equilibrada, com exceção da região Serrana que detêm o menor número de estabelecimentos, contando apenas com 5,42% das empresas comerciais do estado. A maior concentração de empresas e trabalhadores ocorre na mesorregião do Vale do Itajaí, com 26,56% das empresas e 26,71 dos ocupados do comércio de Santa Catarina.

A mesorregião Oeste de Santa Catarina tem a segunda maior concentração de empresas, com 19,39%, no entanto, o número de ocupados é de 17,26%, e a segunda maior concentração de ocupados está localizada na mesorregião de Florianópolis, demonstrando assim que a quantidade de trabalhadores por empresa na mesorregião de Florianópolis é maior que na mesorregião oeste onde há uma maior pulverização de empresas comerciais.

As Mesorregiões Norte e Sul detêm 16,60% e 15,64% respectivamente das empresas comerciais de Santa Catarina, e ocupam 17,53% e 14,32% dos trabalhadores no comércio.

Apesar de certa homogeneidade na distribuição mesorregional, há uma grande discrepância nas microrregiões⁶ dentro dessas mesorregiões. Na mesorregião Oeste as micro regiões de

⁵ As mesorregiões de Santa Catarina são regiões geográficas do Estado que têm além da proximidade regional, aspectos econômicos e culturais que identificam cada mesorregião pelas suas especificidades e similaridades.

⁶ As microrregiões são pequenas regiões dentro das mesorregiões que tem uma maior proximidade geográfica econômica e cultural que a mesorregiões.

Chapecó juntamente com Joaçaba concentram 62% do comércio mesorregional. Na mesorregião Norte a micro de Joinville concentra 72% das empresas comerciais, na mesorregião de Itajaí as microrregiões de Blumenau e Itajaí detêm 83,45% das empresas comerciais, e na mesorregião de Florianópolis a micro de Florianópolis concentra 91% das empresas comerciais.

A tabela 13 apresenta a distribuição das empresas pelo número de trabalhadores ocupados, e o total de trabalhadores. Temos em Santa Catarina 7.120 (sete mil cento e vinte) empresas comerciais que não tem nenhum empregado, e representam 12% do total de empresas, sendo uma parcela considerável de empresas que não tem empregados.

As empresas com até quatro trabalhadores representam 63% do total das empresas comerciais e 90% delas tem até 9 empregados, no entanto, quanto olhamos o total de trabalhadores que estas empresas ocupam, percebemos que em Santa Catarina temos um grande número de trabalhadores ocupados em empresas de porte médio e grande, uma vez que as empresas com até 4 empregados ocupam apenas 26% dos trabalhadores; e as empresas com até 9 empregados ocupam 47% do total dos trabalhadores no comércio.

Temos apenas 169 empresas que representam 0,3% do total de empresas que ocupam mais de 100 trabalhadores, porém essas empresas ocupam 11% do total de mão de obra do setor do comércio.

As empresas que ocupam até 19 trabalhadores têm 66% do total da mão de obra do setor do comércio apesar de representarem 97% do total de empresas, enquanto que as empresas que tem acima de 20 trabalhadores que são apenas 3% do total das empresas ocupam 34% do total de trabalhadores do comércio.

O segmento do comércio varejista tem 65% das empresas com até 4 quatro trabalhadores ocupando apenas 29% dos trabalhadores do segmento, portanto 71% dos trabalhadores estão ocupados em empresas que tem mais de 4 trabalhadores. O comércio de revenda de veículos e combustíveis tem 60% das empresas com até 4 trabalhadores e estas empresas ocupam 23% dos trabalhadores do segmento, enquanto o segmento atacadista tem 55% das empresas com até quatro trabalhadores ocupando apenas 16% dos trabalhados do segmento.

O segmento atacadista tem 6% das empresas com mais de 20 trabalhadores, no entanto, estas empresas ocupam 48% dos trabalhadores do segmento, e 20% dos trabalhadores estão em empresas que ocupam de 20 a 49 trabalhadores. O comércio varejista tem apenas 3% das empresas com mais de 20 trabalhadores e ocupam nestas empresas 32% dos trabalhadores do segmento varejista, enquanto o segmento de comércio de veículos, motocicletas e varejo de

combustíveis tem 4% das empresas que ocupam mais de 20 trabalhadores, e estas empresas empregam 29% da mão de obra do segmento.

O segmento de revenda de veículos, motocicletas e combustíveis, segundo os dados da Rais (1995), sofreram um processo de fragmentação ou desconcentração na ocupação, pois em 1995 tinha 56% dos trabalhadores ocupados em empresas de até 19 trabalhadores, em 2005 passa a ter 71% dos trabalhadores neste nível de ocupação. O surgimento de revenda de veículos usados, novos e semi-novos tem crescido visivelmente, impulsionados pela estabilidade econômica e principalmente pela maior oferta e acesso a financiamento de veículos, aliado a queda dos juros, e o surgimento de uma centena de financeiras.

Tabela 8: Empresas comerciais e trabalhadores de Santa Catarina, por tamanho do estabelecimento em 2005:

Vínculos	Comércio de veículos e motocicletas, comércio a varejo de combustíveis		Comércio atacado e representantes comerciais e agentes do comércio		Comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos		Total	
	Emp.	Trab.	Emp.	Trab.	Emp.	Trab.	Emp.	Trab.
Nenhum	909	0	915	0	5.296	0	7.120	0
Até 4	6.088	12.091	3.893	7.676	27.455	53.612	37.436	73.379
De 5 a 9	1.791	11.837	1.205	7.906	6.174	39.632	9.170	59.375
De 10 a 19	962	12.858	662	8.787	2.496	32.636	4.120	54.281
De 20 a 49	398	11.509	308	9.191	869	25.258	1.575	45.958
De 50 a 99	49	3.160	77	5.206	161	10.851	287	19.217
De 100 a 249	5	688	41	5.748	92	13.974	138	20.410
De 250 a 499	0	0	6	2.176	21	6.759	27	8.935
Mais de 500	0	0	1	506	3	1.810	4	2.316
Total	10.202	52.143	7.108	47.196	42.567	184.532	59.877	283.871

Fonte: RAIS/MTE.

2.3 PERFIL DA OCUPAÇÃO DO COMÉRCIO EM SANTA CATARINA

Em geral quando pensamos nos trabalhadores no comércio pensamos numa categoria jovem, e composta de uma grande maioria do sexo feminino, e de fato os trabalhadores no comércio são em sua grande maioria jovens, dados da RAIS/MTE de 2005 apontam para uma participação de trabalhadores no comércio em Santa Catarina com até 24 anos de 36%, até 29 anos de 55%, e 80% dos trabalhadores no comércio tem até 39 anos, resultante em parte da grande rotatividade existente no comércio. No entanto, o total do setor é composto por uma maioria do sexo masculino, que representam 58% do total dos trabalhadores ocupados no

comércio.

A tabela 9 mostra a existência de uma grande diversidade de ocupação feminina ou masculina conforme o segmento do comércio, os segmentos de comércio de veículos, motocicletas e varejo de combustíveis têm uma participação de maioria absoluta masculina, com 81,3% e 18,7% de ocupação feminina, bem como o segmento de manutenção e reparação de veículos 86,8% dos trabalhadores masculinos.

O segmento de comércio atacadista, também, tem a maioria dos trabalhadores masculinos, com 70,77%, e 29,23% de trabalhadoras, no entanto, dentro do segmento, o comércio atacadista de artigos de uso pessoal e doméstico é composto por 56,45% de ocupações femininas e 43,55% de ocupações masculinas.

O Comércio varejista é composto pela maioria feminina com uma participação de 51,92% e 48,08% de masculino, na subdivisão do segmento varejista temos a maioria das ocupações femininas no comércio de produtos alimentícios, que compreende o setor de mercados, super e hipermercados, com uma participação feminina de 51,82%. O comércio varejista de tecidos, vestuário e calçados tem uma participação de 84,73% de trabalhadoras, enquanto que o setor de reparação de objetos tem 75,46% de ocupações masculinas.

Podemos, portanto, dizer que os segmentos de maior visibilidade e contato com o público, que são as lojas de vestuário, calçados, e supermercados, com exceção do comércio de revenda de veículos, tem maioria de trabalhadoras mulheres, e certamente por isso no geral qualificamos de imediato os trabalhadores no comércio como jovens e de maioria de ocupação feminina, pois nossa percepção da categoria esta associada em geral ao atendimento, que é feito na maioria por mulheres.

O setor do comércio é conhecido pela grande rotatividade, em 2005 27% do total de trabalhadores ocupados no comércio tinham apenas seis meses de trabalho e 45% tinham menos de um ano, apenas 20% tinham entre um ano e dois anos de serviço e apenas 35% dos trabalhadores tem mais de dois anos de trabalho na mesma empresa; somente 12% têm mais de cinco anos de trabalho na mesma empresa do comércio.

Tabela 9: Composição masculina e feminina dos trabalhadores no comércio catarinense conforme classificação do CNAE em 223 categorias, em 2005:

Grupo de Atividade Econômica segundo a classificação CNAE/95 (223 categorias)	Masculino	%	Feminino	%	Total
Comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas. Com a varejo de combustíveis	42.390	81,30	9.753	18,70	52.143
Comércio a varejo e por atacado de veículos Automotores	7.803	78,11	2.187	21,89	9.990
Manutenção e reparação de veículos Automotores	9.632	86,81	1.464	13,19	11.096
Comércio a varejo e por atacado de peças e acessórios para veículos automotores	11.648	83,85	2.244	16,15	13.892
Com., manutenção e reparação de motocicletas, partes, peças e acessórios	1.647	76,39	509	23,61	2.156
Comercio a varejo de combustíveis	11.660	77,69	3.349	22,31	15.009
Comércio por atacado e representantes comerciais e agentes do comércio	33.402	70,77	13.794	29,23	47.196
Representantes comerciais e agentes do Comércio	3.323	68,93	1.498	31,07	4.821
Comércio atacadista de matérias primas agrícolas, animais vivos, produtos alimentícios para animais	2.746	77,27	808	22,73	3.554
Comércio atacadista de produtos alimentícios, bebidas e fumo	11.240	76,15	3.521	23,85	14.761
Comércio atacadista de artigos de usos pessoal e domestico	3.134	43,55	4.062	56,45	7.196
Comércio atacadista de produtos intermediários não agropecuários	7.013	78,17	1.959	21,83	8.972
Com. atacadista de maquinas, aparelhos e equipamentos para uso agropecuário	1.996	73,52	719	26,48	2.715
Com. atacadista de mercadorias em geral	3.950	76,30	1.227	23,70	5.177
Comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos	88.732	48,08	95.800	51,92	184.532
Comercio varejista não especializado	25.695	52,62	23.140	47,38	48.835
Com. varejista de produtos alimentícios, bebidas e fumo	5.803	48,18	6.242	51,82	12.045
Com. varejista de tecidos, artigos de armarinho, vestuário e calçados	5.269	15,27	29.228	84,73	34.497
Com. varejista de outros produtos	49.623	57,78	36.267	42,22	85.890
Com. varejista de artigos usados	163	62,45	98	37,55	261
Outras atividades do comércio varejista	54	28,72	134	71,28	188
Reparação de objetos pessoais e domésticos	2.125	75,46	691	24,54	2.816
<i>Total</i>	164.524	57,96	119.347	42,04	283.871

Fonte: RAIS/MTE.

Em relação à escolaridade dos trabalhadores no comércio em Santa Catarina, os dados da RAIS apontam para uma pequena participação de trabalhadores analfabetos e 4ª série incompleta,

representando apenas 1,3% do total de trabalhadores, 37% tem até a 8ª série completa e 56% tem o segundo grau completo ou incompleto, e 7% superior completo ou incompleto.

Quando comparamos a questão de gênero e escolaridade, percebemos que as mulheres que trabalham no comércio têm mais anos de escolaridade que os homens, 42% dos homens que trabalham no comércio tem até a oitava série completa, e 30% das mulheres. Dos homens que trabalham no comércio 51% tem segundo grau completo ou incompleto, enquanto que as mulheres 62% estão nesta mesma condição. Quanto ao ensino superior a diferença é pequena, mas 8% das mulheres têm grau superior completo ou incompleto e os homens 7% .

As mulheres apesar de terem mais anos de estudo que os homens que trabalham no comércio recebem menos que os homens, uma vez que os dados da RAIS (2005) apontam que 69% das mulheres recebem uma remuneração média de até 2 salários mínimos, enquanto que 51% dos homens estão nesta faixa de remuneração. Na faixa salarial entre 2 e quatro salários mínimos temos 37% dos homens e 26% das mulheres, enquanto que acima de quatro salários 12% dos homens estão nesta faixa salarial, e apenas 5% das mulheres.

2.4 AS EMPRESAS COMERCIAIS, AS GRANDES REDES QUE ATUAM NO ESTADO

As flutuações econômicas de retração ou expansão da economia são fatores determinantes na proliferação ou retração dos pequenos negócios. Estas empresas nascem e morrem num curto espaço de tempo, 80% dos pequenos negócios fecham antes de completarem dois anos de vida.

O crescimento das ocupações no comércio não está vinculado necessariamente ao crescimento dos setores industriais, mantendo uma relativa autonomia. O comércio pode crescer com o crescimento dos serviços, uma vez que representam uma expansão da renda e dos investimentos, refletindo positivamente sobre a atividade comercial, no entanto, o comércio enquanto o setor responsável pelo processo de circulação e realização das mercadorias, seu crescimento de forma representativa está vinculado aos ciclos de expansão macroeconômicos, de expansão ou retração da atividade produtiva industrial e agropecuária.

Os grandes mercados da região sudeste e centro oeste foram os primeiros a sentirem o impacto da política agressiva de fusões e aquisições provocadas pelas grandes redes comerciais, como Carrefour, Pão de Açúcar e Wal Mart.

O grupo Sonae que atuava em São Paulo, e no Sul do país, em 2005 vende a maioria de

suas lojas de São Paulo para o Carrefour e em dezembro de 2006 vende suas lojas no sul do país para o grupo Wal Mart.

No Estado de Santa Catarina temos grandes grupos comerciais que atuam, grupos de capital nacional como a Magazine Luiza, casas Bahia, Pernambucanas e de capital internacional que entraram no estado principalmente a partir dos anos 90, atuando de forma agressiva, com políticas de aquisição e incorporação, ou construção de grandes lojas, a exemplo da rede Sonae com a construção do Big Shop em Florianópolis, Criciúma e Joinville, de que posteriormente foram vendidos ao Wal Mart, o Carrefour atua no estado, bem como as lojas Renner e o Ponto Frio que comprou a rede Disapel em 1999 e a Magazine Luiza comprou a rede de lojas Base em 2005.

A Atuação das grandes e médias redes de lojas e supermercados concorre com o grande número de micro e pequenos negócios comerciais, além do comércio informal que cresceu e se fortaleceu ao longo da década de noventa e na atualidade, como vimos anteriormente o comércio se expandiu juntamente com o setor de serviço no Estado, durante o período de baixo crescimento econômico do país e ampliação do desemprego na década de 90. O comércio e a prestação de serviços tornaram-se alternativa de ocupação aos milhares de desempregados, ao mesmo tempo que vimos a instalação de grandes empreendimentos comerciais de capital nacional e internacional, empresas modernas e atrativas, a disseminação do comércio informal, de camelôs vendendo produtos do Paraguai, facilitado pela proximidade com a fronteira Paraguaia e pela valorização da moeda nacional.

O Ranking 2006 da Abras, demonstra que o Estado de Santa Catarina é o sétimo estado da federação em faturamento do auto-serviço, com 3,8% do faturamento nacional, e o Supermercado Angeloni figura entre os dez maiores supermercados do país, com um faturamento de quase um bilhão de reais em 2005, ocupando o nono lugar no ranking nacional, com 19 lojas, 6.065 funcionários. Encontramos ainda entre os 50 maiores do país ao supermercado Giassi, que aparece no Ranking 2006 na vigésima primeira colocação com um faturamento de 386 milhões.

CAPÍTULO III – O MOVIMENTO SINDICAL COMERCÍARIO DE SANTA CATARINA E AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS

3.1 UMA BREVE RECUPERAÇÃO HISTÓRICA DA ORGANIZAÇÃO SINDICAL DOS COMERCÍARIOS EM SANTA CATARINA

O primeiro Sindicato de Empregados no Comércio formado em Santa Catarina, foi o Sindicato de Joinville em 1930, seguido do Sindicato dos Empregados no Comércio de Florianópolis que foi fundado em 1933. Em 1952 os Sindicatos de Empregados no Comércio de Joinville, Florianópolis, Itajaí, Blumenau, e Laguna formam a Federação dos Empregados no Comércio no Estado de Santa Catarina – FECESC.

Até o final dos anos 70 existiam 16 Sindicatos de Empregados no Comércio no estado, que estavam organizados em geral nas maiores cidades do estado, cidade que tinham maior concentração de população, bem como de trabalhadores no comércio. Das grandes cidades, a única exceção, é o Sindicato dos Empregados no Comércio de São José que será formado no final dos anos 90. A partir dos anos 80 são formados mais 15 sindicatos, sendo que 13 são de empregados no comércio e dois de empregados em edifícios que é do setor de serviços e da base da FECESC.

O movimento sindical comerciário do estado mantém uma atuação conservadora, e de colaboração de classe até meados dos anos 70, quando se inicia um processo de renovação profunda na linha política de atuação, principalmente da Federação.

A FECESC apóia o golpe militar de 1964 e mantém uma estreita colaboração com os órgãos do governo estadual e nacional e ainda com organizações internacionais como o IADESIL (Instituto de Apoio ao Desenvolvimento do Sindicalismo Livre) que financiava a ida de sindicalistas brasileiros, para fazerem cursos nos Estados Unidos, que tinham caráter anticomunista.

As negociações coletivas ocupam um papel secundário na ação sindical dos comerciários até o início dos anos 60, em parte em função das dificuldades criadas pela legislação que praticamente impedia a realização de negociações, e ainda pela postura de conciliação adotada pela maioria dos sindicatos.

Até 1975, apenas Florianópolis, Criciúma e Joaçaba tinham convenções ou dissídios

coletivos, em 1975 a FECESC entrou com o seu primeiro pedido de dissídio coletivo. (FECESC, 2003).

Em 1976 há uma mudança na composição da direção da FECESC, impulsionada pelo descontentamento de alguns sindicatos da base. Esta nova direção embalada pelos ares da abertura dos anos 80, das lutas pelas liberdades democráticas, diretas já, e a luta pela reposição salarial, num momento de elevação da inflação, vai mudar em pouco tempo a realidade das negociações nos comerciários de Santa Catarina.

Os sindicatos de Lages e Joinville fecham as suas primeiras convenções coletivas em 1976 e no ano seguinte os sindicatos de comerciários de Itajaí, Chapecó e Blumenau também vão negociar convenções coletivas. Em 1978, o Sindicato dos comerciários de Rio do Sul, e Concórdia fecham suas convenções, em 1979, Caçador, Brusque, Tubarão e Jaraguá do Sul, em 1980 Canoinhas e Laguna e em 1981 Videira (FECESC, 2003).

Chegando assim, no início dos anos 80 com negociações coletivas de trabalho fechadas por todos os sindicatos de comerciários existente no estado, e inclusive as cidades que não tinham sindicatos a FECESC já firmava acordos estaduais com a Federação Patronal, que cobria as bases inorganizadas, ou seja, em locais que não existia sindicato organizado havia uma cobertura da convenção coletiva negociada entre as Federações de Trabalhadores e de Empregadores.

3.1.1 A multiplicação de sindicatos de comerciários em Santa Catarina

No início dos anos 80 a Federação dos empregados no comércio, FECESC, numa política de fortalecimento dos sindicatos, orienta os sindicatos que basicamente eram municipais e que estavam organizados principalmente nas cidades maiores, a estenderem base para os municípios vizinhos. Esta decisão fez com que grande parte dos sindicatos dos empregados no comércio tornassem-se sindicatos regionais.

Contraditoriamente a esta política, a partir de meados dos anos 80 se multiplica a criação de sindicatos no estado, podemos atribuir este fenômeno a vários fatores, entre eles a maior liberdade permitida pela abertura política e o fim do governo militar, a mudança da legislação ocorrida principalmente a partir de 1988 com a nova constituição, e ainda, por intervenção direta das entidades patronais que se viam obrigadas a negociarem com sindicatos regionais e que não eram mais tão colaboradores como em anos anteriores.

Nos anos 80, em Videira e Xanxerê foram criados sindicatos de empregados por iniciativa do setor patronal, no entanto, os sindicatos foram resgatados pelos trabalhadores. Em Xanxerê a assembléia de fundação do sindicato, que havia sido convocada por pessoas ligadas ao setor patronal, foi tomada por trabalhadores do comércio, organizados por setores progressistas da igreja católica, a pastoral operária, a FECESC e o sindicato dos comerciários de Chapecó, município da qual Xanxerê estava sendo desmembrado, fazendo com que o sindicato nascesse ligado ao novo sindicalismo Cutista.

Nos anos 90 foram criados os sindicatos de empregados no comércio em Fraiburgo, Xaxim, Itapema, Imbituba e São Lourenço do Oeste, sindicatos que tem em sua base de representação em torno de 1.000 trabalhadores, e que foram criados por interferência direta de setores patronais com o objetivo de desvinculá-los dos sindicatos regionais já existentes. Sindicatos que posteriormente vão se aproximar da federação e a grande maioria filiar-se a CUT, por influência direta da FECESC.

Ainda no final dos anos 90 pressionado pelo movimento patronal a FECESC, antecipou-se e criou o Sindicato dos Empregados no Comércio de São José, que representa em torno de 16.000 trabalhadores, e que era a maior base ainda inorganizada da base da Federação. O Sindicato dos Empregados no Comércio de São José é hoje um dos maiores sindicatos de comerciários do estado.

O Setor patronal do comércio, nos anos 90 vai passar por uma grande fragmentação com a criação de sindicatos estaduais ou regionais de segmentos, como a criação do sindicato estadual do segmento varejista de material óptico e fotográfico, sindicato estadual das empresas concessionárias e revendas de veículos, e ainda são criados alguns sindicatos regionais de empresas de concessionárias e revenda de veículos, de supermercados, de produtos farmacêuticos e de cooperativas.

Esta fragmentação e segmentação do setor patronal estimulam a criação de sindicatos de trabalhadores por segmento, mas tem havido resistência dos sindicatos hoje organizados, que tem conseguido evitar as investidas patronais pela criação de sindicatos de segmentos, mas o movimento sindical não tem evitado a fragmentação e segmentação das negociações coletivas.

O sindicato de trabalhadores juntamente com a federação tem conseguido evitar a criação de sindicatos por segmentos, porém, isso tem obrigado os sindicatos que antes negociavam uma convenção coletiva, geralmente com o sindicato local e a federação patronal, a negociar com os sindicatos estaduais e ou regionais dos diferentes segmentos.

Podemos observar pelo quadro abaixo que os sindicatos criados a partir dos anos 80, são sindicatos menores em número de trabalhadores na base, com exceção do sindicato de São José, no entanto, se observarmos o total de trabalhadores abrangidos pelos sindicatos verificaremos que um número bem pequeno de trabalhadores não está representado por um sindicato de empregados no comércio, e nenhum trabalhador no comércio de Santa Catarina supostamente está sem cobertura de uma convenção coletiva de trabalho ou dissídio.

Tabela 10: Sindicato de empregados no comércio em Santa Catarina, ano de fundação, municípios de base e número de trabalhadores:

	Ano Fund.	Sindicato	Municípios da Base	Nº Trab. base
1.	1930	SEC JOINVILLE	Joinville, São Francisco do Sul, Araquari, Barra do Sul, Barra Velha, São João do Itaperiú, Garuva e Itapoá.	27.797
2.	1933	SEC FLORIANÓPOLIS	Florianópolis	27.600
3.	1945	SEC BLUMENAU	Blumenau, Ascuras, Apiuna, Benedito Novo, Doutor Pedrinho, Gaspar, Indaial, Pomerode, Rio dos Cedros, Rodeio e Timbó.	27.824
4.	1950	SEC ITAJAI	Itajaí, Penha, Piçarras, Navegantes, Ilhota, Luiz Alves, Balneário Camboriú e Camboriú.	27.125
5.	1950	SEC LAGUNA	Laguna	1.911
6.	1952	SEC JOAÇABA	Joaçaba, Campos Novos, Capinzal, Catanduvas, Herval do Oeste, Erval Velho, Luzerna, Treze Tílias, Ibicaré, Tangará, Lacerdópolis, Ouro, Água Doce, Vargem Bonita, Monte Carlo, Vargem, Zortéa, Abdon Batista, Brunópolis, Celso Ramos e Anita Garibaldi.	7.596
7.	1954	SEC RIO DO SUL	Rio do Sul, Agronômica, Atalanta, Aurora, Braço do Trombudo, Dona Emma, Ibirama, Ituporanga, Imbuia, José Boiteux, Lontras, Laurentino, Mirim Doce, Petrolândia, Presidente Nereu, Presidente Getulio, Pouso Redondo, Rio do Oeste, Rio do Campo, Salete, Taió, Trombudo Central, Vitor Meirelles e Witmarsum.	9.535
8.	1957	SEC BRUSQUE	Brusque, São João Batista, Guabiruba, Botuverá, Nova Trento Canelinha e Tijucas	9.214
9.	1960	SEC CONCÓRDIA	Concórdia, Seara, Ipira, Ipumirim, Itá, Jabor[a, Peritiba, Piratuba, Irani, Ponte Serrada, Presidente Castelo Branco, Vargeão e Xavantina.	5.379
10.	1961	SEC CRICIUMA	Criciúma, Cocal do Sul, Forquilha, Içara, Morro da Fumaça, Nova Veneza, Siderópolis, Treviso e Urussanga.	16.030
11.	1963	SEC TUBARÃO	Tubarão, Armazém, Braço do Norte, Capivari de Baixo, Grão Pará, Gravatal, Jaguaruna, Louro Müller, Orleans, Pedras Grandes, Rio Fortuna, Sangão, São Ludgero, São Martinho, Santa Rosa de Lima e Treze de Maio.	13.029

12.	1964	SEC CANOINHAS	Canoinhas, Mafra, Itaiópolis, Papanduva, Monte Castelo, Major Vieira, Três Barras e Irineópolis.	6.418
13.	1971	SEC CHAPECÓ	Chapecó, Águas de Chapecó, Águas Frias, Caxambu do Sul, Cordilheira Alta, Coronel Freitas, Formosa do Sul, Guatambú, Irati, Jardinópolis, Lageado Grande, Marema, Nova Erechim, Nova Itaberaba, Palmitos, Pinhalzinho, Planalto Alegre, Quilombo, São Carlos, Saudades, União Do Oeste	15.682
14.	1972	SEC JARAGUÁ DO SUL	Jaraguá do Sul, Corupá, Guarimir, Schroeder e Massaranduba	10.554
15.	1974	SEC LAGES	Lages, Otacílio Costa, Correia Pinto e São Joaquim.	9.509
16.	1978	SEC CAÇADOR	Caçador	2.587
17.	1980	SEC VIDEIRA	Videira, Arroio Trinta e Salto Veloso	2.977
18.	1984	SEC EXTREMO OESTE	São Miguel do Oeste, Descanso, Itapiranga, Guaraciaba, São José do Cedro, Guarujá, do Sul, Dionísio Cerqueira, Campo Erê, Palma Sola, Romelândia, Anchieta, Maravilha, Cunha Porã, Riqueza, Santa Helena, São João do Oeste, Modelo, São Miguel da Boa Vista, Serra Alta, e Sul Brasil.	7.142
19.	1984	SEC XANXERÊ	Xanxerê, Jupiá, Galvão, Novo Horizonte, Coronel Martins, São Domingos, Ipuacú, Bom Jesus, Abelardo Luz, ouro Verde e Faxinal dos Guedes.	3.855
20.	1987	SEC ARARANGUA	Araranguá, Balneário, Arroio do Silva, Balneário Gaiotas, Ermo, Jacinto Machado, Maracajá, Meleiro, Morro Grande, Passo de Torres, Praia Grande, Santa Rosa do Sul, Sombrio, Timbé do Sul e Turvo	6.990
21.	1988	SEC SÃO BENTO	São Bento	3.023
22.	1991	SEC PORTO UNIÃO	Porto União	952
23.	1994	SEC ITAPEMA	Itapema, Porto Belo e Bombinhas	3.677
24.	1996	SEC FRAIBURGO	Fraiburgo	1.890
25.	1997	SEC SÃO LOURENÇO DO OESTE	São Lourenço do Oeste	953
26.	1999	SEC SÃO JOSÉ	São José, Biguaçu, Palhoça e Santo Amaro da Imperatriz.	22.359
27.	2000	SEC CURITIBANOS	Curitibanos	1.731
28.	2000	SEC XAXIM	Xaxim	973
29.	2003	SEC IMBITUBA	Imbituba	1.523

Fontes: RAIS/CAGED e www.fecesc.org.br.

3.2 AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS DOS COMERCIÁRIOS EM SANTA CATARINA

3.2.1 Conceituando negociações coletivas

Os sindicatos de categoria são os principais atores de negociação coletiva de trabalho de acordo com a nossa legislação e a Constituição nacional, sendo que as Federações podem negociar desde que não exista sindicato representativo na base sindical ou por procuração dos sindicatos. As centrais sindicais e Confederação não tinham poderes de negociação, a não ser que houvesse procuração dos sindicatos de sua base, no entanto, com o reconhecimento das centrais sindicais já começa a haver uma mudança de comportamento, inclusive da justiça do trabalho.

Temos no Brasil dois tipos de instrumentos normativos que resultam de negociações coletivas: o Acordo Coletivo de Trabalho e a Convenção Coletiva de Trabalho. O Acordo Coletivo de Trabalho é realizado no âmbito de uma ou mais empresas e estabelece condições de trabalho e normas para uma ou mais empresas que assinam o mesmo com o sindicato profissional da categoria; a Convenção Coletiva de Trabalho é um acordo realizado entre o sindicato profissional que representa os trabalhadores e o sindicato da categoria econômica, ou seja, o sindicato representante dos empregadores, que estipulam cláusulas econômicas e sociais, que podemos ainda dividi-las em cláusulas de condições de trabalho, de relação sindical, etc. As condições negociadas em Convenção Coletiva de Trabalho se mais favoráveis que as previstas em Acordo Coletivo prevalecem às do acordo, e as Convenções e Acordos Coletivos prevalecem a qualquer norma de acordo individual de trabalho (SIQUEIRA NETO, OLIVEIRA, 1999).

No caso de fracasso das negociações coletivas temos a Sentença Normativa que decorre do processo judicial ou Dissídio Coletivo que até 2004 poderia ser instaurado tanto pelo sindicato dos trabalhadores, quanto pelo sindicato patronal nos Tribunais do Trabalho que tenha atuação na base de representação da categoria, porém, em 2004 foi promulgada a emenda constitucional de número 45, que exige que o ajuizamento de dissídio coletivo seja feito de comum acordo entre as partes, no entanto, alguns tribunais têm aceitado a instauração de dissídio unilateralmente em caso de não haver manifestação explícita de oposição ao dissídio, e ainda existe um questionamento sobre a constitucionalidade da emenda, uma vez que a necessidade de acordo entre as partes restringiria o acesso à justiça, deixando especialmente os trabalhadores

desassistidos e a mercê da vontade dos empregadores, uma vez que os dissídios sempre foram muito utilizados como alternativa diante da negativa do sindicato patronal.

As Sentenças Normativas tem poder normativo igual aos Acordos e Convenções Coletivas, no entanto, existe a possibilidade de recurso, e o Tribunal Superior do Trabalho, geralmente concede efeito suspensivo à sentença proferida pelos Tribunais Regionais até o julgamento por parte do Tribunal Superior, o que faz com que esses processos sejam muito demorados (idem, 1999).

As negociações coletivas ocorrem nas datas bases, que é um mês de referência para negociação da categoria, geralmente são anuais, por tratarem principalmente de reposição e reajuste salarial, e estes serem anuais e, além disso, estabelecem cláusulas sociais, ou de condições e regulação das relações de trabalho, cláusulas adicionais, ou iguais as existentes em lei, que classificaremos mais adiante.

Nas cláusulas econômicas além da questão do reajuste temos a negociação de pisos salariais, ou salário normativo, que são uma espécie de salário mínimo da categoria, os pisos ou salários normativos podem ser firmados por funções, atividades ou setores e normatizam, regulamentam o valor mínimo a ser pago para a categoria econômica representada pela negociação. Nas negociações do comércio o piso da categoria tem uma grande importância, tendo em vista a grande rotatividade existente na categoria e a demanda de mão-de-obra pouco qualificada, o que leva ao pagamento de salários muito baixos.

3.2.2 As negociações do varejo em Santa Catarina

A Federação dos Trabalhadores no Comércio de Santa Catarina – FECESC teve um papel fundamental na generalização das negociações coletivas nos sindicatos de comerciários em Santa Catarina. Esta política foi adotada no final dos anos 70 e generalizou-se nos anos 80.

Assim, gradativamente foi se dando a regulamentação das condições de salário e trabalho no comércio de Santa Catarina. Os sindicatos, com o apoio e acompanhamento da Fecesc, passaram a assegurar o reajuste e o aumento salarial, como, por exemplo, ocorreu em Itajaí, Joinville, Chapecó, Rio do Sul, Joaçaba, dentre outros [...]. Em 1979, em sintonia com a mobilização sindical que ocorria em todo o País, a campanha salarial dos comerciários agitou o comércio catarinense. Neste ano, a Fecesc organizou o Departamento Jurídico, com o objetivo de acompanhar as negociações e as ações trabalhistas, além de assessorar a diretoria nas questões jurídicas e políticas (FECESC, p. 156-157).

A inflação alta, o clima de abertura política, a luta pelos direitos democráticos, aliado aos sucessivos planos econômicos e decretos editados pelo governo federal, na tentativa de frear a inflação, foram o combustível que impulsionou o movimento sindical a buscar através das negociações coletivas reporem as enormes perdas impostas aos trabalhadores pelo processo inflacionário que se generaliza nos anos 80.

A FECESC, que é uma das entidades fundadoras da Central Única dos Trabalhadores (CUT) que é a protagonista do novo sindicalismo no país, vai ser um centro articulador dos sindicatos de comerciários de Santa Catarina nas negociações coletivas neste período. O engajamento da Federação e de vários sindicatos de comerciários nas lutas pelas liberdades democráticas do país, a redemocratização do Estado e a construção de um sindicalismo autônomo, democrático e de lutas leva a composição de várias comissões dentro da FECESC, a exemplo das comissões de negociação, de formação e comunicação, as comissões promovem cursos e seminários no Estado todo, formando novas lideranças e fomentando uma participação mais engajada e crítica que vão promover oposições sindicais, organizar greves nos comerciários catarinenses e ainda estabelecer novas relações de negociação no Estado todo.

A Federação juntamente com a comissão, e assessoria técnica do DIEESE e de assessores sindicais define sua linha de atuação e articula uma pauta de reivindicação unificada no estado, definindo um parâmetro mínimo de reposição e dos pisos da categoria, bem como de cláusulas sociais de condições e relação de trabalho. Além da definição da pauta unificada é formada uma equipe de dirigentes e assessores econômicos e jurídicos que dão suporte e apoio nas negociações coletivas e quando demandados pelos sindicatos participam das negociações locais.

O balanço feito pela Federação na revista publicada em comemoração aos seus 50 anos, é que o processo de negociação conduzido pela FECESC nos anos 80 foi vitorioso, pois garantiu a reposição de todas as perdas salariais dos planos econômicos, Cruzado, Bresser e Verão. E ainda, que houve um grande avanço nas negociações coletivas uma vez que houve uma evolução do número de cláusulas firmadas nas negociações que em 1976 tinham de 5 a 6 cláusulas, e as negociações firmadas em 1990 passam a ter em sua grande maioria mais de 35 cláusulas.

Apesar do esforço da FECESC em manter a unidade nas negociações dos comerciários no estado nos anos 90, realizando reuniões e seminários semestrais para definir parâmetros mínimos de negociação coletiva, a ofensiva patronal que passa a ter também uma atuação mais organizada no estado vai conseguir quebrar a resistência inicial dos sindicatos, que diante das dificuldades de negociação passam a buscar saídas individuais para o seu sindicato e sua base de representação,

muitas vezes ignorando as orientações coletivas e criando inclusive conflitos que vão se cristalizar principalmente a partir de meados dos anos 2000, com o afastamento de grandes sindicatos como Criciúma, Blumenau e Joinville da base da Federação com a desfiliação desses sindicatos.

O comportamento do setor patronal passa a ser mais articulado a partir de 1997, quando os sindicatos patronais passam a enviar pautas de negociações aos sindicatos de trabalhadores, e temos ainda um conjunto articulado de convenções que não são negociadas, como parte da estratégia patronal para impor cláusulas de flexibilização de horário de funcionamento do comércio, bem como de flexibilização de jornada com a imposição do banco de horas.

Na prática, temos o momento político e econômico do país convergindo com a ação patronal de desregulação das relações de trabalho. O baixo crescimento econômico, o aumento do desemprego vem aliado ao aumento de dificuldade de negociação na tentativa de afrouxar, diminuir as garantias aos trabalhadores e conceder o mínimo possível de reajuste, e muitas vezes o instrumento utilizado para isso é a recusa a negociação coletiva.

O documento de balanço do congresso da FECESC de 2000 faz a seguinte avaliação sobre a questão das negociações coletivas:

[...] perdemos salários, cláusulas importantes, e vários sindicatos cederam às investidas do patronato, especialmente da área de supermercados, permitindo a inclusão de cláusulas vitais para o crescimento dos ganhos dos empresários e o aumento da exploração sobre os trabalhadores com a implantação do banco de horas, a abertura do comércio aos domingos e o contrato por tempo determinado.

Segue ainda na avaliação constatando que as negociações perderam a unidade, pelo desrespeito de sindicatos a decisões de instâncias da Federação possibilitando que a ofensiva patronal encontrasse solo fértil para promover uma maior fragmentação das negociações.

Podemos, concluir que as flexibilizações introduzidas na legislação na segunda metade dos anos 90, vai paulatinamente e de formas diferenciadas sendo incorporadas nas convenções coletivas negociadas nos comerciários de Santa Catarina.

Ao analisarmos as convenções coletivas dos sindicatos dos comerciários do estado, podemos perceber a existência de uma determinada unidade nas negociações coletivas principalmente nas cláusulas sociais, que regulamentam as relações sindicais, garantias de condições de trabalho, de emprego, garantia aos comissionados e de rescisão contratual. No

entanto, as questões econômicas passam a ter pouca unidade, nos anos 90 com a perda da bandeira da recuperação das perdas salariais que mobilizava e unificava nos anos 80 (veja quadro do anexo 1).

Outro importante fator desagregador vai se impor nos anos 90, a nova legislação que aumenta a flexibilidade das relações de trabalho, a instituição do banco de horas, do trabalho aos domingos, os contratos parciais, vão sendo incorporados nas negociações dos comerciários.

As negociações coletivas do comércio varejista em Santa Catarina na década de 90 estavam divididas em cinco datas bases, janeiro, maio, agosto, setembro, e novembro, sendo que os meses de maior concentração das negociações são as datas base de maio e novembro, no entanto, esta realidade vai mudando com a incorporação de mais de uma data base por sindicato que passam a negociar com os diferentes segmentos patronais que se organizam em sindicatos.

O surgimento de sindicatos patronais por segmentos vai forçar os sindicatos de trabalhadores, principalmente das maiores cidades a firmarem convenções coletivas por segmento, e estas negociações vão se generalizar no estado a partir de 2000, inclusive os sindicatos passam a negociar convenções coletivas por segmento em diferentes datas bases.

Nos anos 80 até meados dos anos 90 era comum os sindicatos firmarem acordos com sindicato patronais locais que na maioria das vezes era varejista e a federação patronal aderir ao acordo representando os demais segmentos. A partir de meados dos anos 90 vão se generalizar as negociações com segmentos de Supermercados, com o surgimento de sindicatos patronais de supermercado, bem como de farmácias, concessionárias, peças, de material ótico, podendo ser sindicatos regionais ou estaduais.

Temos, portanto, além de uma grande dispersão de datas bases diferenciadas entre os sindicatos, as negociações fragmentadas por segmentos, que passam a impor diferentes datas bases dentro de um mesmo sindicato, podendo o sindicato fechar acordo num mês para o comércio varejista e atacadista e alguns meses depois fechar acordo do segmento de material ótico, farmácia ou supermercado, como se estes segmentos representassem categorias diferenciadas. Esse movimento de segmentação que tem início nos anos 90 se amplia no início do século XXI com uma maior segmentação do setor patronal.

Com exceção dos Sindicatos dos Empregados no Comércio do Extremo Oeste e Chapecó na mesorregião oeste e o Sindicato dos Empregados no Comércio de Tubarão, da mesorregião Sul de Santa Catarina, que continuam negociando uma única convenção coletiva de trabalho que dá cobertura ao conjunto da categoria do comércio, os demais sindicatos em análise, passaram a

firmar diferentes convenções coletivas em diferentes datas bases com sindicatos patronais de segmentos do comércio.

O Sindicato dos Empregados no Comércio de Blumenau negocia em novembro para os trabalhadores em concessionárias e distribuidoras de veículos e para os trabalhadores no comércio varejista e atacadista do município de Gaspar, no mês de setembro as negociações são para os trabalhadores em farmácias, o mês de agosto é a data base das negociações para os trabalhadores no varejo de Blumenau em que o sindicato do varejo de material óptico, fotográfico e cinematográfico assina juntamente com o sindicato varejista de Blumenau, e no mês de julho é negociada a convenção coletiva que abrange os trabalhadores em empresas atacadistas de Blumenau e região. Portanto, o Sindicato dos Empregados no Comércio de Blumenau tem três datas bases e negocia cinco convenções coletivas com segmentos diferentes.

O sindicato de Itajaí tem data base única em agosto e firma uma convenção conjunta para os trabalhadores do varejo e atacado de Itajaí, Navegantes, Penha, Piçarras, Ilhota e Luiz Alves e outra convenção para o município de Balneário Camboriú, e convenção coletiva para os trabalhadores em concessionárias e farmácias e ainda uma convenção coletiva para o comércio de material ótico, fotográfico e cinematográfico.

O Sindicato dos Empregados no Comércio de Florianópolis tem duas datas bases, setembro e outubro, no mês de outubro negocia convenção coletiva de trabalho para os trabalhadores de supermercado e no mês de setembro são negociadas as convenções coletivas para os seguintes segmentos: atacado, peças de veículos, concessionárias e revenda de veículos, varejo, óticas e farmácia, ou seja, no mês de setembro são negociadas seis convenções coletivas e no mês de outubro uma convenção coletiva.

O Sindicato dos Empregados no Comércio de Joinville negocia oito convenções coletivas, porém todas, com data base no mês de maio. O sindicato negocia convenções com seis segmentos: varejo, óticas, supermercados, farmácias, comércio de veículos, atacadistas e mais duas convenções para os trabalhadores dos municípios de base, uma para a cidade de São Francisco do Sul e outra para as demais cidades da base de representação do Sindicato dos Empregados no Comércio de Joinville.

O Sindicato dos Empregados no Comércio de Criciúma negocia 12 convenções coletivas de trabalho, no entanto, seis delas são do setor de serviços, convenções estas que tradicionalmente eram negociadas pela FECESC, federação que representa no estado além do setor de comércio o setor de serviços. Para o setor do comércio o sindicato negocia na data base de maio, e são elas:

concessionárias, consórcios, farmácias, óticos, varejista de Criciúma e varejista de Içara.

As convenções coletivas negociadas com os demais segmentos, exceto o varejista, não serão objeto de nosso estudo, no entanto, numa análise superficial e rápida podemos afirmar sem sombra de dúvidas que a maioria dos acordos de segmentos, as diferenciações que foram sendo criadas nos pisos e/ou salários normativos, são diferenciações desfavoráveis que impõem perdas aos trabalhadores que apesar de serem de uma mesma categoria estão sendo divididos por segmentos que em geral servem de subterfúgio para rebaixar salários e condições de trabalho.

Com base nas Convenções Coletivas de Trabalho assinadas ou Sentenças Normativas de dissídios julgados faremos a análise das principais mudanças ou tendências apontadas nas negociações realizadas entre os anos de 1994 a 2007, utilizando como base de análise as convenções coletivas do segmento varejista de 8 (oito) sindicatos, selecionados por mesorregiões do Estado, ou seja, da mesorregião Oeste as convenções do varejo dos Sindicatos dos Empregados no Comércio do Extremo Oeste e Chapecó, da mesorregião do Vale do Itajaí as convenções do varejo do Sindicato dos Empregados no Comércio de Blumenau e Itajaí, da mesorregião Norte as convenções do varejo do Sindicato dos Empregados no Comércio de Joinville e na mesorregião de Florianópolis as convenções coletivas do varejo do Sindicato dos Empregados no Comércio de Florianópolis.

Além dos aspectos econômicos, que faremos uma análise posterior, passaremos a analisar as cláusulas das negociações coletivas do comércio varejista dos sindicatos selecionados, usando como parâmetro de análise a legislação existente, utilizando como referência as categorias de análise e metodologia desenvolvida por Carlos Henrique Horn (2003) em seu trabalho:

Negociações Coletivas e Legislação Estatal: uma análise da regulação da relação de emprego na indústria de transformação do Rio Grande do Sul, 1978-95, apresentado na VII Encontro Nacional de Estudos do Trabalho da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho (ABET). Segundo Horn (2003) a análise das cláusulas substantivas, ou seja, as “cláusulas que regulamentam a relação de emprego” conveniadas em convenções coletivas de trabalho em comparação com a legislação estatal permite uma avaliação sobre o fortalecimento do instrumento da negociação, caso se verifique o crescimento de regras adicionais as já existentes em lei, pudesse afirmar que houve um fortalecimento dos processos de negociação, e ao se constatar que o aumento do número de cláusulas conveniadas se caracteriza por uma ampliação de cláusulas existentes na legislação não podemos afirmar que houve um processo de fortalecimento das negociações coletivas.

Passaremos a descrever a “metodologia para mensuração das cláusulas substantivas de acordos coletivos em comparação com a legislação estatal” (HORN, 2003), em que o autor utiliza com base em Reale (1996) dois tipos de normas jurídicas, as normas de conduta e normas de organização. “As normas de conduta estabelecem os direitos e obrigações dos agentes sociais, ao passo que as normas de organização consistem de regras subsidiárias que auxiliam na formulação e na eficácia das normas de conduta” (HORN, 2003, p. 2).

As cláusulas substantivas das convenções coletivas de trabalho são regras estabelecidas entre as partes de direitos e obrigações, ou seja, estabelecer direitos e deveres da categoria profissional, empregados, e dos empregadores abrangidos pela convenção coletiva. Uma vez que as cláusulas substantivas definem direitos e deveres, elas têm características comuns com as normas jurídicas de conduta, possibilitando que os elementos abstratos idênticos entre as cláusulas substantivas e as normas jurídicas nos forneçam pistas de análise dos conteúdos comparando-os (HORN, 2003). Abordaremos a seguir a definição de norma jurídica e a diferença entre norma de conduta e a norma de organização, e ainda os elementos abstratos comuns e as questões relevantes de análise de conteúdo das cláusulas substantivas em comparação com a legislação vigente.

Para atender os objetivos deste trabalho, [...] é suficiente definir norma jurídica como ‘uma estrutura proposicional enunciativa de uma forma de organização ou de conduta, que deve ser seguida de maneira objetiva e obrigatória’ (REALE, 1996:95). Esta definição discrimina dois tipos de normas. Primeiro, as normas de conduta, ou seja, os comandos imperativos à conduta humana, os quais estabelecem o tipo de comportamento que se espera observar sob condições determinadas [...].

Segundo, as normas jurídicas também compreendem o que Reale chamou de normas de organização. Este tipo de norma desempenha um papel instrumental em qualquer ordenamento jurídico, porquanto fixam requerimentos e conferem poderes a determinadas pessoas para validação, aplicação e alteração das normas de conduta (HORN, 2003, p. 3-4).

Os elementos abstratos comuns das normas de conduta se articulam através da concessão de um direito a determinados sujeitos na relação social, que gera por sua vez uma obrigação de outros sujeitos sociais, a garantia de direito de determinados indivíduos depende da obrigação de outros sujeitos, sejam elas positivas no sentido de cumprir certas determinações ou negativa obrigando ou exigindo que se deixe de fazer determinadas ações. Ou seja, diante de determinadas normas ou leis que beneficiam o empregado numa relação de emprego, conseqüentemente esta

norma ou lei está gerando uma obrigação por parte do empregador. A ação do empregador é resultado da determinação do direito concedido ao empregado.

Para fazermos a análise das cláusulas estabelecidas nas convenções coletivas de trabalho em comparação a legislação existente utilizaremos os elementos comuns da estrutura das normas de conduta, levando em conta três questões fundamentais:

1. A natureza imperativa das regras. As cláusulas estabelecidas em uma convenção coletiva de trabalho têm força de lei, portanto, devem ser cumpridas como norma jurídica, e estas devem ser claras e objetivas.
2. Determinar claramente que parte será beneficiada. As cláusulas conveniadas devem ser claras, quanto a que parte é beneficiada de um direito e que parte deve cumprir determinada obrigação.
3. Quais são os direitos ou obrigações ajustados. O conteúdo das cláusulas deve ser claro quanto aos direitos e obrigações e em que condições será exigido seu cumprimento (HORN, 2003).

Horn divide ainda em cinco categorias de cláusulas, com a finalidade de facilitar a análise em comparação com a legislação vigente:

- a) *Categoria cláusula sem norma estatal comparável*, são cláusulas que não tem regulação estatal que seja possível comparar, podemos tomar como exemplo o quebra de caixa previsto nas convenções coletivas do comércio, que apesar de estar incorporado no conjunto das convenções analisadas, e ser aceita inclusive pelos tribunais, não tem similaridade com outra lei existente.
- b) *Categoria cláusula mais ampla*, que definem normas mais favoráveis aos empregados que a existente na legislação estatal, uma parte considerável das convenções coletivas do comércio tem cláusulas de indenização de férias em caso de solicitação de dispensa do trabalho mais favorável do que a existente na legislação.
- c) *Categoria cláusula operacional*, que cumprem o papel de regulamentar, ou de tornar aplicável determinada norma estatal, a cláusula operacional pode ser aplicada quando da existência de uma norma estatal que proíbe determinada conduta a não ser que esteja prevista em negociação coletiva, a exemplo do intervalo intra-jornada que a legislação estabelece um mínimo de 1 (uma) hora a 2 (duas) horas, podendo prorrogar desde que estabelecido em acordo ou negociação coletiva. Existem ainda as normas estatais imprecisas, e a norma estatal que tenha mais de uma alternativa de aplicação,

em que os acordos definem o que deve ser cumprido ou ainda definem parâmetros de aplicação dessas normas.

- d) *Categoria cláusula que reproduz norma legal*, que é igual à lei estatal existente.
- e) *Categoria cláusula disputável*, que apesar de estar convencionada é passível de disputas jurídicas, em geral por reduzirem direitos previstos na legislação estatal.

Horn cria um esquema de classificação das cláusulas das negociações coletivas em comparação com a legislação, que é composta de 11 categorias que ele assim classifica:

1. *‘Sem norma legal’*, beneficiando os empregados;
2. *‘Mais ampla’* que legislação beneficiando empregados;
3. *‘Operacional’* beneficiando os empregados;
4. *‘Igual à lei’* beneficiando os empregados;
5. *‘Sem norma legal’* beneficiando os empregadores;
6. *‘Operacional’* beneficiando os empregadores;
7. *‘Igual à lei’* beneficiando os empregadores;
8. *‘Disputável’ I* define direitos de empregadores em conflito com direito dos empregados previstos em lei;
9. *‘Disputável’ II* define direitos de empregados menos favoráveis que o previsto em lei;
10. *Cláusulas não imperativas que beneficiam os empregados;*
11. *Cláusulas não imperativas que beneficiam os empregadores.*

As cláusulas substantivas adicionais conforme a classificação acima são as cláusulas imperativas, sendo a categoria de número 1 – ‘sem norma estatal’, e de número 2 – ‘mais ampla que a lei’, que beneficiam os empregados, e as cláusulas adicionais que beneficiam os empregadores as categorias de número 5 – ‘sem norma estatal’, de número 8 – ‘disputável I’ e de número 9 – ‘disputável II’. As cláusulas não adicionais são as cláusulas iguais à lei e as cláusulas não imperativas, têm ainda, as cláusulas operacionais que estão entre as cláusulas adicionais e não adicionais, uma vez que essas cláusulas definem a forma de aplicação de determinada legislação, definindo critérios de aplicação que podem ser favoráveis aos empregados ou a empregadores. Passaremos a analisar as convenções coletivas do comércio varejista entre os anos de 1994 a 2007, das oito cidades selecionadas com base na metodologia acima descrita, no entanto, é importante ressaltar que existe uma diferença fundamental entre a análise realizada por Horn e a que iniciaremos aqui, que diz respeito ao período de análise, sendo que Horn analisa as convenções coletivas firmadas entre os anos de 1978 e 1995, período este marcado pela ascensão

e fortalecimento do movimento sindical, pelo surgimento do novo sindicalismo, que teve como marca a organização de grandes greves, num contexto de redemocratização do país e retomada do papel de agente negociador dos sindicatos, e ainda de escalada inflacionária que passou a exigir ação permanente dos sindicatos no sentido de repor perdas e de buscar minimizar as consequências de sucessivos planos econômicos no período.

Neste trabalho analisamos negociações coletivas em um momento político e econômico totalmente diferenciado do analisado pelo autor, pois analisaremos um período de estabilidade econômica e de certo acomodamento do movimento sindical ao novo período, em que se vê obrigado a repensar sua pauta e estratégia de atuação diante da ofensiva liberal de desregulamentação das relações trabalhistas e aumento do desemprego e das atividades informais no país principalmente no período que vai de 1995 a 2003, e a partir de 2004 teremos uma diminuição crescente dos índices de desemprego, e o crescimento das contratações com carteira assinada em todas as atividades econômicas aliado a um novo período de crescimento econômico.

Utilizaremos o método de análise desenvolvido por Horn para analisarmos como será o comportamento dos agentes negociadores diante de um cenário econômico e político de consolidação do plano real, de inflação baixa e baixo crescimento econômico. Analisaremos o fortalecimento ou não do instrumento da negociação, e se este instrumento foi usado para ampliar direitos dos trabalhadores ou suas obrigações ampliando as cláusulas que beneficiam os empregadores.

Não analisaremos as cláusulas que tratam de questões como cobrança de taxa confederativa ou assistencial, pois o nosso principal foco de análise se concentra na análise das cláusulas que beneficiam diretamente os trabalhadores ou empregadores.

Um fator determinante e que deverá ser levado em conta é o fato que ao longo dos 13 anos em que foi analisada a evolução das negociações coletivas no varejo dos oito sindicatos de comerciários, apenas nos anos de 2001, 2005, 2006 e 2007 todos os sindicatos firmaram convenção coletiva de trabalho, e ainda assim nos anos de 2005 e 2006 o Sindicato dos Empregados no Comércio de Chapecó fechou convenção coletiva de trabalho no ano de 2007 retroativa aos anos de 2005 e 2006.

Temos dissídios coletivos na grande maioria dos anos e em 1995, 1997, 1998, 1999 e 2000 os dissídios instaurados pelas entidades de classe são extintos ou retirados, ficando a categoria sem cobertura de negociação ou dissídio nestes anos, a exemplo dos dissídios do Sindicato dos

Empregados no Comércio do Extremo Oeste, que o sindicato retirou nos anos de 1997 e 1998 após recurso ao supremo pela entidade patronal e a extinção do dissídio pelo Tribunal Superior do Trabalho no ano de 1999.

Os Sindicatos do Extremo Oeste e de Tubarão são os sindicatos que tem a maior incidência de dissídios, os sindicatos não concluem as negociações em 5 anos e 4 anos respectivamente dos 13 anos analisados, o que contribui para o rebaixamento da média de cláusulas adicionais, uma vez que em geral os tribunais baseiam-se na norma legal ou na jurisprudência existente para julgar as demandas dos dissídios. Em função dos vários insucessos nas negociações, quando estes sindicatos voltam a negociar usam como parâmetro de negociação os dissídios julgados pelo Tribunal do Trabalho.

A ocorrência de dissídio é alta uma vez que dos 8 sindicatos analisados 3 tem dissídios instaurados e julgados, e um quarto sindicato que após dois anos de dissídio instaurado, retira os dissídios e conclui as negociações com retroatividade.

Os dados da tabela abaixo apontam para pequenas oscilações tanto para mais quanto para um menor número de cláusulas adicionais negociadas ao longo dos anos de 1994 até o ano de 2007. Podemos observar uma queda mais acentuada de cláusulas adicionais no ano de 1998 em que temos uma variação de menos 2,25 cláusulas, retomando com um crescimento tímido no ano seguinte e mantendo a mesma média de cláusulas negociadas de 1999 a 2001, com crescimento em 2002 com uma variação positiva de apenas 0,87 cláusulas na média, apesar de manter o crescimento o máximo de cláusulas adicionais é atingido no ano de 2004 com uma média de 12 cláusulas e um pequeno decréscimo nos anos seguinte chegando a 11,63 cláusulas em 2007. Temos, portanto, uma variação pouco significativa de cláusulas adicionais ao longo dos 13 anos analisados, podemos afirmar que numericamente se mantiveram as cláusulas adicionais, sendo que a maioria são mais ampla que a lei representando 66% da cláusulas adicionais e apenas 34% são cláusulas que não tem parâmetro na norma legal.

Portanto, o período analisado que vai de 1994 a 2007 não houve um fortalecimento das negociações coletivas no setor do comércio em Santa Catarina, havendo uma manutenção quantitativa das cláusulas adicionais negociadas ao longo dos anos. No entanto, outro aspecto importante a ser analisado é quanto ao conteúdo das cláusulas, pois podemos observar para além da quantidade há uma mudança na qualidade das cláusulas adicionais, que analisaremos mais adiante.

Tabela 11: Número médio anual das cláusulas adicionais e operacional ou igual à lei, segundo beneficiário da regra, em acordos coletivos selecionados no comércio de Santa Catarina no período de 1994 a 2007:

ANO	Média de cláusulas beneficiando os empregados		Média de cláusulas beneficiando os empregadores	
	Cláusulas adicionais	Operacional ou igual a lei	Adicional empregador	Operacional e igual a lei
1994	11,50	17,88	0,75	1,00
1995	11,25	16,13	1,13	1,38
1996	11,50	18,25	0,88	2,00
1997	9,25	13,75	0,63	2,00
1998	10,63	17,75	0,63	2,50
1999	10,63	18,00	0,63	2,63
2000	10,63	18,38	0,63	2,63
2001	11,50	20,88	0,63	3,25
2002	11,88	19,88	0,38	3,13
2003	12,00	20,25	0,63	2,38
2004	11,88	19,75	0,63	2,38
2005	11,75	20,25	0,63	2,75
2006	11,63	20,25	0,50	2,75
2007	11,63	20,00	0,50	2,75

Fonte: convenções coletivas de trabalho de oito sindicatos selecionados, elaboração própria.

Quanto às cláusulas adicionais que beneficiam o empregador, temos oscilações pouco representativas no período, não foi negociada nenhuma cláusula sem parâmetro em norma legal que beneficia o setor patronal e temos apenas no ano de 1995 média de uma cláusula ponto treze por convenção coletiva de cláusula adicional que beneficia os patrões, sendo elas cláusulas disputáveis, pois retira ou diminui direito dos trabalhadores.

As cláusulas operacionais e iguais à lei que beneficiam os empregados terão um crescimento ao longo dos 13 anos, apesar de registrarmos quedas nos anos de 1995 e 1997, com uma queda mais acentuada no ano de 1997, existindo um crescimento maior nas cláusulas de operacionalização que passam de uma média de 3,38 cláusulas em 1994 para 5,75 cláusulas em 2007, crescendo em média mais de duas cláusulas operacionais por convenção coletiva que beneficiam os trabalhadores.

O crescimento das cláusulas operacionais nas negociações coletivas pode ser explicado principalmente pela introdução do banco de horas no conjunto das negociações coletivas, em que os sindicatos negociam cláusulas mais favoráveis do que o previsto na legislação, estas cláusulas estão no contexto da introdução da legislação que flexibiliza os direitos dos trabalhadores, que antes tinham jornada de trabalho fixa e passam a ter jornadas de trabalho flexível, há também um aumento das cláusulas de dilatação dos intervalos intra-jornadas, bem como, gradualmente vai desaparecendo do conjunto das negociações coletivas a negociação do horário natalino, ou das

datas comemorativas, uma vez que em 97 o governo federal envia uma medida provisória de liberação do horário de funcionamento do comércio aos domingos, e posteriormente se torna lei, levando os sindicatos patronais a se recusarem a negociar cláusulas que delimitem o horário de funcionamento do comércio.

Tabela 12: Número médio anual das cláusulas, segundo beneficiário da regra, em acordos coletivos selecionados no comércio de Santa Catarina no período de 1994 a 2007:

ANO	Cláusulas que beneficiam os empregados (média)				Cláusulas que beneficiam os empregadores (média)				
	1- sem norma legal	2- mais ampla	3- operacional	4 - igual a lei	5- sem norma legal	8- disputável I	9- disputável II	6- operacional	7 - igual a lei
1994	3,75	7,75	3,38	14,50	0,00	0,13	0,63	0,75	0,25
1995	3,75	7,50	2,88	13,25	0,00	0,13	1,00	1,00	0,38
1996	3,88	7,63	3,63	14,63	0,00	0,13	0,75	1,13	0,88
1997	3,00	6,25	2,38	11,38	0,00	0,13	0,50	0,88	1,13
1998	3,38	7,25	3,75	14,00	0,00	0,25	0,38	1,25	1,25
1999	3,50	7,13	4,38	13,63	0,00	0,25	0,38	1,38	1,25
2000	3,50	7,13	4,38	14,00	0,00	0,13	0,50	1,63	1,00
2001	3,88	7,63	5,00	15,88	0,00	0,25	0,38	2,00	1,25
2002	3,88	8,00	4,88	15,00	0,00	0,13	0,25	2,13	1,00
2003	3,75	8,25	5,13	15,13	0,00	0,13	0,50	1,50	0,88
2004	3,75	8,13	4,88	14,88	0,00	0,13	0,50	1,50	0,88
2005	3,75	8,00	5,63	14,63	0,00	0,13	0,50	1,75	1,00
2006	3,75	7,88	5,75	14,50	0,00	0,00	0,50	1,75	1,00
2007	3,75	7,88	5,75	14,25	0,00	0,00	0,50	1,75	1,00

Fonte: Convenções Coletivas dos Sindicatos Selecionados, elaboração própria.

O crescimento das cláusulas operacionais se inscreve no “novo” papel que os sindicatos vão assumindo, e que aponta uma tendência vivida a partir de meados dos anos noventa, num contexto em que o setor patronal e parte do governo federal defendem a idéia de que o negociado deve sobrepor-se ao legislado, inclusive podemos afirmar que do ponto de vista de comparação pura e simples com a lei a maioria das cláusulas de banco horas estão classificadas como operacionais que beneficiam os trabalhadores, uma vez que são mais favoráveis que a legislação, no entanto, do ponto de vista qualitativo o banco de horas coloca o trabalhador a disposição da empresa muito mais tempo, inclusive nos finais de semana, deixando o trabalhador a mercê da decisão empresarial, e infelizmente, as negociações analisadas não delimitam o poder das empresas para que a decisão das folgas seja feita de comum acordo entre patrões e empregados.

Podemos observar ainda que as cláusulas adicionais que beneficiam os trabalhadores representam apenas 1/3 das cláusulas negociadas, e 2/3 são cláusulas iguais a lei ou operacionais, e ainda conforme a tabela acima verificamos que a grande maioria das cláusulas são iguais a lei,

representando com algumas oscilações praticamente metade das cláusulas das convenções coletivas.

Não podemos deixar de registrar a importância das cláusulas igual à lei, uma vez que elas são usadas como uma forma de divulgação da legislação estatal vigente, tendo em vista que as convenções coletivas em geral são muito mais acessíveis aos trabalhadores que a legislação, e que grande parte dos sindicatos reproduzem e distribuem as convenções coletivas para os trabalhadores e mantém disponíveis em suas páginas na internet, ou divulgam as cláusulas negociadas em boletins da categoria. Além disso, as cláusulas constantes na convenção coletiva de trabalho são fiscalizadas pelo sindicato, e por estar na convenção o sindicato dos trabalhadores pode lançar mão de ações de cumprimento representando a categoria, sem a necessidade de procurações individuais dos trabalhadores.

Outro aspecto importante da análise das cláusulas é quanto ao conteúdo das cláusulas adicionais, pois como já descrevemos acima tivemos oscilações, mas quantitativamente no geral podemos afirmar que houve uma manutenção do número de cláusulas adicionais, porém, ao olharmos mais atentamente verificamos que houve mudanças no conteúdo das cláusulas, exemplo claro dessa mudança podemos citar a cláusula do quebra de caixa, que consta em todas as convenções coletivas e inclusive dos dissídios julgados pelo tribunal do trabalho, em que vamos ter mudança significativa em várias convenções coletivas, uma vez que em 1994 todas previam um percentual sobre o piso da categoria que variava de 20% a 30%, no entanto, neste ano a convenção coletiva do sindicato de Blumenau desobriga o pagamento do quebra de caixa para empresas que não descontam diferenças de caixa de seus trabalhadores e os sindicatos de Criciúma, Joinville, Itajaí e Chapecó passam a negociar valores fixos a partir de 1999, 2000, 2001 e 2002 respectivamente, o que leva os valores pagos perderem importância proporcional aos salários, uma vez que não incorporam os reajustes dos pisos da categoria, principalmente os valores negociados pelos sindicatos de Criciúma e Joinville que criam valores diferenciados pela data de admissão, e tornam os valores do quebra de caixa dos admitidos após a introdução da mudança em valores irrisórios, e que estimulam a rotatividade da categoria que já é muito alta.

O TRT de SC no julgamento do dissídio de 2000 do Sindicato dos Empregados no Comércio do Extremo Oeste introduz outra mudança na cláusula do quebra caixa em que diferencia o percentual do quebra de caixa para empresas informatizada e não informatizadas, estabelecendo um percentual de 10% sobre o piso para empresas informatizadas e 20% para empresas não informatizadas, justificando que a informatização diminui o erro, no entanto, ignora

que a informatização acelera o ritmo de trabalho o que leva a uma intensificação do trabalho inclusive aumentando a incidência de doenças profissionais e o nível de stress dos operadores.

3.2.3 Os reajustes dos salários e pisos dos trabalhadores no comércio em Santa Catarina pós plano real

Passaremos a analisar os reajustes negociados no período pós-plano real, pelos sindicatos selecionados, estabelecendo um comparativo entre o índice do INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), acumulado dos últimos 12 meses da data base da categoria, com o reajuste geral negociado para os empregados no comércio varejista, e o reajuste negociado para o piso da categoria; utilizamos como referência de análise o maior piso geral negociado no varejo e não os pisos de funções específicas.

Os dados da tabela abaixo demonstram uma maior incidência de não reposição do total das perdas salariais no período que vai de 1996 a 2003, tanto nos reajustes negociados para o conjunto da categoria varejista, quanto no reajuste dos pisos. Neste período somente o Sindicato dos Empregados no Comércio de Florianópolis não tem perdas no reajuste geral do varejo e nem no piso, e o sindicato de Chapecó tem perdas no reajuste geral da categoria em 1996 e repõem todas as perdas no piso da categoria neste período, os demais sindicatos que representam 75% da amostra não conseguem negociar a reposição das perdas para o conjunto dos salários e para o piso da categoria, havendo uma maior incidência de não reposição total do índice do INPC para os pisos entre os anos de 1996 e 2003.

O sindicato dos comerciários do Extremo Oeste não negocia por 3 anos consecutivos entre 1997 e 1999, ficando a categoria com nenhum reajuste garantido em Convenção no período, no entanto, no ano 2000 os sindicatos celebram um acordo em que o reajuste do piso da categoria repõem parte da perda acumulada ao longo dos anos, enquanto que os comerciários com salários maiores vão amargar uma perda maior, porém, é importante levar em conta que a elevação do piso pode ter sido beneficiada pela elevação do salário mínimo, uma vez que existe uma grande aproximação dos valores negociados dos pisos com o salário mínimo.

O Sindicato dos Empregados no Comércio de Joinville negocia percentual abaixo do INPC acumulado para o piso da categoria em 1997, 1998, 1999, 2000 e 2003 e o reajuste abaixo do INPC para os demais salários nos anos de 1999, 2000 e 2003 quando o sindicato negocia a

reposição parcelando o reajuste em três vezes, aplicando 10% a partir de junho, 4,2% em agosto de 2003 sobre o salário de junho, e mais 4,2% em setembro sobre o salário de agosto de 2003. A convenção coletiva de 2004 ignora que o sindicato havia parcelado a reposição e estabelece na cláusula 2ª: “Todos os reajuste/antecipações concedidos pelas empresas integrantes da categoria econômica, durante o período de 01.06.2003 a 30.04.2004, observados os critérios da presente CCT, poderão ser compensados no reajuste pactuado na Cláusula Primeira” (que trata do percentual de reajuste), consolidando assim uma perda de 8,58%, que havia sido concedido sobre os salários de forma parcelada sobre os salários de junho e agosto daquele ano.

Em 2004 o sindicato de Joinville incorpora uma cláusula que trata de condições especiais de admissão, negociando piso salarial diferenciado para jovens entre 16 e 21 anos e para idosos, em sua introdução a cláusula de piso para os jovens justifica ser um estímulo ao primeiro emprego em que se enquadram jovens que comprovem com a CTPS a condição de primeiro emprego, quanto ao piso do aposentado ou que tenha cima de 50 anos, não há justificativa, no entanto, o piso salarial negociado para jovens e para pessoas acima de 50 anos, são valores muito próximos do salário mínimo e ainda fica estabelecido que o referido piso é para um ano de trabalho, o que nos parece mais que estimula a ocupação de jovens e idosos uma forma de rebaixamento do piso.

Os Sindicatos dos Empregados no Comércio de Itajaí e Blumenau negociam reajuste zero para os pisos da categoria em 1998, e índices abaixo da inflação para os pisos nos anos de 2000, 2002 e 1999 respectivamente Itajaí e Blumenau. O Sindicato dos Empregados no Comércio de Criciúma não firma acordo em 1997 ficando a categoria sem reajuste, mas em 1998 o sindicato fecha acordo repondo o total da perda do período para o piso, no entanto, os demais salários vão consolidar a perda do ano anterior, podemos observar que o Sindicato dos Empregados no Comércio de Tubarão que também não negocia e tem seus dissídios suspenso pelo tribunal nos anos de 1996 e 2000, conseguem repor as perdas acumuladas para o piso da categoria no ano seguinte.

O período em que há maior dificuldade de reposição das perdas salariais é o período em que temos o acirramento da crise econômica, em que o crescimento do país apresenta os piores índices de desempenho, com os índices de desemprego crescente, e acirramento da ofensiva patronal para desregulação das relações de trabalho.

O setor patronal do comércio atua mais organizado em Santa Catarina a partir de meados dos anos 90, passando a apresentar pautas para as negociações com os sindicatos de empregados

ou ainda usando como parte da sua estratégia a recusa pura e simples de levar a diante a negociação, além disso, serão utilizadas outras formas de rebaixamento salarial que vão se consolidar ao longo desses anos, sendo as principais delas a negociação de convenções coletivas por segmentos, e a negociação de piso por função, que na prática é a negociação de pisos e a partir deles passar a estabelecer mais um conjunto de sub-pisos, muitos não se justificando de tão próximos que estão do salário mínimo.

A partir do ano de 2004 os sindicatos passam a negociar índices iguais ou maiores que o da reposição do INPC, com exceção do Sindicato dos Empregados no Comércio do Extremo Oeste que em 2005 negocia um índice um pouco abaixo da inflação para o piso e o Sindicato dos Empregados no Comércio de Chapecó em 2007, os demais sindicatos incorporam ganhos reais tanto para o conjunto dos salários quanto para os pisos entre os anos de 2004 a 2007, negociando índices acima da inflação do período, com maior incidência para os pisos da categoria, o que deve estar relacionado aos aumentos reais que o salário mínimo foi incorporando nestes anos, havendo uma aproximação dos pisos com o salário mínimo, o que força os sindicatos a procurarem valorizar os pisos para que esses não percam importância para a categoria.

Ao compararmos os pisos da categoria com o salário mínimo percebemos uma tendência de aproximação dos pisos com o salário mínimo, tendência generalizada uma vez que nenhum sindicato dos analisados foge a esta tendência.

Tabela 13: Reajuste dos pisos e dos salários dos sindicatos selecionados nos anos de 1996 a 2007.

SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE BLUMENAU - data base novembro e agosto a partir de 2006											
ANO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
INPC /DATA BASE *	11,84%	4,29%	2,98%	6,89%	6,16%	8,16%	10,26%	16,15%	5,72%	2,13%	2,87%	4,19%
REAJUSTE NEGOCIADO	7,00%	4,28%	4,49%	6,89%	6,89%	8,00%	11,00%	16,15%	5,72%	6,00%	4,00%	5,00%
VALOR PISO R\$	285,00	315,00	315,00	323,00	345,00	373,00	414,00	481,00	510,00	550,00	575,00	610,00
% REAJUSTE DO PISO	14,00	10,53	0,00	2,54	6,81	8,12	10,99	16,18	6,03	7,84	4,55	6,09
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE ITAJAI - data base de agosto											
INPC /DATA BASE	14,87%	4,85%	4,07%	4,16%	6,26%	7,76%	9,08%	18,32%	6,30%	5,54%	2,87%	4,19%
REAJUSTE NEGOCIADO	14,87%	4,85%	2,00%	4,00%	6,00%	7,76%	9,08%	18,33%	6,30%	6,50%	4,50%	5,00%
VALOR PISO R\$	270,00	285,00	285,00	300,00	315,00	340,00	370,00	438,00	469,00	501,00	526,00	556,00
% REAJUSTE DO PISO	22,73	5,56	0,00	5,26	5,00	7,94	8,82	18,38	7,08	6,82	4,99	5,70
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE CHAPECÓ - data base setembro											
INPC /DATA BASE	14,28%	4,30%	3,59%	5,25%	6,96%	7,31%	9,16%	17,52%	6,64%	5,01%	2,85%	4,82%
REAJUSTE NEGOCIADO	16,56%	5,00%	3,59%	5,25%	6,96%	7,31%	9,16%	17,53%	6,64%	5,01%	2,85%	7,82%
VALOR PISO R\$	250,00	264,00	274,00	289,00	310,00	333,00	363,50	427,22	455,59	478,42	502,00	520,00
% REAJUSTE DO PISO	13,64	5,60	3,79	5,47	7,27	7,42	9,16	17,53	6,64	5,01	4,93	3,59
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE FLORIANÓPOLIS - data base setembro											
INPC /DATA BASE	14,28%	4,30%	3,59%	5,25%	6,96%	7,31%	9,16%	17,52%	6,64%	5,01%	2,85%	4,82%
REAJUSTE NEGOCIADO	14,28%	4,30%	4,07%	5,25%	6,96%	7,31%	9,16%	17,52%	6,64%	5,01%	5,00%	5,00%
VALOR PISO R\$	290,00	309,50	322,00	339,00	363,00	390,00	429,00	504,00	538,00	575,00	601,00	635,00
% REAJUSTE DO PISO	20,83	6,72	4,04	5,28	7,08	7,44	10,00	17,48	6,75	6,88	4,52	5,66
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE TUBARÃO - data base novembro											
INPC /DATA BASE	11,84%	4,29%	2,98%	6,89%	6,16%	8,16%	10,26%	16,15%	5,72%	5,42%	2,71%	4,78%
REAJUSTE NEGOCIADO	0,00%	4,29%	5,11%	7,00%	0,00%	8,16%	10,26%	16,15%	5,72%	5,42%	4,00%	5,00%
VALOR PISO R\$	200,00	230,00	248,00	275,00	275,00	320,00	352,83	410,00	433,00	465,00	490,00	515,00
% REAJUSTE DO PISO	0,00	15,00	7,83	10,89	0,00	16,36	10,26	16,20	11,60	7,39	5,38	5,10
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE JOINVILLE - data base maio											
INPC /DATA BASE	18,22%	8,20%	3,94%	3,16%	6,83%	7,07%	9,55%	19,36%	5,60%	6,61%	3,34%	3,44%
REAJUSTE NEGOCIADO	18,35%	8,78%	4,12%	2,50%	6,00%	7,07%	9,55%	19,43%	6,00%	7,00%	5,00%	5,00%
VALOR PISO R\$	300,00	320,00	323,00	325,00	340,00	365,00	400,00	460,00	510,00	545,00	580,00	615,00
% REAJUSTE DO PISO	27,66	6,67	0,94	0,62	4,62	7,35	9,59	15,00	10,87	6,86	6,42	6,03
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE CRICIÚMA - data base maio											
INPC /DATA BASE	18,22%	8,20%	3,94%	3,16%	6,83%	7,07%	9,55%	19,36%	5,60%	6,61%	3,34%	3,44%
REAJUSTE NEGOCIADO	18,36%	0%	4,20%	3,88%	5,50%	7,07%	9,55%	19,36%	5,60%	6,61%	5,00%	5,00%
VALOR PISO R\$	250,00	250,00	282,00	295,00	315,00	340,00	370,00	448,00	475,00	510,00	536,00	565,00
% REAJUSTE DO PISO	42,86	0,00	12,80	4,61	6,78	7,94	8,82	21,08	6,03	7,37	5,10	5,41
SINDICATO	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DO EXTREMO OESTE - data base maio											
INPC /DATA BASE	18,22%	8,20%	3,94%	3,16%	6,83%	7,07%	9,55%	19,36%	5,60%	6,61%	3,34%	3,44%
REAJUSTE NEGOCIADO	20,72%	0,00%	0,00%	0,00%	8,00%	8,50%	10,00%	19,36%	5,60%	8,00%	5,50%	5,00%
VALOR PISO R\$	205,00	205,00	205,00	205,00	235,00	256,00	284,00	339,98	367,95	390,00	420,00	450,00
% REAJUSTE DO PISO	24,24	0,00	0,00	0,00	14,63	8,94	10,94	19,71	8,23	5,99	7,69	7,14

Fonte: negociações coletivas dos sindicatos selecionados.

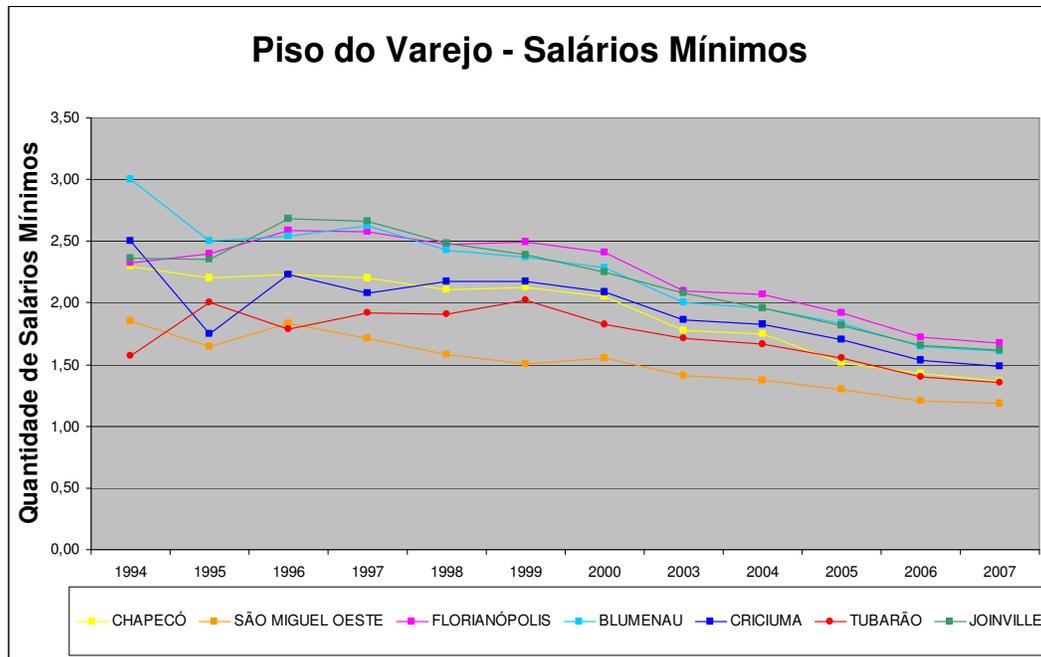
* INPC acumulado dos últimos 12 meses

Obs: INPC acumulado do Sindicato de Blumenau no ano de 2006 é de novembro de 2005 a julho de 2006.

Percebemos que à medida que o salário mínimo vai incorporando ganhos reais, os pisos vão se aproximando cada vez mais do salário mínimo. Em 1994 os pisos variavam de 1.57 a 3 salários mínimos, em 2007 a variação vai de 1.18 a 1.67 salários mínimos, portanto, houve uma

aproximação tanto do salário mínimo, quanto uma menor diferença entre o maior e o menor piso do varejo no estado, conforme podemos observar pelo gráfico abaixo. Podemos afirmar, portanto, que houve um rebaixamento dos pisos do varejo, com incorporação de perdas ao longo dos últimos anos, que tendem a se aproximar muito do valor do salário mínimo nacional.

Gráfico 2: Evolução dos pisos negociados no varejo dos sindicatos catarinense selecionados em salários mínimos.



Fonte: Convenções coletivas dos sindicatos – elaboração própria.

3.3 ESTABELECENDO UM COMPARATIVO COM OS PISOS NACIONAIS

Vamos estabelecer alguns comparativos entre a análise dos pisos negociados pelos comerciários de Santa Catarina e as negociações dos pisos salariais a nível nacional, usando como referência o estudo realizado pelo DIEESE – Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos, “balanço dos pisos salariais negociados em 2007” em que foram pesquisados 646 acordos e convenções coletivas negociadas nacionalmente. Dos setores pesquisados, 48% das negociações são no âmbito da indústria, 32% do ramo de serviços, 16% do comércio e 4% dos rurais.

A pesquisa do DIEESE sobre a evolução dos pisos que leva em conta o período de 2005 a 2007 constata que há uma tendência dos pisos negociados se aproximarem do salário mínimo,

inclusive pondera em suas considerações finais que a aproximação dos pisos com o salário mínimo, apesar da evolução positiva dos pisos, não garante a incorporação de ganhos reais na mesma proporção que o aplicado no mínimo nacional.

O nosso levantamento nas negociações no Estado reforça a tese do DIEESE e pode ser observada no gráfico de número dois, em que os pisos ao longo dos anos vão tendo uma aproximação cada vez maior do salário mínimo.

A média em salários mínimos dos pisos negociados em Santa Catarina em 2000 era de 2,06 salários mínimos, já em 2007 a média é de 1,47 salários mínimos, neste ano nenhum piso chegou a dois salários mínimos, sendo que o maior piso é de 1,67 salários mínimos. Em 2000, das sete negociações de piso realizada pelos sindicatos em análise quatro tinham pisos igual e superior a dois salários mínimo, em 2004 apenas um sindicato tinha um piso igual ou maior que dois salários mínimos e nos anos seguinte nenhum chega ao patamar de dois salários mínimos.

Na análise dos pisos nacionais do DIEESE, verificamos que a maioria dos sindicatos negocia pisos salariais usando o critério de diferenciação por função, e que apesar de haver uma redução no uso desse critério entre os anos de 2006 e 2007, a negociação de piso por função permanece sendo adotada pela grande maioria das negociações passando de 55% no ano de 2006 para 46% dos pisos negociados em 2007.

No comércio varejista em Santa Catarina todas as convenções coletivas analisadas adotam o critério de diferenciação salarial por função e outro critério usado pelos sindicatos regionais é a diferenciação dos pisos ou salários normativos por municípios da base de representação do sindicato, negociando geralmente um piso maior para o município sede e pisos menores para os municípios de base.

Outra forma de diferenciação dos pisos é o tempo de serviço em que sete das oito convenções coletivas estabelecem pisos diferenciados para períodos que variam de 90 a 210 dias da admissão, inclusive há convenções que diferenciam o quebra de caixa pela data da admissão, um mecanismo que foi usado para rebaixar o quebra de caixa dos trabalhadores admitidos após determinado período.

Na análise nacional dos pisos por setores econômicos realizada pelo DIEESE o setor do comércio tem 85% das negociações analisadas com no máximo 1,5 salário mínimo. E uma proporção de 9% de acordos superiores a dois salários mínimos. O que podemos perceber que ao detalhar a análise das convenções o segmento de minérios e derivados de petróleo é que contribui na elevação do índice de negociações para acima de dois salários, uma vez que 45,8% das

convenções analisadas do segmento têm salários acima de dois mínimos e apenas 2,7% do comércio atacadista e varejista.

A média dos pisos negociados no comércio atacadista e varejista no setor do comércio a nível nacional é de 1.16 salários mínimos e o maior piso de 1.61 salários mínimos, e apesar da média dos pisos em Santa Catarina ser maior que a nacional o maior piso ficou muito próximo do maior a nível nacional. E é necessário levar em conta que fizemos a média do maior piso negociado no varejo, não incluímos todos os pisos por função, o que certamente rebaixaria a média calculada.

O achatamento dos pisos em relação ao salário mínimo revela uma grande fragilidade do movimento sindical em conseguir manter conquistas importantes como a valorização dos pisos frente ao salário mínimo, perdendo, portanto, uma grande oportunidade histórica de incorporar ganhos reais nos pisos da categoria, fragilidade não só dos comerciários de Santa Catarina, mas do conjunto do movimento sindical, percebido na pesquisa dos pisos do DIEESE.

CONCLUSÃO

As mudanças que o comércio nacional passou ao longo da década de 90 e na atual década é muito significativa em alguns segmentos, como de supermercados, lojas de departamentos e venda de eletrodomésticos e eletroeletrônicos. As empresas se modernizaram, adotando novas tecnologias, novas formas de organização e gerenciamento e novas formas de comercialização, a exemplo da venda por internet e disseminação do auto-serviço.

A entrada de capital internacional no comércio vai provocar uma onda de fusões e aquisição que vai mudar a composição de capitais e provocar um processo de concentração de vendas especialmente no segmento supermercadista.

Essas mudanças de composição de capital ocorrem nos segmentos mais organizados do comércio, num momento de abertura econômica, com diminuição de barreira para entrada e circulação de capitais internacionais no país, e de facilitação de implantação com a total falta de regulação quanto ao tamanho, localização e funcionamento de empreendimentos comerciais. A legislação existente que proibia o funcionamento do comércio aos domingos é revogada através de medida provisória no ano de 1997 e tornada lei na seqüência, juntamente com um conjunto de outras medidas liberalizantes como a implantação do banco de horas, contratação temporárias, entre outras.

Se de um lado tivemos a ampliação de grandes empresas como super, hipermercados, shoppings centers, magazines, que contribui para o fechamento de muitas pequenas e médias empresas, de outro tivemos a ampliação e proliferação de pequenos, micros e informais no comércio que mantiveram e ampliaram as ocupações no comércio, por isso o grande empregador do comércio permanece sendo a pequena empresa comercial, e a grande maioria dos trabalhadores no comércio trabalha em empresas que ocupam até quatro (4) pessoas.

O baixo crescimento econômico dos anos 90 e que vai perdurar até o início dos anos 2000, provoca a elevação brutal do desemprego no país, e em busca de alternativas de ocupações e de renda, muitos desses trabalhadores vão buscar ocupações nos setores de prestação de serviços e do comércio, havendo um aumento expressivo dessas ocupações. E mesmo em período de crise econômica acentuada, como a vivida no período que vai de 1994 a 2004 vamos ter um aumento das ocupações do comércio, e inclusive das ocupações formais. Enquanto o setor industrial destrói empregos importantes, as micros e pequenas empresas comerciais ampliaram significativamente a participação nas ocupações, a ampliação das ocupações no comércio e nos

serviços esta diretamente ligada a inserção precária no mercado de trabalho, uma vez que além do aspecto da baixa exigência de qualificação temos baixos salários nestas ocupações.

Temos, um processo de modernização significativo no comércio com a adoção de novas tecnologias, e novos métodos gerenciais e de controle de pessoal e de estoque que otimizam tempo e elevam a produtividade, juntamente com um processo de concentração de vendas e de construção de grande empreendimentos comerciais, que não conseguiu se sobrepor ao pequeno negócio, que cresceu muito no país voltado ao consumo das camadas mais empobrecida, e como alternativa de renda de centenas e milhares de desempregados.

A modernização, a adoção de novas tecnologias, do auto-serviço, veio junto com um forte achatamento dos salários médios dos trabalhadores, inclusive nos setores modernos e de grandes empreendimentos, uma vez que o achatamento salarial ocorre em todos os níveis e segmentos comerciais, temos, portanto uma ampliação da ocupação em condições precárias de baixos salários, alta rotatividade e uma das maiores cargas horárias praticadas ente as categorias.

O comércio em Santa Catarina bem como no país ganhou importância na ocupação e tornou-se o terceiro setor em ocupação de mão de obra no estado, ocupando 18% da população economicamente ativa. O segmento varejista além de ter o maior número de empresas representando mais de 70% do total ocupa a 65% dos trabalhadores no comércio, os dados do IBGE apontam para um processo de diminuição das empresas e de maior concentração das ocupações, apesar de continuar sendo um segmento altamente fragmentado.

Os trabalhadores no comércio em Santa Catarina são em sua ampla maioria representados por sindicatos da categoria, sejam eles sindicatos municipais ou regionais, sindicatos estes que celebram convenções coletivas anuais estabelecendo cláusulas de reajuste salarial, piso mínimo ou salário normativo da categoria, condições de trabalho, jornada de trabalho, garantias de emprego, relações sindicais e garantias gerais.

Apesar da forte presença sindical no estado, as políticas de abertura do comércio aos domingos e feriados, bem como o processo de flexibilização de direitos trabalhistas vão sendo incorporados nas negociações coletivas. Verificamos que apesar de quantitativamente as negociações coletivas terem mantido o número de cláusulas adicionais ao longo do período de 1996 a 2007, neste mesmo período houve a ampliação de cláusulas operacionais, cláusulas que em grande maioria regulamentam o funcionamento do banco de horas, que por mais que seja mais favorável que a legislação existente, abre a possibilidade de ampliação do lucro das empresas tornando o domingo em dia comum e compensável por outro dia qualquer da semana

em que o trabalhador não desfrutará de espaços de lazer e da família.

Além do banco de horas grande parte das negociações passam a ampliar o intervalo intra-jornada, colocando o trabalhador muito mais tempo do dia a disposição da empresa, uma forma indireta de ampliação da jornada, e ainda o rebaixamento do quebra de caixa com a fixação de valores, ou ainda desobrigando as empresas a pagarem, aprofundando ainda mais as perdas salariais que não conseguem ser repostas especialmente no período de maior recessão econômica.

Se por um lado o movimento sindical dos trabalhadores conseguiu evitar a fragmentação da categoria, evitando a criação de sindicatos por segmentos ocupacionais, de outro, cedeu ao negociar convenções coletivas por segmentos, como se dentro da categoria do comércio existisse uma dezena de subcategorias, podemos concluir daí que a estratégia patronal se fortaleceu e ganhou muito espaço, tanto do ponto de vista da fragmentação das negociações, quanto da incorporação de cláusulas de flexibilização e de não reposição de perdas.

Outro aspecto que observamos com a análise das convenções coletivas dos sindicatos selecionados, foi a aproximação dos pisos da categoria com o salário mínimo à medida que o salário mínimo vai incorporando aumentos reais. Aspecto esse que não é uma especificidade das convenções coletivas dos comerciários de Santa Catarina, e sim uma realidade nacional e das diferentes categorias. No geral o movimento sindical não conseguiu manter ou incorporar os mesmos aumentos reais que foram incorporados ao salário mínimo, perdendo uma grande oportunidade de valorizar significativamente os pisos da categoria e elevar a média salarial da categoria que é muito baixa.

Não podemos deixar de considerar o momento econômico, político e social que marcaram o período de 1994 a 2004 que foi de profunda transformação no mercado de trabalho, aprofundando a desestruturação e precarização das ocupações, e que infelizmente a ampliação das ocupações no setor do comércio é parte desse processo de inserção precária, causada pelo aumento do desemprego e pela busca de alternativa de ocupação de geração de renda. No entanto, novos e grandes desafios se colocam ao movimento sindical comerciário, temos hoje no país e em Santa Catarina, grandes lojas e supermercados de capital regional, nacional e internacional, e o processo de negociação de sindicatos municipais e/ou ainda negociações de segmento que fracionam as categoria não dão conta, nem de responder a estratégia de sobrevivência de geração de renda da micro e pequena empresa e muito menos dos comerciários que trabalham em empresas que pensam e atuam em mercados globais.

O fortalecimento da estratégia sindical dos trabalhadores nas negociações coletivas

certamente passa por pensar e repensar a categoria a partir dessa nova configuração da categoria, que se caracteriza pelo grande número de pequenas empresas, mas ao lado e juntamente com o crescimento das grandes redes regionais, nacionais e internacionais, que passam a concentrar um número cada vez mais significativo de trabalhadores, passando a exigir um pensar que não é mais local e não apenas estadual e nacional e sim passa a ser também internacional.

A unidade de ação passou a ser uma exigência diante da forte e articulada ação patronal no estado de Santa Catarina, e um maior desafio se coloca, uma vez que não basta pensar a ação sindical no estado, se faz necessário e urgente o pensar a estratégia nacional que envolve diferentes atores sindicais que atuam no país, uma vez que as ações empresariais, das grandes empresas não são pensadas localmente e sim de forma global e integrada.

BIBLIOGRAFIA

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SUPERMERCADOS – ABRAS. *Superhiper*. Fusões e aquisições. São Paulo, 1998, ano 24. N.º 273.

_____. *Superhiper*. Ranking Abras 2000. São Paulo, 2000, ano 26.

_____. *Superhiper*. 500 maiores. Ranking Abras 2001. São Paulo, 2001, ano 27. N.º 309.

_____. *Superhiper*. Ranking Abras 2006 maiores e melhores empresas. São Paulo, 2006, ano 32. N.º 364.

_____. *Superhiper*. Ranking abras 2005. São Paulo, 2005, ano 31. N.º 353.

_____. *Superhiper*. Tecnologia gestão da informação é o novo diferencial competitivo. São Paulo, 2005, ano 31. N.º 354.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SHOPPING CENTERS – ABRASCE – Disponível em: <www.portaldoschopping.com.br>. Acesso em: 15 jan. 2008.

BNDES. *Supermercado no Brasil: o movimento das grandes empresas*. Texto nº 22.

_____. *Sobrevivência das firmas no Brasil*. dez. 1995/ dez. 1997.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Pesquisa anual do comércio*. Rio de Janeiro, v 14, 2002.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Pesquisa anual do comércio*. Rio de Janeiro, 2003, V. 15.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Pesquisa anual do comércio*. Rio de Janeiro, 2006, V. 18.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Pesquisa mensal de emprego*. Pesquisa especial: educação e trabalho. 1996.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. *As micros e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil*. 2001.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. *Estatísticas do cadastro central de empresas*. 2005

CRUZ, Marcio José Vargas da, NAKABASCHI, Luciano, PORCILE, Gabriel e SCATOLIN, Fábio Dória. Uma Análise do impacto da composição ocupacional sobre o crescimento da economia brasileira. Texto dos professores da Universidade Federal do Paraná.

CUNHA, I. J. *O salto da indústria catarinense; um exemplo para o Brasil*. Florianópolis: Paralelo 27, 1992.

CYRRILLO, Denise C. *O papel dos supermercados no varejo de alimentos*. São Paulo: FIPE, 1987.

DIEESE. *Estudo regional N.º 3: Reestruturação tecnológica e emprego no comércio em Santa Catarina*. Florianópolis, 1999.

_____. *Estudos e pesquisas: balanço dos pisos salariais negociados em 2007*. Ano 4, nº 39. 2008.

FECESC. *Fecesc 50 anos 1952-2002*. Impressão Gráfica Agnus, abril 2003.

FRANÇA, Sandra Helena A., SIQUEIRA, João Paulo Lara de. Comércio virtual: nova tecnologia para o segmento varejista. *Varejo competitivo*. São Paulo: Atlas S.A. 1997, V. 2, p. 220 a 237.

GAZETA MERCANTIL. *Análise setorial: Supermercados*, V. I. 2000.

GOULARTI FILHO, Alcides. *Formação econômica de Santa Catarina*. Florianópolis: Cidade Futura, 2002.

HORN, Carlos Henrique. Negociações coletivas e legislação estatal: uma análise da regulação da relação de emprego na indústria de transformação do Rio Grande do Sul, 1978-95. In: *VIII encontro nacional de estudos do trabalho – ABET*. São Paulo. 2003.

IBGE/CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas. Disponível em: http://www.cnae.ibge.gov.br/secao.asp?codsecao=G&TabelaBusca=CNAE_200@CNAE%202.0. Acesso em: 20 fev. 2008.

IBGE/PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Disponível em:
<<http://www.sidra.ibge.gov.br/pnad/default.asp>>. Acesso em: 13 maio 2008.

IBGE/CEMPRE – Cadastro Central de Empresas. Disponível em:
<<http://www.sudra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/cempre/default.asp?o=1&i=P>>. Acesso em: 05 maio 2008.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Disponível em:
<[http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?SessionID=432409181&Tick=1222107081008&VAR_FUNCAO=Ser_Temas\(127\)&Mod=M](http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?SessionID=432409181&Tick=1222107081008&VAR_FUNCAO=Ser_Temas(127)&Mod=M)>. Acesso em: 10 jan. 2008.

KALAKOTA, Ravi, WHINSTON, Andrew. *Frontiers of eletronic commerce*. USA, Adisson-Wesley Publishing Company, 1996.

LUCIANO, Edimara M., FREITAS, Henrique. Comércio eletrônico de produtos virtuais: a internet modificando a operação de comprar e vender produtos. In.: *VI SIMPOI – Simpósio de administração da produção, logística e operações internacionais, 2003*. São Paulo/SP.

MATTEI, Lauro. *Panorama atual do desenvolvimento sócio-econômico catarinense: seminário estadual sobre perspectivas da economia catarinense no século XXI*. Florianópolis, 1999.

NEVES, Marcos Fava. *Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos*. (Tese de doutorado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo). 1999. 297p.

NIEDERLE, Sidnei Luiz. *O comportamento do mercado de trabalho em Santa Catarina nos anos de 1990*. (Monografia. Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina). 2006. 88p.

OIT – Programa de Actividades Sectoriales. *Las repercusiones de la mundialización Y de la reestructuración del comercio em la esfera de los recursos humanos: informe para la discusión de la reunión tripartita sobre las repercusiones de la mundialización y de la reestructuración del comercio em la esfera de los recursos humanos*. Ginebra, 1999.

POCHMANN, Marcio. *A década dos mitos: o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil*. São Paulo: Contexto, 2001.

SANTOS, Anselmo Luís dos. *Trabalho em pequenos negócios no Brasil: impactos da crise do final do século XX*, 2006.308p. (Tese de Doutorado. UNICAMP)

SIQUEIRA NETO, José Francisco, OLIVEIRA, Marco Antonio de. As negociações coletivas no contexto do Plano Real. *Cadernos do CESIT-IE, Campinas*, 28, Nov. 1999.

TAKAOKA, Hiroo, NAVAJAS, Paulo Farah. *Intercâmbio eletrônico de dados (EDI): vantagens para o varejo*. Varejo Competitivo, São Paulo: Atlas S.A., 1997, V. 2, p. 19 a 33.

VERDIER, Éric. *Traits spécifiques de l'informatisation du travail bancaire: informatisation et évolution de la division du travail dans le secteur des assurances: Informatisation et évolution de la division du travail dans le secteur des assurances. Critiques de l'économie politique: le tertiaire en question*. N° 12/24F, jul./set. 1980.

ANEXO

ANEXO I**TABULAÇÃO DE CONVENÇÕES E DISSÍDIOS COLETIVOS
DE 1994 A 2007 DOS SINDICATOS DE EMPREGADOS NO
COMÉRCIO DE SANTA CATARINA SELECIONADOS**

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE BLUMENAU VAREJO – DATA BASE NOVEMBRO/AGOSTO ⁷													
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	30% sobre março 94	27,92%	7,00%	4,28% ⁸	4,49% ⁹	6,89%	6,89%	8,00%	11,00%	16,15 %	5,72%	6,00% ¹⁰	4,00%	5,00%
Reajuste Proporcional	p/admitido após março	Conforme admissão	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Piso Salarial ¹¹	164,00, 175,00, 195,00 e 210,00 ¹²	250,00	285,00	308,00 e 315,00 jornada parcial 6h 252,00 e 258,00 ¹³	260,00 e 315,00	266,00 e 323,00	266,00 e 345,00	287,00 e 373,00	319,00 e 414,00	371,00 e 481,00	393,00 e 510,00	424,00 e 550,00	442,00 e 575,00	470,00 e 610,00
Piso Salarial Office-Boy ¹⁴	131,00, 140,00, 156,00 e 168,00 p/-18 anos	200,00	228,00	80% dos pisos de acordo com a jornada	Mantém	189,00		218,00	241,00	280,00	297,00	302,00	350,00	380,00
Piso salarial empacotador, entregador	131,00, 140,00, 156,00 e 168,00 p/-18 anos	200,00	228,00	80% dos pisos de acordo com a jornada	Mantém	258,00								
Piso Faxineiro ¹⁵				80%	Mantém	258,00		290,00	329,00	382,00	405,00	404,00	449,00	474,00
Piso p/ empacotador de supermercado				60% do piso	Mantém									

⁷ A data base do varejo que é no mês de novembro, é alterada para o mês de agosto a partir de 2006.

⁸ O reajuste é parcelado sendo aplicado 2% em novembro e 2,24% em dezembro.

⁹ O reajuste é parcelado, 2,22% em novembro e 2,22% em janeiro.

¹⁰ O sindicato altera a data base passando para o mês de agosto e a convenção coletiva tem vigência de nove meses.

¹¹ A partir de 1999 o sindicato negocia um piso para os primeiros seis meses de admissão e outro valor após o sétimo mês na empresa.

¹² Em fevereiro de 1995 foi assinado um termo aditivo que alterou os pisos e nos meses de maio foi assinado outro aditivo de reajuste, e novamente em julho os pisos voltaram a ser reajustados, ficando em valores nominais conforme a ordem crescente.

¹³ A convenção prevê um piso inicial de 308,00 e a partir de maio de 1998 piso de 315,00, e introduz ainda piso para jornada parcial de 6 horas, no valor de 252,00 em novembro e 258,00 em maio do ano seguinte.

¹⁴ O piso a partir de 2002 passa a incluir empacotadores de supermercado e panfleteiros.

¹⁵ Piso de faxineiro a partir de 2002 inclui servente de limpeza, embalador, repositor de mercadorias e em 2003 auxiliar de depósito e auxiliar de entrega.

Piso p/ auxiliares administrativo, escritório, crédito e cobrança 16						266,00 e 298,00		287,00 344,00	319,00 e 379,00	371,00 e 440,00	393,00 e 467,00	416,00 e 465,00	436,00 e 518,00	461,00 e 546,00
Piso para municípios de Indaial, Timbó e Pomerode17								287,00 370,00	319,00 e 410,00	371,00 e 476,00	392,00 e 503,00	423,00 e 542,00	442,00 e 567,00	469,00 e 602,00
Piso para municípios de Apiúna, Ascurra, Rodeio, Benedito Novo, Dr. Pedrinho e Rio dos Cedros18								287,00 360,00	319,00 e 390,00	371,00 e 453,00	392,00 e 479,00	423,00 e 517,00	442,00 e 541,00	469,00 e 574,00
Carência pagamento piso iniciante	3 meses	3 meses	3 meses	3 meses	3 meses									
GARANTIA AO CAIXA														
Quebra de caixa	30% piso p/empresas descontam diferenças	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cheques sem fundo	X	X	X	X	X	X ¹⁹	X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Hora extra comissionista	X	X	X	X	X	X	X							
Garantia piso comissionista	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X
DSR	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista	Média 6 ou 3 meses	Mantém	Mantém	11 sal. Maiores dos 12 m	X	X	X	X	X ²⁰	X	X	X	X	X
JORNADA DE TRABALHO e ABONO FALTAS														
Até 15 min. anterior ou posterior ao início da jornada será desconsiderado para efeito de hora extra.	X	X	X		X	X	X	X						
Cursos e reuniões fora do	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹⁶ Na convenção de 1999 o sindicato passa a negociar piso para as atividades de auxiliar de escritório, administrativo, crédito e cobrança e estabelece um valor para os primeiros seis meses e outro valor a partir do sétimo mês como no piso geral, e ainda a partir de 2006 inclui as atividades de manobrista e garagista neste piso.

¹⁷ Os pisos negociados seguem a mesma lógica dos pisos de Blumenau, em que é negociado um valor para os primeiros seis meses e um valor maior a partir do sétimo mês, e ainda piso de para embalador, repositor de mercadoria, servente de limpeza, faxineira, auxiliar de depósito e auxiliar de entrega, outro valor de piso para os primeiros seis meses para cargos de auxiliar administrativo, de escritório, de crediário e de cobrança, e um valor maior a partir do sétimo mês e piso para empacotadores de supermercados, Office-boy e panfleteiros, no entanto descrevemos apenas o valor dos pisos gerais.

¹⁸ Estão citados apenas os pisos gerais que tem um valor inicial até os seis meses e outro valor maior a partir do sétimo mês.

¹⁹ É introduzida uma mudança substancial na redação desta cláusula uma vez que na redação anterior previa a proibição de descontos de cheques sem fundo/cartão de crédito, exceto pelo não cumprimento das normas da empresa, na atual redação permite o desconto quando não forem cumpridas as normas.

²⁰ Inclui o cálculo da remuneração e as horas extras.

horário, se obrigatório incidem hora extra ou compensação														
Abono falta acompanhamento internação/consulta filho		Filho até 5 anos e 3 dias ano	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Filho até 14 anos	Filho até 14 anos e 25 dias ano	X
Abono falecimento sogro(a) ou avós		2 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ²¹	X	X ²²
Abono às horas comprovadas para consulta médica e odontológica	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono falta estudante e p/ vestibular	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Acordos prorrogação e compensação acompanhado pelo sindicato	X	X	X	X	X			X						
Obrigatoriedade livro ponto ou cartão		X	X	X	X	X ²³	X	X	X	X	X	X	X	X
Abertura do comércio em datas comemorativas	X	X	X	X	X			X	X					
Trabalho domingos e feriados						X ²⁴	X	X	X ²⁵			X ²⁶	X ²⁷	X ²⁸

²¹ Inclui a licença de um dia no caso de falecimento de cunhada ou cunhado, mediante comprovação.

²² Inclui os avós no cônjuge para afastamento de 2 dias e de um dia para cunhado(a) e genro e nora.

²³ Passa a ser um subitem do acordo de banco de horas e compensação.

²⁴ Acordo de trabalho domingos e feriados de 6 horas para supermercados e de 11 domingos no ano para lojas.

²⁵ Definição de calendário de funcionamento para shopping, centro industrial e comercial e demais estabelecimentos comerciais, bem como horário especial durante a Oktoberfest, festa tradicional do mês de outubro.

²⁶ Fica autorizado o funcionamento do comércio em domingos e feriados, sem limite de horas, com exceção de algumas datas comemorativas estabelecidas na convenção, com jornada máxima de 8 horas, os trabalhadores ficam obrigados a trabalhar no máximo dois domingos, no entanto, a cláusula não se aplica a supermercados e cooperativas de consumo.

²⁷ Há uma mudança de redação em relação a compensação do domingo em que fica previsto além do descanso da compensação o pagamento do segundo domingo trabalhado no mês com acréscimo de 75%.

²⁸ Fica estabelecido além da compensação do trabalho aos domingos e feriados uma ajuda de custo indenizatória no valor de 30,00 (trinta reais).

Banco de Horas						60 dias compensação,	X	X	Regras compensação ²⁹			Jornada Trabalho Semanal ³⁰	X	X
Acordo compensação horas vigia 12h por 36h.			X	X	X	X	X	X	X					
Autorização para criação de turnos de trabalho								X	X	X ³¹				
GARANTIAS DE EMPREGO														
Garantia 120 dias comissão negociação	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pré-aposentadoria estabilidade	2 anos	X	X	X	X	18 meses	X	X	1 ano ³²	X	X	X	X	X
Garantia emprego pós auxílio doença	45 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Estabilidade aborto não criminoso	30 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia emprego p/ serviço militar	30dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RESCISÃO CONTRATUAL														
Assistência sindical nas rescisões	6 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ³³	X	X
Férias proporcionais pedido de dispensa	6 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ³⁴	X	X
Aviso prévio especial para + 10 anos na empresa	90 dias	X	X	X	X	+30 dias indenizados	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa aviso prévio	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão justa causa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Isenção multa de atraso de homologação e rescisão mediante comprovação de	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

²⁹ As horas extras semanais dos meses de novembro e janeiro não podem ultrapassar sete horas semanais, as horas extras poderão ser compensadas em sessenta dias, caso excedam às sete horas semanais deverão ser remuneradas como horas extras e ainda se não compensadas dentro do prazo também deverão ser remuneradas. As empresas deverão manter livro ou cartão ponto e fornecer extratos aos funcionários; em caso de rescisão as horas extras deverão ser quitadas e quando por iniciativa do empregado havendo débito de horas as mesmas poderão ser descontadas da rescisão. As empresas devem informar o sindicato sobre a implantação da compensação de horas e quantos trabalhadores serão abrangidos.

³⁰ A cláusula estabelece a liberdade de funcionamento do comércio sem limite de horas de segunda a sábado, podendo as empresas criar turnos e adotar sistemas de compensação que deverão respeitar as seguintes regras: compensação de horas deverá ser feita em 60 dias e está limitada a 8 horas semanais e 32 horas mensais, o excedente a essas horas serão remuneradas como extras, garantia de pagamento de descanso remunerado aos comissionistas e ainda define obrigatoriedade de livro ponto para as empresas que optarem pela compensação, bem como o fornecimento de lanche e respeito aos estudantes e empregadas que possuem filhos em creche, e obrigatoriedade de informar ao sindicato a adesão a compensação de horas.

³¹ Passa a ser incorporado nas cláusulas de banco de horas.

³² Garantia fica restrita a quem tem mais de 10 anos na mesma empresa.

³³ Fica definida a documentação necessária conforme legislação acrescida da apresentação de guia de recolhimento ao sindicato patronal e rescisão em 6 seis vias, e ainda compromisso do sindicato de encaminhar cópia de todas as rescisões homologadas.

³⁴ Serão devidas as férias proporcionais após 15 dias ou mais de serviço.

convocação do empregado														
Desobrigação homologação de rescisão nas cidades onde o sindicato não tiver sub-sedes.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Média horas extras p/rescisão	3 ou 6 meses	X	X	11 sal. maiores dos 12 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Atestado médico demissional		lei	lei	Validade prorrogada 270 dias	X	X	X	X						
RELAÇÃO SINDICAL														
Licença de dirigente sindical	15 dias ano	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Recolhimento mensalidade e verbas assistenciais	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Quadro de aviso p/sindicato	X	X	X	Mais 25 empregado	X	X	X							
Sindicalização/Colaboração empresas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ³⁵
Contribuição patronal	X	X	X	X	X									
Obrigatoriedade apresentação guia de recolhimento patronal para homologação de rescisão			X	X	X							X	X	X
Taxa Confederativa empregados	X	X	X	X	X									
Assistência do sindicato nas rescisões				6 meses	X	X	X							
O sindicato fornece guias e relações específicas para recolhimento, a serem retiradas na sede do sindicato profissional	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
As empresas ficam obrigadas a enviar guia do recolhimento em até 30 dias do recolhimento								X	X	X	X	X	X ³⁶	
Fiscalização da CCT em conjunto								X	X	X	X	X		
GARANTIAS GERAIS														
Licença mãe adotante criança até 120 dias	X	X	X	X	X	X	X							

³⁵ As empresas se comprometem de apresentar a ficha de filiação ao sindicato dos trabalhadores no ato da contratação, juntamente com demais documentos legais.

³⁶Essa cláusula fica incorporada como sub-item do fornecimento de guias pelo sindicato profissional.

Permissão de acesso da empresa nas ferramentas eletrônicas/uso indevido pode gerar justa causa											X	X	X	X
Mãe amamentando pode optar por gozar 1 hora no dia, em vez de 30 min. por turno												X	X	X
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vigência	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Câmara conciliação prazo implantação.						X			X ³⁷	X	X	X	X	X
Total de cláusulas	58	62	63	60	60	57	56	54	52	45	46	50	44	46

³⁷ Renovação do compromisso de manutenção da Câmara de Conciliação Trabalhista.

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE CHAPECÓ													
	DATA BASE SETEMBRO													
	1994	1995 ³⁸	1996 ³⁹	1997	1998	1999	2000 ⁴⁰	2001 ⁴¹	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	2.650% ÷ 2.750 ⁴²	25,00%	14,28%	5,00%	3,59%	5,25%	6,96%	7,31%	9,16%	17,53%	6,64%		8,00% ⁴³	7,82%
Reajuste Proporcional	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	X
Aumento real ou Produtividade		4%	2%											
Piso Salarial para Chapecó	150,00 e 160,50 ⁴⁴	210,00 e 220,00 ⁴⁵	250,00	264,00	215,00 274,00 ⁴⁶	226,00 e 289,00 ⁴⁷	240,00 310,00 ⁴⁸	258,00 333,00 ⁴⁹	281,50 363,50	427,22	455,59	478,42 ⁵⁰	502,00	520,00
Piso para área de abrangência								234,00 e 300,00 ⁵¹	255,50 327,50	384,91	410,47	431,03	452,00	468,00
Piso Salarial Office Boy e empacotador	70% piso -17 anos	70% piso -17 anos	70% piso -17 anos	70% piso -17 anos	70% piso	70% piso	70% do piso	70% do piso	70% do piso	70% do piso	70% do piso	70% do piso	70% do piso	70% do piso
Piso faxineiro	85% piso	85% piso	85% piso	85% piso	85% piso	85% piso	85% piso	85% do piso	85% do piso	85% do piso	85% do piso	85% do piso	85% do piso	85% do piso
Carência pagamento piso iniciante	90 dias	90 dias	90 dias	90 dias	90 dias	90 dias	90 dias			90 dias	90 dias	90 dias	90 dias	90 dias
Salário min. Proporcional a jornada p/ menores de 16 anos assistidos pela Prefeitura			X	X										

³⁸ Foram negociadas as cláusulas econômicas as demais ficaram mantidas conforme negociação ano anterior.

³⁹ A Convenção Coletiva tem duração de 1 ano para as cláusulas econômicas e 2 anos para as cláusulas sociais.

⁴⁰ Neste ano foram negociadas as cláusulas econômicas e ficaram mantidas todas as demais cláusulas sociais negociadas em 1999.

⁴¹ A Convenção coletiva de 2001 negociou as cláusulas econômicas com validade de um ano e as demais cláusulas com validade de dois anos.

⁴² O reajuste é diferenciado sendo de 100% até a faixa salarial de dez salários mínimos e as parcelas superiores são corrigidas por um fator de correção de 0.009200

⁴³ O reajuste de 8% é referente ao período de setembro de 2004 a agosto de 2006, aplicados em julho de 2007, 5,01% é o reajuste de 2005 aplicado sobre agosto de 2004 e 2,87% o reajuste de 2006, e as diferenças salariais do período deverão ser pagas como abono em uma parcela única, calculadas a partir de 31 de agosto de 2005.

⁴⁴ Em março foi negociado um termo aditivo em que ficou previsto uma antecipação salarial de 7% e reajuste do piso para R\$160,50.

⁴⁵ Em abril foi negociado um termo aditivo a convenção que reajustou os salários a partir de março com uma antecipação de 4,77% e o piso passou a R\$220,00.

⁴⁶ O piso de R\$215,00 é para os trabalhadores após 90 dias e o piso de R\$274,00 para os trabalhadores após 180 dias, fica ainda estabelecido nesta cláusula a possibilidade de pagamento proporcional a carga horário menor.

⁴⁷ O Piso de R\$226,00 após 90 dias e de R\$289,00 após 180 dias.

⁴⁸ A O piso de R\$ 240,00 é para trabalhadores após 90 dias e o piso de R\$310,00 para os trabalhadores que tenham mais de 180 dias na empresa.

⁴⁹ Idem item anterior

⁵⁰ Piso reajustado conforme tabela progressiva da convenção coletiva firmada em 2007 e retroativa.

⁵¹ Idem item anterior

GARANTIAS AO CAIXA														
Quebra de caixa	20% piso ⁵²	X	X	X	X	X ⁵³	X	X	X ⁵⁴	85,44 e 76,98	91,11 e 82,09	91,11 e 82,09	91,11 e 82,09	X
Cheques sem fundo	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento operador	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Hora extra	70% Sobre piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Hora extra em balanço								70% sobre comissão	X	X	X	X	X	X
Garantia piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
DSR	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista. Relacionar as últimas 6 comissões no verso da rescisão.	Média 4 maiores comissões dos 6 m.	X	X	X	X	X	X	Média últimos 6 meses	X	X	X	X	X	X
JORNADA DE TRABALHO/ABONO FALTAS														
Domingos e feriados dias de descanso remunerado	X	X	X	X	Res-salvado acordo	X	X	X	Cláusula ficou suspensa					
Banco de Horas, compensação em 120 dias e até 10 horas diárias.					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dilatação do horário de almoço					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Compensação de horas trabalhadas na semana	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
Adiciona de horas extras	70%	X	X	X	70%	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Adicional hora extra vigia								50%	X	X	X	X	X	X
Intervalo para lanche a cada 4 horas/ desconto da jornada	15 min.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono falta estudante e p/ vestibular	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Intervalo intra-turno trab. Farmácia de 4 horas			X	X										
GARANTIAS DE EMPREGO														
Garantia emprego pós-acidente de trabalho	60 dias	X	X	X										

⁵²O valor adicional integra os salários para efeitos legais.

⁵³ Sobre o piso de 180 dias.

⁵⁴ Há uma mudança substancial nesta cláusula passando a ser valor fixo de R\$72,00 para o município de Chapecó, e R\$ 65,50 para os municípios de abrangência, e o valor passa a ser indenizatório não mais incorporando o salário para quaisquer efeitos trabalhistas como FGTS, 13º ou férias.

Garantia emprego gestante pós-licença	60 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RESCISÃO CONTRATUAL														
Assistência sindical nas rescisões	X	X	X	X	X	X	X	X ⁵⁵	X	X	X	X	X	X
Férias proporcionais pedido de dispensa	6 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Aviso prévio especial	15 dias p/ pedido demissão	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão/justa causa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aviso prévio indenizado integrará o tempo de serviço para indenização prevista no art. 9º lei 7.238/84								X	X	X	X	X	X	X
RELAÇÃO SINDICAL														
Relação de empregados p/sindicato	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Licença de dirigente sindical	10 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Taxa Confederativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X ⁵⁶	X	X			
Taxa Assistencial patronal	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Sindicalização	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Desconto mensalidades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Substituição processual ação de cumprimento CCT	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Compromisso neg. aditivos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Compromisso de negociar antes de propor demandas judiciais	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Comissão negociação prévia	X
Acesso de dirigente sindical somente com autorização e acompanhado representante da empresa										X	X	X	X	X
GARANTIAS GERAIS														
Anotação CTPS contrato experiência	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Atestado médico prazo entrega	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X		
Anotação na Função e percentual de comissões na	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁵⁵ Estabelece prazo de um dia útil imediato ao término do contrato, sétimo dia aviso prévio indenizado, ou dispensa de aviso prévio, multa pelo não cumprimento do prazo e emissão de declaração de ausência no caso de não comparecimento de uma das partes.

⁵⁶ Contribuição assistencial de 5% em novembro e 5% em julho.

CTPS														
Cópia e anotação Contrato Trabalho	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Comprovante discriminado de pagamento com cópia p/empregado	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
Nulidade de acordo individual ou coletivo que contrarie a CCT.					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Facultado contrato de direitos e obrigações entre empresa e trabalhador quando a empresa oferecer curso de especialização			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Suspensão contrato experiência em caso de auxílio doença ou acidente	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empregado substituto	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa de médico coordenador /NR 4 PCMSO empresas com 50 empregados com grau de risco 1 e 2, e empresas 20 empregos do grau de risco 3 e 4			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dilatação prazo exame demissional			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Prazo pagamento férias								X ⁵⁷	X					
Antecipação 50% do 13º nas férias, requerido 10 dias antes do início férias								X	X	X	X	X	X	X
Troca de função temporária de até 90 dias não obriga alteração contratual							X	X	X	X	X	X	X	X
Anotação na CTPS do código da função conforme a CBO							X	X	X	X	X	X	X	X
Medidas disciplinares caso não cumprimento de funções previstas na contratação do empregado							X	X	X	X				
Prazo pagamento 13º	Dia 18/12	16/12	16/12		17/12	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁵⁷ Conforme legislação em vigor estabelece que as férias devem ser pagas 2 dias antes do início do gozo das mesmas.

CONDICÕES DE TRABALHO															
Fornecimento de lanche e transporte p/ trabalho realizado pós 21h.	Após 21:00h	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Superior a 2 horas	X
Vale transporte	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
EPI e uniforme gratuito	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Assento no local de trabalho										X	X				
DISPOSIÇÕES GERAIS															
Penalidades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vigência	X ⁵⁸	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abrangência CCT para trabalhadores em Concessionárias											X	X	X	X	
Compromisso instalação Câmara conciliação						X	X	X	X						
Total de cláusulas	57	57	61	61	58	60	60	60	60	61	61	48	48	48	

⁵⁸ A vigência da convenção é de um ano para cláusulas econômicas e dois para as demais cláusulas.

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE FLORIANÓPOLIS													
	DATA BASE SETEMBRO													
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	25% sobre sal. 03/94	25,17%	14,28%	4,30%	4,07%	5,25%	6,96%	7,31%	9,16%	17,52%	6,64%	5,01%	5,00%	5,00%
Reajuste Proporcional	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aumento real ou Produtividade		4%												
Piso Salarial	163,00	240,00	240,00 e 290,00 ⁵⁹	256,00 e 309,50 ⁶⁰	266,00 e 322,00	280,00 e 339,00 ⁶¹	300,00 e 363,00	322,00 e 390,00	354,00 e 429,00	403,00 e 504,00	430,00 e 538,00	458,00 e 575,00	478,00 e 601,00	508,00 e 635,00
Piso Salarial Office Boy e empacotador.	90% piso -17 anos	85% piso -17 anos	85% piso -17 anos	85% piso -17 anos	273,00	287,00	307,00	330,00	363,00	428,00	457,00	487,00	509,00	540,00
Antecipação salarial			No mês de 02/97 de 4%	No mês de 02/98 de 2%										
Diferença salarial da aplicação da CCT. dos meses de set. e out. deverão ser pagas em Nov.											X			
GARANTIAS AO CAIXA														
Quebra de caixa	20% piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cheques sem fundo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento operador	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Assento obrigatório p/ operador	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Hora extra	Comissões	X	X	X	X	X								
Garantia piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
DSR	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista. Relação das 12 últimas comissões para rescisão.	Média 12 meses corrigido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Proibição desconto comissão mercadoria devolvida	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Calculo comissões sobre valor efetivamente pago pelo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁵⁹ Salário admissão R\$240,00, após 60 dias passa aos R\$290,00.

⁶⁰ Salário admissão de R\$256,00 e após 60 dias é de R\$309,50.

⁶¹ As negociações passam a prever a partir de 1999 um salário de admissão, e um valor maior como piso da categoria para quem já tenha experiência no comércio ou após 90 dias.

cliente														
Obrigação de anotar % da comissão e fixo se houver na CTPS								X	X	X	X	X	X	X
JORNADA DE TRABALHO/ABONO FALTAS														
Controle de horário de trabalho	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Horas Extras	100%	100%	100%	100%	50% duas 1 ^{as} horas, posteriores 100%	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Adicional noturno	50%	50%	50%	50%	50%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
Abono falta mãe acompanhante filho em consulta	12 anos até 12 vezes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Intervalo para lanche computado na jornada.	15 min.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono falta estudante e p/ vestibular		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Intervalo intra-jornada		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Banco de horas com 90 dias para compensação até 10 horas diárias						X	X	X	X	X	X	X	X	X
Horário para período Natalino									X ⁶²	X	X	X	X	X
Horário nos sábados que antecedem datas festivas									X ⁶³	X	X	X	X	X
Jornada de Vigias, regime 12 por 36 horas					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cursos e reunião horas extras	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIAS DE EMPREGO														
Garantia emprego após licença saúde	90 dias	X	X	X	X	45 dias	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia após alta do serviço militar	60 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia acidentado					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁶² A CCT de 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007 estabelecem horário especial para o natal e definem ainda pagamento de horas extras com percentuais de 75% para as duas primeiras horas e 100% para as horas seguintes, e o domingo horas extra de 100% e um dia de folga e as horas extras do horário especial não serão compensadas, obrigatoriedade de fornecimento de refeição no valor de R\$ 6,00, e R\$7,00 a partir de 2005, estabelece ainda o direito ao trabalhador sair uma vez por semana na parte da manhã para fazer suas compras e estabelece a garantia que os trabalhadores de escritório se requisitados tem as mesmas garantias dos vendedores. O acordo exclui os shoppings Center do horário especial e das condições estabelecidas.

⁶³ Fica estabelecido horário especial para os sábados que antecedem datas festivas como dia das mães, dia das crianças, etc., estendo o trabalho até as 18h e garante o pagamento de refeição aos trabalhadores no valor de R\$ 6,00.

Garantia pré-aposentadoria	1 ano	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RESCISÃO CONTRATUAL														
Assistência sindical nas rescisões	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias proporcionais pedido de dispensa	Após 90 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fornecimento de RSC/INSS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão/justa causa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa aviso prévio	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Apresentação folhas pagamento de 12 meses anteriores, do comissionista						X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aviso prévio especial trab. +5 anos serviço	45 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
No pedido de demissão aviso prévio indenizado a empresa integra tempo de serviço p/efeitos legais								X	X	X	X	X	X	X
RELAÇÃO SINDICAL														
Licença de dirigente sindical	12 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Taxa Assistencial patronal	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Renegociação em caso de mudança pol. econômica	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Apresentação de documento para rescisão													X ⁶⁴	X
GARANTIAS GERAIS														
Cópia do contrato de experiência	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Anotação na Função e percentual de comissões na CTPS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vale transporte	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Comprovante discriminado de pagamento com cópia p/empregado	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Suspensão contrato experiência em caso de auxílio doença ou acidente	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Participação férias 30 dias antes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Início de férias somente em dia útil	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empregado substituto	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁶⁴Torna obrigatório a apresentação no ato da homologação da rescisão os recolhimentos das contribuições patronal e profissional dos últimos cinco anos quitadas.

garantia sal.														
CONDIÇÕES DE TRABALHO														
Local adequado para lanche ou refeição que será fornecimento quando da realização de extras	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Uniforme gratuito	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Assento no local de trabalho	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa médico coordenador			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Prorrogação validade exames ocupacionais			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fornecimento de maquiagem quando exigido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Atestado médico deverá ser apresentado em 48h										X	X	X	X	X
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vigência	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Compromisso estabelecer negociação para compor Comissão de Conciliação Prévia								X	X	X	X	X	X	X
Total de cláusulas	51	51	53	53	53	56	54	55	58	59	60	59	60	60

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE TUBARÃO													
	DATA BASE NOVEMBRO													
	1994 ⁶⁵	1995	1996 ⁶⁶	1997	1998	1999	2000 ⁶⁷	2001	2002 ⁶⁸	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	15,67 % sobre outubro	30% e 28,5% ⁶⁹	0,00%	4,29%	5,11%	7,00%		8,16%	10,26%	16,15%	5,72%	5,42%	4,00%	5,00%
Reajuste Proporcional		X		X	X	X		X		X	X	X	X	X
Piso Salarial	Mantido anterior corrigido	171,60 e 200,00 ⁷⁰	-	210,00 215,00 230,00 ⁷¹	238,00, 240,00 e 248,00 ⁷²	275,00		320,00 302,45 ⁷³	352,83 333,48 ⁷⁴	410,00 388,00	433,00 410,19	465,00 440,05	490,00 465,00	515,00 490,00
Piso faxineiro						235,00		273,35		350,00	370,02	396,95	420,00	445,00
Piso office-boy, empacotador.						205,00		238,45		306,00	323,50	347,05	380,00	400,00
Carência pagamento piso iniciante		3 meses		3 meses		3 meses		3 meses		3 meses	X	X	X	X
Mora Salarial		1% dia												
Antecipações salariais.		Março e julho 100% INPC período, + gatilho 8%				50% do INPC de nov./99 a abril/00.		50% do INPC apurado entre Nov/01 e abril/02						5,00 EM MAIO DE 2008
Diferenças salariais da aplicação da convenção										X ⁷⁵				
GARANTIAS AO CAIXA														
Quebra de caixa	20% piso	25% piso	10% sal.	25% piso	25% piso	25% piso		25% piso	20% do salário	25% Piso	X	X	X	X
Cheques sem fundo	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X

⁶⁵ Dissídio publicado pelo TRT/SC, em 03.07.1995.

⁶⁶ Dissídio publicado pelo TRT/SC e, 05.11.1997.

⁶⁷ Em novembro de 2000 não houve acordo, sendo instalado dissídio que foi extinto pelo TRT/SC

⁶⁸ Dissídio de 2002 julgado pelo TRT/SC e, 23.06.2003.

⁶⁹ Os salários até R\$300,00 serão reajustado pelo percentual de 30% e os salários acima pelo percentual de 28,5%.

⁷⁰ Para os trabalhadores admitidos na empresa antes de outubro de 95 o piso é de R\$ 200,00, para os demais é de R\$171,60 por três meses quando passaram a Ter direito aos R\$200,00.

⁷¹ Piso de R\$210,00 validos para nov./97 a fev./98, piso de R\$215,00 válido para mar./98 a jun./98 e piso de R\$230,00 para o período de jul./98 a out./98. Não farão jus ao piso trabalhadores menores de 16 anos, office-boys, embaladores, recepcionistas, guarda-volumes e trabalhadores na limpeza.

⁷² O piso de R\$238,00 é para os meses de nov./98 a jan./99, de R\$240,00 de mar/99 a jun./99 e R\$248,00 de jul./99 a out./99.

⁷³ Piso de R\$ 320,00 para o município de Tubarão e o piso de R\$302,45 para os demais municípios.

⁷⁴ Os pisos foram mantidos reajustados por 10,26%.

⁷⁵ Diferenças deverão ser pagas em 2 parcelas de 50% em outubro e novembro de 2005 ou em uma em novembro de 2005.

GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Garantia piso comissionista		X	X		X	X		X						
Anotação da função na carteira e percentual de comissão		X												
DSR		X	X		X	X		X						
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista		L												
Hora extra média das comissões			50%											
Discriminação comissões na rescisão.			X											
Dispensa pagamento da comissão em caso de treinamento		X												
JORNADA DE TRABALHO ABONO FALTAS														
Horas Extras	100%	50%	100%	50%	50%	50%		50%	50% ⁷⁶	X	X	X	X	X
Adicional noturno	30%			20%	20%	20%		20%	30%	X	X	X	X	X
Controle horário de trabalho mais de 5 empregados		X												
Cursos e reuniões			X											
Intervalo intrajornada não concedido passa a contar como hora extra		X	X		X	X		X						
Abono 1 falta mensal da gestante para consulta médica		X												
Abono meio turno para retirar PIS e um dia quando domicilio bancário for fora do município		X												
Abono falta acompanhamento internação/consulta filho	Até 12 anos	Até 14 anos	1 dia por semestre até 6 anos	mantém	Até 12 anos	Até 12 anos		5 dias/ano, até 14 anos	Filho até 14 anos ou deficiente	X	X	X	X	X
Folga dia 26/12 p/compensar dia do comerciário que é trabalhado		X		Folga dia 31/12										

⁷⁶ O adicional de hora extra foi fixado em 50% as duas primeiras horas e 100% as horas subseqüentes.

Banco de Horas					Conforme a lei	60 dias compensação máxima 10 horas diária, 54 horas semanais e 30 horas mensal		60 dias compensação máxima 10 horas diária, 54 horas semanais e 30 horas mensal ⁷⁷		Conforme acordo de 2001	X	X	X	X
Jornada vigia compensação e prorrogação 12 por 36 horas						X		X		X	X	X	X	X
Abono falta estudante e p/ vestibular	X	X	Não remunerada											
Realização de balanço e vendas promocionais mediante acordo								X						
GARANTIAS DE EMPREGO														
Pré-aposentadoria estabilidade	5 anos	1 ano	1 ano											
Garantia geral emprego	90 dias		72 dias						X ⁷⁸					
Garantia emprego pós auxílio doença e acidente de trabalho		90 dias												
Garantia ao trab. Alistado após alta	60 dias	Mantém	30 dias	30 dias	30 dias	30 dias		30 dias	X	X	X	X	X	X
Garantia emprego gestante pós-licença		60 dias												
RESCISÃO CONTRATUAL														
Assistência sindical nas rescisões		6 meses		6 meses										
Férias proporcionais pedido de dispensa		6 meses			6 meses	6 meses		6 meses	X	X	X	X	X	X
Prazo pagamento verbas rescisórias		X												
Aviso prévio especial mais 5 anos	45 dias			45 dias	Mantém	45 dias		45 dias						
Dispensa aviso prévio	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão justa causa	X	X		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
No pedido de demissão, aviso prévio indenizado íntegra para								X						

⁷⁷ As horas que excederem às 30 horas extras mensais deverão ser remuneradas como extras com adicional de 100%, nas rescisões as horas não compensadas serão remuneradas em 100% e as empresas que adotarem o banco de horas deverão encaminhar lista dos empregados até 3 dias da data da implantação.

⁷⁸ Garantia de emprego desde o julgamento do dissídio até 90 dias após a publicação com no máximo 120 dias de estabilidade.

efeitos legais														
RELAÇÃO SINDICAL														
Atestado médico do sindicato	X	X	X	X	X	X	X	X ⁷⁹	X	X	X	X	X	X
Licença de dirigente sindical/ano		15 dias		15 dias	15 dias	15 dias		15dias						
Acesso ao dirigente sindical à empresa	X		X	X	X	X			X	X	X	X	X	X
Taxa confederativa		X							X ⁸⁰	X	X	X	X	X
Contribuição confederativa patronal									X	X	X	X	X	X
Quadro de aviso p/sindicato	X	X	X	X	X	X								
Sindicalização		X												
Mensalidade social		X												
Desconto de mensalidades e contribuições ao sindicato					X	X								
Relação empregados p/sindicato		X												
Descontos de contribuições expressamente autorizadas pelo empregado em favor do sindicato								X						
Frequência livre dos dirigentes sindicais em atividades do sindicato								X	X	X	X	X	X	X
GARANTIAS GERAIS														
Empregado substituto	X	X		X	X	X			X					
Antecipação 13°		X												
Autorização desconto de plano de saúde e ticket alimentação refeição		X												
Copia contrato experiência		X												
Participação férias		30 dias		30 dias		30 dias		30 dias						
Cópia e anotação Contrato Trabalho	X			X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Comprovante discriminado de pagamento com cópia p/empregado	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X

⁷⁹ Desde que o médico tenha convenio com o INSS.

⁸⁰ Desconto de 3% do salário dos trabalhadores em novembro, março e julho.

Contrato provisório e temporário					Lei									
Suspensão contrato experiência em caso de auxílio doença		X												
Empregado novo não pode ganhar mais que o mais antigo na mesma função		X		X	X	X		X						
Empregado novo garantia salarial		X		X	X	X		X						
Substituição 20 dias dá direito salário do substituído								X						
CONDIÇÕES DE TRABALHO														
Adicional a cada 5 anos de serviço		5%												
Auxílio Creche		10% piso												
Auxílio funeral em caso de acidente de trabalho		1 piso												
Fornecimento de maquiagem		X												
Assento no local de trabalho		X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
EPI e uniforme gratuito	X	X	X	X	Até 2 uniforme por ano	Mantém		Até 4 uniforme ano	Fornecido pela empresa	X	X	X	X	X
Lanche gratuito jornada extra			X		X									
Dispensa de médico coordenador				X	X	X		X						
Dilatação prazo exame demissional				X	X	X		X						
Local adequado p/ lanche e refeição fornecido em caso de jornada extra		X		X		X		X	X					
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X	X	X	X	X	X		X						
Multa pelo descumprimento de obrigação de fazer de 10% do piso ao empregado									X	X	X	X	X	X
Vigência	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X
Total de clausulas	24	61	23	35	37	39		37	24	27	28	27	27	28

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE JOINVILLE													
	DATA BASE MAIO													
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	8% e 6,5% ⁸¹	15,02%	18,35%	8,78% ⁸²	4,12%	2,5%	6,00%	7,07%	9,55%	19,43% ⁸³	6,00%	7,00%	5,00%	5,00%
Reajuste Proporcional		X	X							X	X	X	X	X
Aumento real			4%											
Compensação de antecipações e reajustes										X	X	X	X	X
Piso Salarial	140,00, 145,00 e 165,00 ⁸⁴	220,00 e 235,00 ⁸⁵	285,00 e 300,00 ⁸⁶	310,00 e 320,00 ⁸⁷	323,00	325,00	340,00	365,00	400,00	460,00 e 500,00 ⁸⁸	510,00	545,00	580,00	615,00
Piso de menor de 16 anos	70% piso													
Piso de menor entre 16 e 18 anos e trab. Na limpeza	80% piso													
Piso Salarial ajudante depósito, repositor, contínuo, auxiliar estoquista, empacotador e serviço de limpeza.		80% piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Trab. admitido com experiência na categoria, salário inicial, até 3 meses.		75% piso	X	X	X	X	X	X	X	345,00 e 375,00	382,50 ou 75%	360,00	380,00	405,00
Piso p/ empacotador de supermercado			70% piso	X	X	X	X	X	X	70% ⁸⁹	X	X	406,00	431,00
Mora salarial	1% mês													
Condições especiais de admissão do primeiro emprego											X ⁹⁰	X	X	X

⁸¹ Os salários serão reajustados em 01.06.94 em 8% sobre os salários já corrigidos pela lei nº 8880/94 em 30.04.94 e em 01.08.94, serão corrigidos por em 6,5% sobre os salários de 01.06.94.

⁸² O reajuste será aplicado em duas parcelas, uma de 4,5% em maio de 97 sobre abril de 1997 e 4,1% em agosto de 97 sobre salários de maio de 97.

⁸³ O reajuste é parcelado, sendo de 10% em 01.06.2003 sobre os salários de 30.04.2003, 4,2% em 01.08.2003 sobre o salário de 01.06.2003, e 4,2% em 01.09.2003 sobre os salários de 01.08.2003.

⁸⁴ O piso de R\$150,00 é para o mês de maio a julho, a partir de agosto até setembro é de R\$145,00 e de outubro de 94 até maio 95 de R\$165,00.

⁸⁵ Piso de R\$220,00 a partir de 01.05.95 e de R\$235,00 a partir de 01.07.95.

⁸⁶ O piso de R\$285,00 será aplicado no período de maio de 96 a julho de 96, a partir de agosto passa a R\$300,00.

⁸⁷ O piso de R\$310,00 será aplicado no mês de maio de 97 e a partir de setembro de 97 passara a R\$320,00.

⁸⁸ Piso de R\$500,00 a partir de 01.11.2003.

⁸⁹ Piso de empacotador do varejo, exceto supermercado que agora tem convenção coletiva própria.

⁹⁰ Para estímulo a contratação de primeiro emprego fica instituído para os empregados entre 16 e 21 anos um piso de equivalente a 60% do piso da categoria, esta contratação poderá ser feita livremente até 10 empregados, acima de 10 empregados deverá manter a proporcionalidade de 25%, após 1 (um) ano o trabalhador passará a receber o piso da categoria.

Condições especiais de admissão do aposentado											X ⁹¹	X	X	X
GARANTIA AO CAIXA														
Quebra de caixa	25% piso	25% piso	25% piso	25% piso	25% piso	25% piso	81,25 73,50 ⁹²	X	X	75,00 85,00 ⁹³	X	X	X	X
Cheques sem fundo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Hora extra comissionista	Média comissão	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia piso comissionista	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
DSR	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista	Últimos 4 meses	X	X	X	x	Últimos 6 meses	Últimos 12 meses	X	X	X	X	X	X	X
JORNADA DE TRABALHO e ABONO FALTAS														
Hora extra	60%	65%	65%	65 piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Controle horário de trabalho	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ⁹⁴	X	X	X	X
Abono falta mãe comerciária acompanhamento consulta filho	Até 12 anos 1 vez por mês	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono 1 dia internação cônjuge ou filho, 2 dias falecimento sogro(a), 3 dias cônjuge, pais e filhos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono falta estudante e p/ vestibular	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Banco de Horas					90 dias compensação 10h. diária ⁹⁵	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Acordos prorrogação p/ compensação dos sábados	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁹¹ Institui a contratação especial de aposentado, considerado acima de 50 anos de idade, o piso de 60% do piso da categoria até um ano da admissão.

⁹² O valor de R\$ 81,25 é garantido aos trabalhadores que estavam que já exerciam a função de caixa desde agosto de 2000, os admitidos posteriormente receberão o valor de R\$73,00.

⁹³ O valor de R\$ 85,00 de quebra de caixa para os admitidos até a data de 01.06.2001.

⁹⁴ O controle de horário de trabalho é obrigatório para empresas com cinco ou mais trabalhadores, e os dez minutos anteriores e posteriores não serão contabilizados como horas extras.

⁹⁵ O banco de horas deverá ser firmado entre as empresas e sindicato laboral.

Jornada de vigia de 12 por 36 de descanso										X	X	X	X	X
Os intervalos de 15 min. serão computados como jornada de trabalho período mais de 4 horas										X	X	X	X	X
GARANTIAS DE EMPREGO														
Estabilidade gestante conforme a lei	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ⁹⁶	X	X	X	X
Pré-aposentadoria estabilidade	18 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Estabilidade aborto e repouso duas semanas.	30 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia emprego p/ serviço militar	30 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RESCISÃO CONTRATUAL														
Férias proporcionais pedido de dispensa	4 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa aviso prévio	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fornecimento de RSC	X													
Motivo da rescisão justa causa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa da multa prevista na lei 6.708/89 e lei 7.238/84										X	X	X	X	X
RELAÇÃO SINDICAL														
Atestado médico sindicato	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ⁹⁷	X	X	X	X
Licença de dirigente sindical	20 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Taxa Confederativa empregados	X	X	X			X				4%	4%			
Contribuição assistencial sindical										X ⁹⁸	X			
Contribuição patronal			X			X								
Quadro de aviso	X													
Sindicalização	X													
Tentativa de acordo antes de ação judicial	X													
Câmara de Conciliação trabalhista								Prazo 90 dias						
Desconto das mensalidades sindicais										X	X	X	X	X
GARANTIAS GERAIS														
Cópia do contrato de trabalho	X													

⁹⁶ A convenção prevê exceção a lei no caso de acordo entre as partes, no caso da empresa não ser notificada, sobre o estado de gravidez até 30 dias após a dispensa.

⁹⁷ O atestado do médico conveniado do sindicato somente será aceito se a empresa não tiver médico ou dentista próprio.

⁹⁸ Fica acordado uma contribuição de cinquenta reais por empregado em duas parcelas pagas pela empresa.

Os intervalos para amamentação poderão ser durante os intervalos de jornada										X	X	X	X	X
Vale transporte conforme a necessidade do trabalhador	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ⁹⁹	X	X	X	X
Vigência	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Total de cláusulas	58	37	38	37	37	37	37			45				

⁹⁹ A convenção estabelece multa de obrigação de fazer de 10% do piso por infração e por empregado, e estabelece além dos juros legais de 1% sobre a remuneração no caso de atraso de salário, multa de 10% sobre o piso, bem como a falta de registro é considerada descumprimento de obrigação de fazer.

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE ITAJAÍ													
	DATA BASE AGOSTO													
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	30% sobre março/94	30,67% sobre out/94	14,87%	4,85%	2,00%	4,00%	6,00%	7,76%	9,08%	18,33%	6,30%	6,50%	4,50%	5,00%
Reajuste Proporcional		X	X	x	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aumento real ou Produtividade		4%												
Piso Salarial	150,00 e 160,00 ¹⁰⁰	176,00 220,00 ¹⁰¹	216,00 270,00	228,00 285,00	Mantém	240,00 300,0	252,00 315,00	272,00 340,00	296,00 370,00	351,00 438,00	376,00 469,00	401,00 501,00	421,00 526,00	445,00 556,00
Piso menores 17 anos ou admissão p/maiores até 3 meses	127,00/out. 136,00/jan													
Piso empacotador e office-boy.		176,00	216,00	228,00	Mantém	Não tem direito	X	X	X	X	X	X	X	X
Carência pagamento piso iniciante	90 dias	90 dias	90 dias	90 dias	150 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIAS AO CAIXA														
Quebra de caixa	20 % piso	20% piso	20% piso	20% piso	20% piso	20% piso	20% piso	63,00 fixo	X	X	65,00	X	X	70,00
Cheques sem fundo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Garantia piso comissionista	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Caso as comissões sejam fechadas antes do ultimo dia útil, deverão pagar a diferença até dia dez do mês seguinte	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista	12 meses corrigido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Discriminar últimas 12 comissões na rescisão	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹⁰⁰ O piso de R\$150,00 a partir de outubro de 94 e piso de R\$160,00 a partir de janeiro de 1995.

¹⁰¹ O piso dos anos de 1995 a 2000 são negociados com um valor de admissão um valor após 90 dias.

JORNADA DE TRABALHO E ABONOS DE FALTA														
Controle horário de trabalho p/ empresas com 5 ou mais empregados	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Acordo prorrogação e compensação de horas semanais		X	X	X						X	X	X	X	X
Cursos e reuniões	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Banco de Horas					Lei 9601/98 ¹⁰²	X	X	X	X	Compen- sação em 90 dias	X	X	X	X
Intervalo intra-jornada de 1 a 3 horas						X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono falta estudante e p/ vestibular	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Abono de até 6 faltas por ano p/ acompanhamento filho até 14 para consulta ou internação													X	X
GARANTIAS DE EMPREGO														
Pré-aposentadoria estabilidade	18 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RESCISÃO CONTRATUAL														
Assistência sindical nas rescisões	6 MESES	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias proporcionais de pedido dispensa	6 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fornecimento de AAS/RSC	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa especial da gestante que pedir demissão.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa aviso prévio	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão/justa causa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aplicação da Lei 7.238 empregados demitidos no mês de junho								X	X	X	X	X	X	X

¹⁰² Fica dispensada a necessidade de realização de acordo com o sindicato caso a compensação seja feita em 60 dias.

RELAÇÃO SINDICAL														
Atestado médico sindicato	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ¹⁰³	X	X	X	X
Contribuição Assistencial	X	X	X	X	X									
Contribuição patronal	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Relação de empregados ao sindicato	X	X	X											
Quadro de aviso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Contribuição confederativa conforme definição de assembléia								X	X	X	X	X	X	X
Remessa de guias do INSS ao sindicato patronal quando solicitado								X	X	X	X	X	X	X
GARANTIAS GERAIS														
Carta de apresentação			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cópia contrato de trabalho	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Início de gozo de férias dias úteis	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Auxílio Funeral	1 Piso	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Comprovante discriminado de pagamento com cópia p/empregado	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
CONDIÇÕES DE TRABALHO														
Assento no local de trabalho	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Serviço de limpeza somente para contratados para esse fim			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
EPI e uniforme gratuito	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Autoriza desconto em folha de planos de saúde e seguro em grupo										X	X	X	X	X
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vigência	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Total de clausulas	34	37	38	37	37	38	38	38	38	39	39	39	40	40

¹⁰³ Criado parágrafo único que estabelece prorrogação do prazo de isenção do exame demissional para até 270 dias para empresas de risco 1 e 2.

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE CRICIÚMA													
	DATA BASE MAIO													
	1994	1995 ¹⁰⁴	1996	1997 ¹⁰⁵	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	3.894,82% ¹⁰⁶		18,36%		4,20%	3,88%	5,50%	7,07%	9,55%	19,36 ¹⁰⁷	5,60% ¹⁰⁸	6,61%	5,00%	5,00% ¹⁰⁹
Reajuste Proporcional	X		X		X	X	X	x	x			X	X	X
Aumento real ou Produtividade	9,83%													
Piso Salarial	145,00, 150,00 159,00 175,00 ¹¹⁰		250,00		282,00	295,00	315,00	340,00	370,00	448,00	475,00	510,00	536,00	565,00
Piso office-boy e empacotador	70% -17 anos		70% -18 anos		70%	70%	70%	70%	70%	314,00	333,00	357,00	376,00	396,00
Carência pagamento piso iniciante	3 meses		3 meses		4 meses	4 meses	X	X	X	3 meses	X	X	X	X
Mora Salarial	1% dia		1% dia		1% dia	X	X	X	x	0,50% dia ¹¹¹	0,25% ¹¹²	X	X	X
Os empregados demitidos ou demissionários farão jus ao reajuste										X	X	X	X	X
GARANTIAS AO CAIXA														
Quebra de caixa	25% piso		25% piso		25% piso	62,60 e 70,50 ¹¹³	47,00 ¹¹⁴	X	X	34,00 ¹¹⁵	X	X	X	X
Cheques sem fundo	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹⁰⁴ O sindicato não firma acordo e o dissídio é extinto na TRT/SC.

¹⁰⁵ O dissídio julgado pelo TRT/SC é suspenso pelo TST.

¹⁰⁶ Após aplicado o percentual acima converter os salários em URV no dia 31.05.94, mais um reajuste de 3,40% sobre salário de maio de 1994. Antecipação de 6% em outubro sobre os salários de junho e em janeiro de 95 de 10%.

¹⁰⁷ O reajuste foi parcelado em duas vezes, de 12% sobre o salário do mês de maio do ano 2002 e 6,58% em julho sobre o mês de maio de 2003.

¹⁰⁸ Reajuste sobre julho de 2003, já reajustado pelo índice da convenção anterior.

¹⁰⁹ Reajuste negociado ficou parcelado, sendo aplicado o reajuste de 3,44% sobre o salário de maio de 2006 em maio de 2007 e 5% sobre o salário de maio de 2006, em agosto de 2007.

¹¹⁰ Os pisos serão aplicados na ordem crescente nos meses de maio/94, junho/94, outubro/94 e janeiro/95.

¹¹¹ Limite da mora salarial de multa de 10% ao mês a partir do sexto dia de atraso.

¹¹²¹¹² Multa de mora salarial de 0,25% ao dia até o quinto dia; 0,50% ao dia a partir do sexto dia, limitando a mora salarial de 10% ao mês.

¹¹³ O quebra de caixa no valor de R\$62,50 é para trabalhadores em chekaut com leitura ótica, os demais receberão o valor de R\$70,50, fica ainda convencionado para os trabalhadores com jornada semanal reduzida de 22 horas o pagamento de 2/3 do valor do quebra de caixa.

¹¹⁴ Fica assegurado para os trabalhadores em caixa admitidos anteriormente a 01.05 de 2000, os valores convencionados no ano anterior.

¹¹⁵¹¹⁵ Quebra de caixa de R\$34,00 para admitidos a partir de 01/06/2001, R\$47,00 para admitidos a partir de maio de 2000, R\$ 62,50 para empregados que operem caixas informatizadas, com leitura ótica contratados até 30.04.2000 e R\$70,50 para caixas não informatizados contratados até 30.04.2000.

GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Hora extra comissionista	Comissão		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia piso comissionista	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Calculo de férias, 13º e verbas rescisórias	5 meses		X		X									
DSR	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
JORNADA DE TRABALHO E ABONOS DE FALTA														
Horas Extras	50%		60%		60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Controle horário de trabalho	X		X		X	X	X	X	X	X ¹¹⁶	X	X	X	X
Horário vigia, prorrogação e compensação 12 por 36 h.			X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Realização Balanço no Domingo somente com acordo					X	X	X	X	X	Comunica sindicato ¹¹⁷	X	X	X	X
Abono falta mãe acompanhamento consulta filho	Até 3 anos e 3X ano		X		X	X	Até 14 anos	X	X	Até 14 anos 3 vezes ano	X	X	X	X
Intervalo jornada para almoço de até 3 horas, mediante acordo e 2:30 sem necessidade de acordo					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Jornada de trabalho em 4 domingos no ano, compensados por um dia de folga					X	X	X	X	X	6 domingos ¹¹⁸	X ¹¹⁹	X	X	X
Banco de horas						90 dias compensação 10h diária, 12h semana	X	X	X	X		X	X	X
Contrato Coletivo para admissão de empregado por prazo determinado					X	X								
Abono falta estudante e p/ vestibular	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIAS DE EMPREGO														
Pré-aposentadoria estabilidade			1 ano		1 ano	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantia emprego pós auxilio	60 dias		60 dias		60 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹¹⁶ Os dez minutos que antecedem ou posterior a jornada não serão computadas como horas extras, computando-se todos os minutos ultrapassando-se os 10 minutos.

¹¹⁷ A convenção estabelece condições para realização do balanço, que seja no máximo duas vezes ao ano, folga de um dia, jornada máxima de seis horas, fornecimento de lanche e garantia de locomoção.

¹¹⁸ A convenção estabelece horário especial para o dia 26 e 31 de dezembro.

¹¹⁹ O sindicato estabelece normas para o funcionamento na véspera de natal de primeiro de ano e a compensação dos domingos que antecedem o natal.

doença														
Garantia emprego gestante pós-licença	60 dias		60 dias		60 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RESCISÃO CONTRATUAL														
Assistência sindical nas rescisões	6 meses		6 meses		6 meses	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Férias proporcionais pedido de dispensa	6 meses				6 meses	X	X	X	X	X	1/12	X	X	X
Prazo pagamento verbas rescisórias e multa nos atrasos	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aviso prévio especial + 10 anos			45 dias		45 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dispensa aviso prévio	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fornecimento de AAS/RSC	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão/justa causa	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Obrigação devolução cartão do vale transporte, ou desconto do valor remanescente e custo do cartão.												X	X	X
RELAÇÃO SINDICAL														
Atestado médico sindicato	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Licença de dirigente sindical	8 dias		8 dias		8 dias	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Contribuição confederativa	X		X		X	X	X	X	X	X ¹²⁰	X ¹²¹	X	X	X
Contribuição patronal	X		X		X	X		X	X	X	X	X	X	X
Substituto processual /CCT.	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Relação de empregados ao sindicato	X		X		X	X								
Recolhimento mensalidade e taxas sindicato dos trab.							X							
Sindicalização	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIAS GERAIS														
Anotação da função e percentual de comissão na CTPS	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Carta de apresentação	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cópia contrato experiência	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Participação férias 30 dias antes	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Início de gozo de férias dias úteis					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Autorização de descontos nas verbas salariais previamente autorizados					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Comprovante discriminado de pagamento com cópia p/empregado	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vale Transporte	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹²⁰ Desconto de contribuição autorizada e decidida pela categoria em assembléia.

¹²¹ Contribuição assistencial social pelas empresas no valor de R\$40,00 em duas parcelas de R\$20,00 em favor do sindicato profissional.

Suspensão contrato experiência em caso de auxílio doença	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empregado substituto não eventual garantia salarial	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empregado novo não poderá ganhar mais que empregado mais antigo	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Antecipação 13º	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empregado novo garantia salarial	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
CONDIÇÕES DE TRABALHO														
É vedado descarregamento de carga por empregados não contratados p/ tal.	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Serviços de limpeza serão executados por profissionais contratados para isso.	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Assento no local de trabalho	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
EPI e uniforme gratuito	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Desobrigação de atestado demissional						X	X	X	X	X	X	X	X	X
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vigência	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Total de cláusulas	52		53		61	59	57	61	62	62	61	62	62	62

CLÁUSULAS	SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMERCIO DE SÃO MIGUEL DO OESTE – DATA BASE MAIO													
	1994	1995	1996	1997 ¹²²	1998	1999 ¹²³	2000	2001	2002	2003 ¹²⁴	2004 ¹²⁵	2005	2006	2007
CLAUSULAS ECONÔMICAS														
Reajuste	3.894,82%	29,55%	18,35%				8,00% ¹²⁶	8,50%	10,00%	19,36%	5,60%	8,00%	5,50%	5,00%
Reajuste Proporcional	X	X	X				X	X	X			X	X	X
Aumento real ou Produtividade	3%	4%	2%											
Piso Salarial	130,00	165,00	205,00				180,00 e 235,00 ¹²⁷	200,00 256,00 ¹²⁸	220,00 284,00	262,59 338,98	277,29 357,96	320,00 390,00	370,00 420,00	400,00 450,00
Piso salarial menores 17 anos	85% piso	85% piso	85% piso											
Piso faxineiro e limpeza	85% piso	85% piso	85% piso				85% piso	X	X	X	X	320,00 350,00	370,00 399,00	400,00 427,00
Piso de office-boy, empacotadores							85% piso	X	X	X	X	320,00	370,00	400,00
Carência pagamento iniciante	90 dias	90 dias	90 dias											
Piso para municípios de base ¹²⁹								200,00 230,00	220,00 254,00	262,59 303,17	277,29 320,14	320,00 350,00	370,00 399,00	400,00 427,00
Adicional noturno de 35%										X	X	X	X	X
GARANTIAS AO CAIXA														
Quebra de caixa	20 % piso	20% piso	20% piso				10% e 20% ¹³⁰	X	X	X	X	X	X	X
Cheques sem fundo	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Conferencia de caixa acompanhamento	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
GARANTIA AO COMISSIONISTA														
Garantia piso comissionista	X	X	X				X	X	X	X		X	X	X
Férias, 13º e verbas rescisórias do comissionista média 6 meses	6 meses	6 meses	Mantém				6 meses							

¹²² Nos anos de 1997 e 1998 não houve negociação e o sindicato optou por pedir desistência dos dissídios, pois a tendência verificada neste período era do tribunal não conceder reajustes, e caso obtivesse algum reajuste no estado a nível nacional o TST suspenderia.

¹²³ Dissídio coletivo foi julgado pelo TRT/SC e posteriormente suspenso pelo TST.

¹²⁴ Dissídio coletivo julgado pelo TRT/SC.

¹²⁵ Dissídio coletivo julgado pelo TRT/SC.

¹²⁶ O oito por cento foi negociado em outubro de 2000 e incidente sobre os salários de maio de 1999.

¹²⁷ O Piso de R\$180,00 é de admissão até 180 dias e de R\$235,00 para trabalhadores com mais de 180 dias na empresa.

¹²⁸ Os pisos estão previstos para os municípios de São Miguel do Oeste, Descanso, Itapiranga, São José do Cedro, Dionísio Cerqueira, Campo Erê, Maravilha, Cunha Porã e Mondai.

¹²⁹ Piso para os municípios de base: Guaraciaba, Guarujá do Sul, Palma Sola, Romelândia, Anchieta, Iporã do Oeste, Tunápolis, Iraceminha, Belmonte, Paraíso, Riqueza, Santa Helena, São João do Oeste, Caibi, Modelo, São Miguel da Boa Vista, Serra Alta, Sul Brasil, um piso para admissão e outro acima de 180 dias de admissão.

¹³⁰ O quebra de caixa para empresas informatizadas é de 10% e não informatizada é de 20%.

Proibição de estorno de comissões										X				
Obrigação anotação CTPS % da comissão paga										X	X	X	X	X
JORNADA DE TRABALHO E ABONOS DE FALTA														
Hora extra 50% 2 primeiras horas e 100% demais										X	X	X	X	X
Controle horário de trabalho	X	X	X				X	X	X					X
Abono falta mãe/trabalhador acompanhamento consulta filho	Até 12 anos	Mantém	Mantém				Até 6 anos 6 dia ano.	X ¹³¹	X	X	Até 8 anos 6 dias ano	X	X	X
Prorrogação e compensação de horas semanais.	X	X	X				X							
Banco de horas de 30 dia para compensação até 10 horas diárias							X	X	X			X	X	X
Prorrogação e compensação de horas p/ fechamento ao sábado.	X	X	X				X	X	X			X	X	X
Abono falta estudante vestibular	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Intervalo refeição até 3 horas		X	X				X							
Cursos e reuniões obrigatórios fora do expediente é hora extra										X				
Repouso intra-jornada de até 2h30m.													X	X ¹³²
GARANTIAS DE EMPREGO														
Garantia pré-aposentadoria	18 meses	18 meses	Mantém				15 meses	X	X	12 meses	X	X	X	X
Garantia emprego infortúnio do trabalho	90 dias	90 dias	Mantém				90 dias							
Garantia acidente trabalho, lei 8213/91								X	X					
Garantia emprego de 90 dias após a publicação dissídio e no máximo 120 dias										X	X			
Garantia de emprego ao alistado até 30 dias após a baixa										X	X	X	X	X
Suspensão contrato experiência por infortúnio no trabalho										X	X	X	X	X

¹³¹ Abono de falta de até três dias por semestre, filho até 8 anos, mediante comprovação em 48 horas.

¹³² O intervalo intra-jornada para empregados de supermercados, mercados, mini-mercados, armazéns poderá se de até 3h diárias.

RESCISÃO CONTRATUAL														
Férias proporcionais pedido de dispensa	6 meses	6 meses	Mantém				6 meses	X	X	1/12 avos	6 meses	1/12 avos	X	X
Dispensa aviso prévio	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Fornecimento de AAS/RSC	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Motivo da rescisão/justa causa	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Anotação das 6 últimas comissões no verso da rescisão										X	X	X	X	X
RELAÇÃO SINDICAL														
Contribuição patronal		X	X											
Garantia de acesso dirigentes sindicais durante intervalos e descanso										X	X	X	X	X
Quadro de aviso do sindicato										X	X	X	X	X
GARANTIAS GERAIS														
Cópia do contrato de experiência	X	X	X				X	X	X					
Férias antecipadas	X	X	X				X	X	X					
Comprovante discriminado de pagamento com cópia p/empregado	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Autorização de descontos em folha de mensalidades, assistência médica e outros	X	X	X					X	X					
Empregado substituto	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Empregado novo garantia salarial	X	X	X				X	X	X					
Zelo profissional	X	X	X				X	X	X					
Fornecimento cópia contrato de trabalho											X	X	X	X
CONDIÇÕES DE TRABALHO														
Local adequado para lanche ou refeição.	X	X	X				X	X	X	X				
Assento no local de trabalho	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
A critério do empregador poderá haver transferência do empregado de filiar na cidade	X	X	X				X	X	X					
Poderá haver alteração de função em caráter eventual	X	X	X				X	X	X					
EPI e uniforme e maquiagem gratuito	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Intervalo intra-jornada de almoço de até 3 horas								X	X					
Condições pagamento salário									X	X				

Dispensa do médico coordenador do PCMSO									X			X	X	X
Início gozo de férias não poderá coincidir com sábado, domingo, feriado ou dia repouso semanal										X	X	X	X	X
Multa no atraso do pagamento de salário de 1% ao dia										X	X	X	X	X
Anotação na carteira da função conforme CBO										X	X	X	X	X
Autorização de desconto em folha de compras, seguros, etc.													X	X
DISPOSIÇÕES GERAIS														
Penalidades	X	X	X					X	X	X				
Multa de obrigação de fazer de 10% piso em favor do empregado										X	X	X	X	X
Vigência	X	X	X					X	X	X	X	X	X	X
Total de cláusulas	33	35	38					36	36	38	37	33	37	40