

PATRÍCIA VIEIRA TRÓPIA

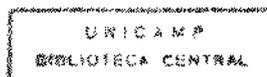
CLASSE MÉDIA, SITUAÇÃO DE TRABALHO E COMPORTAMENTO SINDICAL:
O CASO DOS COMERCIÁRIOS DE SÃO PAULO

Dissertação de Mestrado
apresentada ao Departamento
de Ciência Política do
Instituto de Filosofia e
Ciências Humanas da
Universidade Estadual de
Campinas, sob a orientação
do Prof. Dr. Armando Boito
Júnior.

Este exemplar corresponde à
redação final da
dissertação defendida e
aprovada pela Comissão
Julgadora em 20/11/94.

Armando

Outubro de 1994



À Gabriela, minha
filha, que há 11 anos
mudou o rumo da minha
vida e ao meu pai,
exemplo de amor.

Índice

Apresentação.....	I
I. A inserção de classe dos comerciários:	
um debate com a bibliografia.....	1
II. Os comerciários e o sindicalismo de classe média.....	29
II.1 O comportamento dos comerciários.....	42
II.2 O contraste entre os sindicalismos comerciário e bancário.....	51
III. O perfil de retaguarda do sindicato dos comerciários de São Paulo.....	74
IV. A situação de trabalho, a ideologia pequeno-burguesa e o comportamento sindical dos comerciários de São Paulo.....	102
IV.1 O não ativismo sindical dos comerciários.....	130
V. Conclusão.....	144
VI. Anexos (I, II e III).....	157
VII. Bibliografia.....	174

Apresentação

Esta pesquisa teve início em julho 1990 a partir de uma interrogação. Por que comerciário não faz greve? Inquietá-vamos a relativa ausência de greves e a tradição pelega predominante entre os comerciários no Brasil. Foi então a busca desta resposta que norteou este trabalho.

O primeiro momento foi pesquisar uma greve ocorrida em Belo Horizonte, em 1979. Dela pudemos entrever que os comerciários não poderiam ser analisados como um bloco homogêneo, mas que havia duas situações de trabalho muito distintas - uma, dominante, conformada pelas pequenas empresas, por vendedores comissionados, com autonomia no trabalho e pressionados pela relação de proximidade com o patrão e com o cliente e, outra, pelos supermercados e grandes magazines populares, nos quais o trabalho é não qualificado e as relações impessoais. O desenvolvimento do trabalho mostrou-nos que aquela impressão inicial - que os comerciários eram não ativos - era verdadeira, porém restrita ao setor sindicalizado e usuário dos benefícios sociais do Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo, justamente aos comerciários da primeira situação de trabalho.

Nosso esforço analítico foi justamente esse: explicar a relação entre esta situação de trabalho e o comportamento, que então passamos a chamar de, anti-sindical destes comerciários. Passamos a discutir esta hipótese com a bibliografia sobre sindicalismo de classe média.

Esta pesquisa teve um trabalho de campo relativamente constante. Fizemos uma pesquisa participante em um magazine de Campinas, aplicamos uma bateria de questionários com os comerciários sindicalizados de São Paulo e, por fim, entrevistamos nove daqueles comerciários. Este contato com os comerciários - observação do seu trabalho e coleta de suas orientações - fez com que a situação de trabalho dominante no comércio fosse muito explorada e testada como hipótese. Esta situação de trabalho mostrou-se um lugar de conflito entre os comerciários e de reprodução da ideologia pequeno-burguesa.

Discutimos também, ao longo deste tempo, a problemática da estrutura de classes no capitalismo. Procuramos discutir com a bibliografia marxista a nossa hipótese e, dentro desta tradição, encontramos referenciais para o seu desenvolvimento e conclusão. Sem entrar no conteúdo desta discussão, - temática do primeiro capítulo - pode-se afirmar que a tradição marxista ainda discute a inserção de classe dos assalariados não-manuais com categorias abstratas sem, contudo, lançar mão da análise das orientações e da prática política concreta daqueles segmentos. Um exemplo é a extensa polêmica acerca do caráter produtivo e improdutivo do trabalho dos assalariados não-manuais. Segundo nos parece, a fragmentação e a heterogeneidade do trabalho têm tido menos importância nas formulações teóricas (La Grassa, no prelo).

Outro comentário que importa fazer nesta apresentação, é assinalar o potencial reivindicatório dos comerciários da outra situação de trabalho. Foram eles que sustentaram o reduzido número de greves deflagradas no comércio na década de 80,

inclusive a greve de Belo Horizonte, realizada em 1979. Apesar do nosso trabalho ter investido na análise da situação de trabalho dominante no comércio, vale ressaltar, que uma parte dos comerciários vêm lutando contra a estrutura pelega e contra o não ativismo dos sindicatos oficiais. Parece-nos que, dentro da luta política e ideológica travada dentro do sindicalismo no Brasil, é este setor o mais propenso ao reivindicacionismo e à luta grevista.

Agradecimentos

Para a realização desta dissertação de mestrado contei primeiramente com uma bolsa de demanda social concedida pela CAPES ao Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da UNICAMP. O FAEP/UNICAMP financiou minha viagem de campo à Florianópolis e cobriu minha pesquisa por um período de três meses, oferecendo-me a bolsa de mestrado II. A FAPESP concedeu-me uma bolsa de mestrado durante os últimos 10 meses da pesquisa.

Os professores Ricardo Antunes e Décio Saes participaram da banca do Exame de Qualificação e suas reflexões e sugestões, afirmo, foram decisivas no redimensionamento da pesquisa. Aproveito para agradecer de forma especial ao Prof. Décio pelas referências que me deu ao longo da pesquisa.

Os sindicalistas de Florianópolis receberam-me com atenção e dispuseram de seu tempo na aplicação dos questionários.

O Sindicato de São Paulo permitiu que a pesquisa de arquivo e a aplicação dos questionários no ambulatório fosse efetuada com êxito. Agradeço especialmente às secretárias Jerusse e Míriam.

Os funcionários do IFCH foram cotidianamente atenciosos e prestativos: Silvana Moretti e Denise Nogueira especialmente.

Agradeço à Cristina - amiga do oração ; à minha amiga e professora Ivani Pino e ao meu colega de mestrado Adriano Cordato pelos incentivos do passado.

Agradeço carinhosamente ao meu grande amigo Gian pela vontade infinita. Rogério Gomes e Silvia Possas acolheram-me em sua casa com grande generosidade. O Flávio da Estatística da UNICAMP orientou-se no procedimento estatístico.

Papai e Belinha: ainda que a distância seja grande, a família esteve presente com carinho e apoio.

Minha gratidão é extensiva ao João, aos queridos amigos Ricardo Medrano, Hilléa e Ângelo, Lia Perocco, Jô e aos meus colegas da PUCCAMP.

Por último agradeço ao meu orientador Armando Boito Júnior. Quando fui procurá-lo pela primeira vez, ele habilmente inquietou-me com a problemática dos comerciários. A partir daí, tomei-a como minha e como um desafio a ser analisado e explicado teoricamente. Nenhum passo foi tomado sem uma reflexão coletiva. Discutimos tudo: os recuos, os erros e os avanços. Nosso trabalho foi muito estimulante. A ele, agradeço de coração.

I. A inserção de classe dos comerciários: um debate com a bibliografia

A inserção dos assalariados não-manuais na estrutura de classes tem motivado inúmeras polêmicas terminológicas e teóricas¹. Apesar da diversidade de expressões derivadas daquelas polêmicas, - proletários educados, colarinhos brancos, nova pequena burguesia, posições contraditórias de classe, assalariados médios², - o termo classe média não foi abandonado nem, conseqüentemente, perdeu sua imprecisão³. Ao contrário de classe operária e burguesia que denotam a posição nas relações de produção, o termo média é alheio a esse tipo de classificação social. Saes (1985) aponta a incoerência lógica da expressão

¹ Concebemos como não-manuais os assalariados que realizam um trabalho investido de conteúdos simbólicos, rituais e de elementos culturais que os distinguem da classe operária. São símbolos não necessariamente reconhecidos por todos os segmentos sociais, mas reconhecidos pelos segmentos que os secretam. Vale dizer que o conceito fisiológico de trabalho não-manual deve ser superado, pois não se trata de um trabalho de quem não se esforça, que não sua, que trabalha com a cabeça. Por outro lado, o trabalhador não-manual não se restringe àquele que possui formação escolar ou ao cientista, por isso optamos pela expressão não-manuais ao invés de intelectuais.

² Nossa intenção aqui não foi tentar levantar todos os termos que definiriam os assalariados não-manuais, mas notadamente indicar a sua diversidade. Respectivamente os termos são usados por Kautsky, Wrigth Mills, Poulantzas, Olin Wrigth e Décio Saes.

³ É interessante retratar que são inúmeros os autores, que quando se referem à expressão classe média, denunciam o seu caráter vago ou colocam-na entre aspas: "classe média".

classe média: o conceito de classe define-se nas relações de produção enquanto o termo média sugere a posição no sistema de estratificação social. Tratar-se-ia portanto de conceitos derivados de problemáticas diferentes: a marxista e a da sociologia funcionalista norte-americana.

Sendo, entretanto, o termo consagrado tanto na bibliografia quanto na linguagem política corrente, optaremos por designar os não-proletários - e os comerciários - como classe média, em função de sua operacionalidade.

O aumento significativo do número de assalariados não-manuais, verificado neste século, e a nova configuração da estrutura ocupacional recolocaram aos sociólogos em geral e aos militantes marxistas questões acerca dos limites de classe entre os assalariados manuais e os assalariados não-manuais. De uma forma geral, o debate teórico buscou determinar o pertencimento de classe dos assalariados não-manuais, ora fundindo-os aos proletários, ora aos burgueses, ou tendo uma inserção específica de classe.

Por outro lado, tal debate foi aguçado pela necessária compreensão das posições políticas assumidas e por assumir pela classe média. Assim algumas questões tornaram-se recorrentes. Do lado de quem está a classe média? A proletarização sócio-econômica levou a classe média a um alinhamento com o movimento operário? Ao contrário, a inserção dos assalariados não-manuais em uma classe específica levou-os a uma orientação e posicionamento, invariavelmente, antioperários?

Assim, é diante das tentativas de dimensionamento teórico e político da classe média que situamos nossa problemática. Como então inserir os comerciários na estrutura de classes? Concebê-los como proletários, ou como não-proletários?

Nosso objetivo neste capítulo é discutir o pertencimento de classe dos comerciários, tarefa muitas vezes descartada por pesquisadores e estudiosos, mas que, segundo nossa orientação, deve ser encarada e resolvida¹.

* * * * *

Os comerciários enfrentam uma série de problemas no cotidiano do seu trabalho, comuns aos trabalhadores manuais: extensão da jornada de trabalho, insalubridade, pagamento indevido de horas-extras e baixos salários. Por outro lado, o impacto do capitalismo monopolista neste setor ocupacional tem padronizado as tarefas dos comerciários, tornando-os, majoritariamente, trabalhadores não qualificados.

Podemos citar algumas cifras que atestam a aproximação salarial entre comerciários e alguns metalúrgicos. A tabela abaixo mostra que, em São Paulo, os vendedores receberam um salário inferior ao salário dos metalúrgicos. Mesmo os supervisores (gerentes), que recebem os salários mais altos entre

¹ Esta observação vale para as diferentes frações da classe média. Na bibliografia especializada sobre bancários, engenheiros, quadros e funcionários públicos, alguns autores abstêm-se de entrar nesta polêmica teórica. Cito Boschi (1987), Blass (1992), Canedo (1978), Bonelli (1989) e o trabalho de Medeiros (1989) sobre os comerciários.

os comerciários, ganham somente 13% a mais do que o salário de um torneiro mecânico.

Tabela I

Remuneração média no ano de 1988 por grupo ocupacional, São Paulo

Grupo profissional	média mensal (em cruzados)
vendedor atacado e varejo	47.475
supervisor de vendas	135.699
operador de máquina ferramenta	83.678
soldador	91.879
torneiro	118.274

Fonte: Anuário RAIS: Sudeste, 1988.

Os próprios comerciários perceberam ao longo dos últimos 15 anos esta aproximação salarial com os trabalhadores manuais. Da pesquisa que realizamos sobre uma greve, ocorrida em Belo Horizonte em 1979, notamos que os comerciários aludem ao estilo de vida e ao padrão de consumo que possuíam durante o período do milagre econômico e que perderam já no final da década de 70. Os relatos variam desde reclamações quanto ao tipo de marmita que foram obrigados a levar para o trabalho, até o desabafo de que tinham uma vida pequeno-burguesa.

(....) a categoria tinha uma situação de vida um pouco pequeno-burguesa. A gente tinha sempre talão de cheque ... a gente tinha conta bancária ... Num certo período - eu sou comerciário há muitos anos - num certo período pode-se dizer que o comerciário tinha um salário legal! É ... foi naquele tempo do milagre econômico, não sei o

O fato de usufruírem de uma série de benefícios - identificados pelo "salário legal", pela "conta bancária", "talão de cheque" e pelo pagamento do "imposto de renda" - garantir-lhes-ia um padrão e uma posição social desejada e esperada. Tais benefícios indicavam uma situação de vida e um status característicos da classe média baixa e significavam prestígio e reconhecimento social. Perguntamos então se o nível salarial deste setor no Brasil, a padronização das tarefas e percepção de perda deste prestígio social significariam a proletarização dos comerciários.

Nossa hipótese de pesquisa procurou mostrar que o comércio tem situações de trabalho muito diferenciadas quanto ao tipo de remuneração, à qualificação das tarefas e ao tipo de estabelecimento. Procuramos demonstrar que os comerciários que trabalham em pequenos estabelecimentos comerciais, tendo o comissionamento como remuneração dominante, que mantêm contato direto com o público e desfrutam de certa autonomia no local de trabalho, compõem a situação de trabalho dominante no comércio de São Paulo³. Apesar da condição de assalariamento que homogeneiza trabalhadores manuais e não-manuais, aquela situação de trabalho contrasta com a situação de trabalho dos assalariados manuais. Por outro lado, esta situação de trabalho cria, naqueles agentes sociais, uma ilusão de trabalho autônomo, um mimetismo burguês e a visão de que suas relações de trabalho são relações entre indivíduos (individualismo burguês). Enfim, nossa hipótese de

³ É nesta situação de trabalho que encontramos a base do sindicalismo comerciário de São Paulo.

pesquisa busca na situação de trabalho dominante no comércio a explicação para o seu apego à ideologia pequeno-burguesa e à meritocracia - inserindo os comerciários na classe média - bem como para o comportamento sindical deste setor. Mais precisamente, todos aqueles traços ideológicos conjugados à situação de trabalho têm levado este segmento social a rejeitar o sindicalismo.

Nossa pesquisa responde, então, negativamente à questão da proletarização dos comerciários. Em nosso trabalho, os comerciários fazem parte da classe média, ainda que estejam sofrendo, não só nas conjunturas de crise mas estruturalmente, um processo de aproximação salarial com os trabalhadores manuais, degradação nas condições de vida e de trabalho e padronização das tarefas. Mas por que?

Vejamos.

* * * * *

A inserção de classe dos comerciários é uma questão polêmica e pouco discutida pela bibliografia sociológica. Se, contudo, a discussão teórica sobre o conceito de classe média é mais extensa, ela é especialmente problemática no que diz respeito à fronteira da classe média, ou seja, às situações-limite entre proletariado e classe média⁴.

⁴ Não se trata, vale dizer, de um setor que estaria em transição entre proletariado e classe média. Tal análise, equivocada em nosso ponto de vista, é desenvolvida por Crozier (1955). Os assalariados não-manuais apresentam, para este autor, uma situação ambígua com o mundo burguês e seus valores de um

Os comerciários são assalariados e trabalhadores formalmente não qualificados⁵. Estes traços seriam, para diversos autores, determinantes na inserção dos comerciários no proletariado.

Nosso conceito de classe média, o qual permite a inserção dos comerciários nesta classe, foi desenvolvido dentro da tradição marxista e teve uma inspiração nos trabalhos de Décio Saes (1977) que procurou equacionar a noção de situação de trabalho à ideologia da meritocracia - para ele típica da classe média. Recorremos também ao trabalho de Lockwood (1962) que procura relacionar a situação de trabalho dos assalariados não-manuais ao sindicalismo.

Na concepção de Saes, mesmo havendo uma heterogeneidade de práticas e orientações entre os assalariados não-manuais, há uma unidade ideológica entre eles: a ideologia da meritocracia. Entretanto, nossa pesquisa revela os limites desta tese no caso dos comerciários. A ideologia dominante no interior da situação de trabalho no comércio é o individualismo pequeno-burguês, havendo indícios do meritocratismo.

Não obstante, o trabalho de Saes (1985) contribuiu para a análise dos comerciários. Questões como o fracionamento da classe média, o recurso à análise do comportamento sindical dos

lado, e de outro com as condições salariais e de trabalho do operariado, encontrando-se em uma situação de transição.

⁵ Entendemos como trabalhadores formalmente qualificados aqueles que possuem formação escolar e/ou profissional.

comerciários e, por último, a correspondência entre situação de trabalho e ideologia, foram, por este autor, sugeridas⁶.

A proposição teórica de Saes (1977) não é amplamente aceita pela bibliografia. Ela é devedora das primeiras análises de Poulantzas (1986), que desenvolveu um conceito restrito de classe operária e por esta via lançou uma discussão mais abrangente - e complexa - sobre os trabalhadores não-manuais⁷. De um modo geral, a pesquisa sociológica tem investido na inserção dos comerciários no proletariado, porém utilizando argumentos diferenciados. Necessário é destacar que a maioria destes autores coloca os comerciários no proletariado na medida em que toma como critério definitivo a condição de assalariamento.

* * * * *

Dentro da tradição marxista, até aproximadamente a década de 70, a maioria dos autores trabalhavam com um conceito amplo de proletariado. A tese marxiana da bipolarização social influenciava a totalidade das análises⁸. A tendência central na

⁶ Para Saes "(....) não se pode determinar, num plano puramente teórico, quem é a classe média (....), é antes a análise das práticas políticas dos diferentes setores do trabalho assalariado improdutivo numa sociedade capitalista determinada que pode definir quais dentre eles se submetem à ideologia dominante da 'hierarquização do trabalho'" (Saes, 1977:99-100).

⁷ Utilizamos a 2a. edição brasileira de 1986. A edição original foi publicada na França em 1968.

⁸ Esta tese encontra-se no Manifesto do Partido Comunista e está portanto inserida no Marx dos anos 40. Nesta obra Marx e Engels (1984:60) afirmam que "(....) Toda a sociedade está a cindir-se, cada vez mais, em dois grandes campos hostis, em duas grandes classes em confronto direto: a burguesia e o proletariado". No Capital, mais precisamente no capítulo

teoria marxiana é, ao mesmo tempo em que Marx sugere um crescimento das classes médias, a polarização tendencial das relações de classe no desenvolvimento capitalista, e não a proliferação de novas formas de lugares intermediários (Olin Wright, 1983). Teóricos e intelectuais comunistas reduziam até então a determinação de classe ao assalariamento, na medida em que concebiam a compatibilidade da divisão entre trabalho manual e trabalho não-manual com o socialismo (Gorz, 1980). Para estes autores a divisão do trabalho não é um elemento inerente ao capitalismo, mas sim natural. Buscavam ao mesmo tempo negar aquelas hipóteses que contrastavam o fenômeno da terciarização colocando em dúvida o papel hegemônico e revolucionário da classe operária. Assim, a solução encontrada foi acrescentar os trabalhadores não-manuais ao operariado supondo que a predominância numérica dos operários fosse condição para sua hegemonia política.

No início da década de 60, uma coletânea de artigos de intelectuais comunistas - presos à tese da bipolarização social do Manifesto do Partido Comunista - analisa os reflexos da etapa monopolista do capitalismo na estrutura de classes, mais precisamente o aumento numérico dos assalariados não-manuais (Rumiantisev, 1963). Argumentavam que os assalariados não-manuais engrossariam as fileiras operárias, mantendo-se assim a capacidade hegemônica do proletariado. Para estes intelectuais,

sobre "A Lei Geral de Acumulação Capitalista", tal tese parece ter sido superada na medida em que Marx supõe uma diminuição do contingente de operários com as inovações tecnológicas e o aumento da mais-valia relativa (Marx, 1981:724).

os comerciários fariam parte da classe operária na medida em que, como todos os trabalhadores que não possuem os meios de produção, são assalariados.

Braverman, no início da década de 70, sustentava a mesma tese da fusão dos trabalhadores de escritório e comerciários do setor atacadista e de supermercados ao operariado (Braverman, 1980). Apenas o fazia com um novo encaminhamento. Partia do princípio que estes trabalhadores não podiam, na fase do capitalismo monopolista, fazer parte da classe média. A distinção entre trabalho manual e trabalho não-manual não valeria mais no moderno mundo do trabalho nos escritórios e em certos setores do comércio. A gerência científica teria concentrado as tarefas de coordenação do processo de trabalho e padronizado de tal forma o trabalho nos escritórios que, como na fábrica, os processos mentais tornaram-se repetitivos e rotineiros, vale dizer, manuais. A analogia do processo de trabalho nos escritórios com o trabalho fabril, a partir da mecanização, padronização, maximização e burocratização do trabalho não-manual, parece-nos um recurso analítico fundamental utilizado por Braverman na tese da proletarização dos assalariados não-manuais. A utilização de caixas automáticos - mecanização - e de técnicas de vendas, a origem social proletária, o emprego de trabalhadores não qualificados são apresentados como critérios suficientes para posicionar os assalariados não-manuais na mesma classe dos operários (Braverman, 1980).

Assim, apesar de inserir os comerciários no proletariado, Braverman consitui uma exceção dentro da tradição

marxista na medida em que lança mão de outros critérios além do mero assalariamento na determinação de classe.

* * * * *

Salvo engano, as primeiras tentativas de dar um tratamento teórico específico aos assalariados não-manuais, depois da Segunda Guerra Mundial, surgem fora da tradição marxista com os trabalhos de Mills (1979) e Lockwood (1962)⁹. Os colarinhos brancos, apesar da proximidade econômica com os operários (trabalho assalariado e nível salarial), proclamam um status superior frente ao trabalho manual, condição de sua exclusão da classe operária (Mills, 1979). Para Lockwood, face à tendência de aproximação econômica e de status entre classe operária e colarinhos brancos, é a situação de trabalho que determina a inserção de classe dos colarinhos brancos (Lockwood 1962:219)¹³. Estes trabalhos foram produzidos nas décadas de 50 e 60 dentro de uma dupla problemática: política e teórica. Para estes autores a tese marxiana do Manifesto do Partido Comunista bem como uma pretensa fusão de interesses de todos os trabalhadores assalariados ao socialismo estaria sendo superada, face ao aumento numérico da nova classe média. A situação de classe - assalariamento e nível salarial - seria insuficiente

⁹ A edição original de Wright Mills foi publicada em 1951.

¹³ "Es principalmente a la estructura de su situación laboral a lo que debemos prestar atención cuando tratemos de hallar los factores que han determinado la tardía aparición de una conciencia de clase entre los trabajadores de chaqueta." (Lockwood, 1962:215)

para definir os interesses e a prática dos assalariados não-manuais. Imprescindível seria também considerar a hierarquia de status destes trabalhadores.

Mills (1979) utiliza basicamente dois critérios para definir classe social: o critério de situação de classe que diz respeito ao rendimento - montante de salário ou renda - e à propriedade, bem como o critério de situação de status - prestígio social. No que respeita a propriedade, os colarinhos brancos estariam na mesma situação de classe dos operários. No que tange aos rendimentos, o que se nota é uma crescente aproximação entre operários e colarinhos brancos. Entretanto, o traço distintivo e decisivo é o prestígio proclamado pelos colarinhos brancos. Qualquer que seja o nível da pirâmide dos colarinhos brancos, do mais alto ao mais baixo, todos reivindicam um status mais elevado do que o do operário.

Mills atribui à luta pelo status um dos principais fatores de diferenciação social dos colarinhos brancos. Se para alguns grupos a fonte de status deriva da qualificação ou do poder dos cargos e ocupações, os comerciários derivariam seu status - diferenciando-se do operariado - do empréstimo de status dos fregueses; da imagem social; do poder econômico ou da maior ou menor sofisticação das lojas em que trabalham e dos produtos que manipulam; e por fim do fato de estarem em contato com o público. Para Mills uma possível sociabilidade, derivada da padronização e rotinização da função de vendedor, estaria bloqueada pelo controle que se faz, atualmente, da personalidade dos vendedores. Esse gerenciamento, controle e padronização da

personalidade assumiu a forma de um mercado de personalidades e cumpre a função política de causar desconfiança e auto-alienação entre os trabalhadores do comércio. É portanto a partir da luta pelo prestígio específico de cada ocupação - dependente portanto de cada condição de trabalho - que se pode compreender o comportamento dos colarinhos brancos.

Lockwood (1962) afirma que os trabalhadores de classe média têm gozado de vantagens materiais: salários melhores, relações pessoais com o patronato, maior estabilidade no emprego, maior possibilidade de ascensão funcional e melhores condições de trabalho. Além disso, no que tange à situação de trabalho, se a fábrica cria possibilidade de identificação comum e solidariedade entre os operários - operando ao nível da consciência - o escritório, contrariamente, dificulta os vínculos entre os funcionários. O tamanho dos escritórios, a fragmentação interna, as diferenças de status e autoridade constituiriam elementos da situação de trabalho, os quais contribuiriam fundamentalmente na determinação da consciência dos trabalhadores de classe média.

Una consecuencia de esas agrupaciones laborales reducidas y estrechamente unidas es que la dirección del trabajo de oficinas no se lleva a cabo con el mismo tipo de disciplina impersonal que es característica de la organización fabril, sino que, por el contrario, tiende a expresarse en un contexto social que por necesidad ha de ser bastante íntimo en todas las oficinas, a excepción de las muy grandes (Lockwood, 1962: 73).

Notamos que tanto Mills quanto Lockwood dão relevo ao estudo da situação de trabalho enquanto categoria explicativa do comportamento dos colarinhos brancos.

* * * * *

O fenômeno da proletarização só seria problematizado, dentro da teoria marxista, a partir do trabalho de Poulantzas (1986). Neste trabalho o conceito amplo de proletariado é criticado.

A contribuição de Poulantzas (1978) é significativa - e talvez a mais importante - no debate marxista sobre os trabalhadores não-manuais. Para Poulantzas, as relações de produção - ao contrário da aceitação que dominava a tradição marxista - não se reduzem às relações econômicas. Neste sentido, é ilusório estabelecer a discussão sobre o pertencimento de classe dos assalariados não-manuais - que Poulantzas denomina nova pequena burguesia - a partir de critérios estritamente econômicos e, no limite, restringir esse critério ao assalariamento. O caráter produtivo ou improdutivo do trabalho é igualmente necessário para situar, nas relações econômicas, aquele segmento social.

Não obstante o crédito à propriedade dos meios de produção e caráter do trabalho, as relações políticas e ideológicas são fundamentais naquele intuito teórico, dada a polarização característica da nova pequena burguesia relativamente à burguesia e classe operária. No caso dos

comerciários a presença de componentes políticos e ideológicos não se traduz a partir da organização do processo de trabalho, na medida em que para este autor o trabalho no comércio não constitui trabalho produtivo. Não se trata portanto de um trabalho de direção e supervisão da exploração capitalista, mas fundamentalmente de um trabalho investido de conteúdos e símbolos ideológicos distintos do trabalho realizado pelos operários. Os comerciários seriam para Poulantzas uma das frações da nova pequena burguesia menos afetadas pela burocratização do trabalho. A hierarquia derivar-se-ia, não das características do trabalho burocratizado através do qual estabelece-se uma distribuição desigual de poder, saber e autoridade, mas fundamentalmente da forma salarial e do tipo de trabalho desenvolvido nas lojas. O trabalho no comércio é simbolicamente retocado pela sofisticação dos produtos e das lojas, bem como pelo saber próprio dos vendedores¹⁰.

A defesa mais contundente da proletarização dos comerciários, dentro do chamado neomarxismo, é feita por Olin Wright (1983): o lugar de classe dos trabalhadores não supervisores, não autônomos e improdutivos é a classe operária¹¹.

¹⁰ Trata-se da diferença, reconhecida pelos comerciários, entre os "tiradores de notas", estoquistas, repositores e os vendedores tradicionais e gerentes. Os últimos realizam um trabalho diferenciado por possuírem atributos especiais. Esta distinção é analisada no capítulo quatro.

¹¹ Vale indicar que a polêmica sobre o pertencimento de classe dos comerciários não diz respeito aos lugares contraditórios. Fica claro que para Olin Wright (1983) os comerciários não fazem parte das situações contraditórias de classe, mas sim da classe operária.

Olin Wright aposta na unidade ideológica dos trabalhadores produtivos e improdutivos, ao contrário de Saes (1977) e Poulantzas (1978). Ele pergunta-se: faltará aos trabalhadores improdutivos em geral um interesse de classe no socialismo? A resposta a esta pergunta, em seu primeiro trabalho, será teórica (Olin Wright, 1981). Tanto faz para o capital, se o trabalhador produz mais-valia diretamente - assalariado produtivo - ou apenas reduz os custos para o capitalista se apropriar de parte da mais-valia produzida em outro setor - assalariado improdutivo. O capitalista tudo fará para aumentar a produtividade, estender a jornada de trabalho, levar os salários aos mais baixos patamares e, finalmente, eliminar todas as possibilidades de controle do processo de trabalho¹². Há uma coincidência de interesses entre produtivos e improdutivos e, portanto, de atitudes de classe face ao socialismo: este último seria concebido por todos os assalariados como "requisito para eliminar a exploração" (Olin Wright, 1981: 49).

Num artigo mais recente, Olin Wright (1983) reafirma sua posição, já agora com base em uma pesquisa empírica. Realiza um enquete acerca da proximidade/distância das atitudes de classe dos trabalhadores improdutivos e dos trabalhadores produtivos.

¹² A distinção entre trabalho produtivo e trabalho improdutivo é igualmente rechaçada por Braverman (1980). O capitalismo monopolista ao organizar universalmente o mercado transformou em mercadoria toda a atividade humana. Tal como o trabalho fabril, o trabalho no comércio tem sido padronizado, mecanizado e os salários têm sido progressivamente rebaixados levando este setor a uma crescente proletarização.

A metodologia utilizada é a seguinte. Olin Wright procura testar a pertinência do conceito de classe operária - incluindo nela os improdutivos - relativamente ao conceito de nova pequena burguesia de Poulantzas, que exclui os improdutivos da classe operária. Com este intuito, aplica seis questões a uma população, procurando determinar naquelas categorias que são foco de polémica entre eles, quais se aproximam mais da média das respostas da classe operária, ou melhor, do que é classe operária para os dois autores.

Na discussão sobre as fronteiras da classe operária, Poulantzas e eu próprio estamos de acordo em que os trabalhadores manuais, produtivos e sem tarefas de supervisão pertencem à classe operária. A discordância diz respeito, acima de tudo, ao lugar de classe dos trabalhadores não supervisores, não autônomos e improdutivos (Olin Wright, 1983:30).

Olin Wright (1983) apresenta seis afirmações aos trabalhadores pesquisados e solicita a posição de cada um acerca de tais proposições (concordam totalmente, concordam parcialmente, discordam parcialmente, discordam totalmente). Estabelece uma escala de medida que variou conforme as respostas de + 6 a - 6. As proposições são as seguintes:

1. Os benefícios das empresas vão para os proprietários à custa dos operários e dos consumidores.
2. Durante uma greve, a direção da empresa devia ser proibida por lei de contratar trabalhadores para substituírem os grevistas.

3. Os trabalhadores em greve têm geralmente razão em usar meios físicos para evitar que fura-greves entrem no local de trabalho.
4. As grandes empresas têm, hoje, demasiado poder nos Estados Unidos.
5. Uma das principais razões da pobreza é que a economia se baseia na propriedade privada e nos lucros.
6. A crise energética não será completamente ultrapassada enquanto o governo não controlar as maiores companhias produtoras de energia.

Para Wright a questão é "(....) se os resultados redundam decididamente a favor de uma conceptualização em detrimento de outra, então é aos defensores da concepção que ficou prejudicada pela sentença que cabe diminuir o alcance dos resultados com novas explicações (....)" (Olin Wright, 1983:31). Os segmentos em discussão, bancários e comerciários - que fazem parte da classe operária para Wright, e da nova pequena burguesia para Poulantzas - apresentam um valor médio mais próximo do valor da classe operária - da definição consensual de classe operária - do que dos não-operários, validando assim para Olin Wright a sua hipótese.

O recurso utilizado neste caso por Olin Wright (1983), responder empiricamente às questões derivadas de um debate teórico, não nos parece pertinente¹³. Ainda que a investigação empírica seja imperativa - ou seja, a necessidade de se verificar

¹³ Inspiramo-nos em outro trabalho de Poulantzas: "(....) as análises da epistemologia moderna mostram que não é possível apenas opor 'fatos concretos' a conceitos, e que estes devem ser atacados por meio de outros conceitos paralelos, situados em uma problemática diferente. Pois, apenas por meio desses novos conceitos é que as antigas idéias podem ser confrontadas com a 'realidade concreta'." (Poulantzas, 1982:222).

a orientação ideológica e o posicionamento político concreto dos segmentos médios nas conjunturas - ela deve servir de suporte para as teorias. Por outro lado, se o empreendimento empírico de Olin Wright tinha como objetivo testar dois conceitos, derivados, como falamos acima, de problemáticas diferentes, ele deveria ter considerado, no conjunto das proposições apresentadas aos trabalhadores, as hipóteses de Poulantzas. Parece-nos evidente que Olin Wright preocupou-se em formular proposições pertinentes à sua problemática. Um exemplo desse erro metodológico é que inexistem questões que testem a eficácia das disposições ideológicas pequeno-burguesas, as quais indispõem, para Poulantzas, os improdutivos à fusão com a classe operária.

Pode-se então indagar: qual a validade do dispositivo elaborado por Olin Wright? Ele dá conta da problemática que o inspira, vale dizer, da coincidência ou não de interesses destes segmentos sociais frente ao socialismo? A coincidência de certas respostas acerca da exploração, ou mesmo do poder das grandes empresas, ou da necessidade de estatização das empresas de energia, garantiriam uma tendência à unificação político-ideológica destes setores? Uma enquete que buscasse perfilar a unidade ideológica dos trabalhadores produtivos e improdutivos deveria formular não só questões que confirmassem tal unidade - como foi feito - mas sobretudo que refutassem ou anulassem tal unidade. Neste sentido, questões acerca da autonomia, rejeição ao trabalho manual, unidade/separação política deveriam ser,

igualmente, colocadas, e contrastadas com a prática política concreta daqueles agentes¹⁴.

Como o próprio autor antevê, as críticas à utilização de escalas para detectar "a orientação ideológica dos indivíduos" são inúmeras (Olin Wright, 1983:31). Entretanto centraremos nossa atenção na seguinte questão: Olin Wright, na medida em que aposta todo o seu esforço teórico em um questionário fechado, não estaria reduzindo toda a problemática das classes sociais ao subjetivismo, ou seja, ao discurso dos agentes¹⁵? Isto é, a noção de ideologia não estaria sendo definida a partir de um esboço, descontextualizado, das visões dos agentes entrevistados? Mesmo que de forma exploratória, o perfilamento das orientações ideológicas dos trabalhadores improdutivos só poderia ser qualificado na medida em que expressasse, de alguma forma, as ações concretas vividas por este segmento - o que não foi feito. Procurou-se perfilar qual a ideologia dos improdutivos. Olin Wright chega à conclusão de que ela se aproxima mais da ideologia operária. Entretanto tal aproximação - acima polemizada - indicaria uma fusão da prática destes agentes? Esta resposta inexistente em sua démarche.

Quanto ao conceito de classe operária notamos alguns problemas.

Em primeiro lugar, a argumentação de Olin Wright (1985:53) simplifica o conceito de autonomia. Ele critica o

¹⁴ Foi o que tentamos fazer em nossa pesquisa ao contrastarmos e equacionarmos a ideologia, presente nas orientações dos comerciários, com seu comportamento sindical.

¹⁵ Ver Michel Thiollent (1982).

critério - autonomia - como definidor de classe. Para ele o trabalho da pequena burguesia não é necessariamente autônomo. Nem sempre os pequenos proprietários têm controle sobre o que produzir ou em que quantidade, ou mesmo sobre os investimentos, na medida em que suas opções são delimitadas pelo mercado, dependem de crédito e de contratos com as grandes empresas. Por outro lado, em determinados casos, há exagero nas afirmações de que os operários estão totalmente separados da concepção. O que Olin Wright parece não ter considerado, e reside aí um dos méritos do trabalho e da reflexão de Poulantzas (1978), Mills (1979), Lockwood (1962) e particularmente de Saes (1977), é que a autonomia no trabalho - em oposição ao despotismo de fábrica - é sobredeterminada, articulada e reproduzida pela ilusão de responsabilidade que os comerciários (os improdutivos) imaginam ter. No caso dos comerciários - dada a sua situação de trabalho - ela evidencia-se tanto no trabalho quanto nos símbolos que definem este trabalho.

Em segundo lugar, se o assalariamento e a exploração afetam trabalhadores não-manuais e manuais - classe média e classe operária -, esta posição idêntica não lhes garante uma orientação ideológica comum. As condições em que o trabalho operário está organizado são diversas dos não-manuais. O despotismo de fábrica constitui a figura da dominação da divisão social do trabalho e revela cotidianamente a exploração como elemento fundamental. Mas a hierarquia salarial e de qualificações, poder-se-ia argumentar, também incide sobre os trabalhadores manuais: "(....) essa divisão fundamental (....)

tende a se reproduzir (....) no próprio interior do "campo" do trabalho manual (....)" (Poulantzas, 1978:266). Isto é correto. Porém com uma diferença fundamental: os trabalhadores mais remunerados e qualificados não exercem sobre aqueles menos remunerados e não-qualificados "(....) a direção e a supervisão acopladas à legitimação do segredo do saber e de seu monopólio (....)" (Poulantzas, 1978:267, grifos nossos).

O trabalho no comércio (trabalho não-manual), a despeito das recorrentes formas de exploração, como por exemplo as sucessivas tentativas de extensão da jornada de trabalho, está organizado de forma diversa ao prescrever práticas hierárquicas, autônomas e individuais. O despotismo inexistente na situação de trabalho dos comerciários ao mesmo tempo em que é rechaçado e concebido como um símbolo de inferioridade dos assalariados manuais¹⁶.

O despotismo constitui um elemento inerente à organização do trabalho nas fábricas e de contraste entre as condições de trabalho dos operários e de outros segmentos sociais¹⁷. O despotismo, tal como aponta Poulantzas (1978:300), incide de forma determinante sobre o trabalho e as relações sociais de trabalho dos operários, na medida em que consagra a figura da dominação e da exploração do capital sobre o trabalho.

¹⁶ É na valorização da autonomia no local de trabalho, da responsabilidade e na necessidade de dons naturais para a venda que os comerciários desqualificam o trabalho "forçado", "embrutecido" dos assalariados manuais. Ver as análises do capítulo IV.

¹⁷ O trabalho de Iran Jácome Rodrigues (1991) indica que o despotismo constitui um fator de identidade operária e a organização das comissões de fábrica uma possibilidade de luta contra a opressão e a repressão do sistema de fábrica.

Há então um contraste entre a situação de trabalho dos assalariados manuais e os não-manuais. Entre estes últimos impera a hierarquia salarial, mas vista como uma forma de diferenciação social. Outra forma de hierarquia é aquela causada pela burocracia. É certo que a burocratização das tarefas padroniza o trabalho dos assalariados não-manuais, como bem observou Braverman (1980), porém a burocracia distribui micro poderes entre as diversas funções dos assalariados não-manuais isolando-os.

Este contraste entre a situação de trabalho dos assalariados manuais e dos não-manuais foi assinalado por dois autores: Saes e Lockwood.

A hipótese de Saes (1977) para explicar a inserção dos comerciários na classe média parte do conceito de ideologia da meritocracia. Para Saes a classe média não pode ser caracterizada no nível econômico. Trabalhador improdutivo e classe média não seriam conceitos coincidentes, pois a posição comum no processo social de produção - ou seja, o fato de não participarem diretamente do processo de produção de mais-valia, ao contrário dos produtivos - parece-lhe insuficiente para produzir uma orientação ideológica e política comum¹⁸.

A classe operária, segundo Saes, pela sua condição de produtora direta de mais-valia, vive cotidianamente a oposição entre capital e trabalho. Tal oposição impediria que a hierarquia dos salários ou a escala de qualificações, por exemplo,

¹⁸ Como vimos, posição contrária defende Olin Wright (1983), para o qual os improdutivos e os produtivos têm os mesmos interesses frente ao socialismo.

neutralizassem a tendência à sociabilidade. Para os assalariados improdutivos, porém, a questão é distinta.

A condição de trabalhador improdutivo, para Saes (1977), produz um efeito muito particular sobre este subconjunto de assalariados: dificulta que eles concebam a separação entre trabalho manual e trabalho não-manual como uma contradição fundamental nas relações capitalistas¹⁹. E ainda que o fenômeno do despotismo esteja presente também nos escritórios - como aponta Braverman (1980) -, nas instituições públicas e mesmo no comércio, ele não produz o mesmo efeito sobre estes trabalhadores. A contradição entre trabalho manual e trabalho não-manual aparece para tais trabalhadores como uma hierarquia natural fundamentada nos dons e nos méritos pessoais - meritocracia. Mais precisamente, a ideologia da meritocracia, à medida que apaga da consciência destes trabalhadores o fato de serem explorados tanto quanto os assalariados produtivos, substitui tal contradição pelas diferenças: o sentimento de superioridade, o preconceito, a marginalização social e inúmeras formas de segregação social agem como oponentes à igualização social dos trabalhadores. Os trabalhadores não-manuais concebem assim suas relações de trabalho como relações entre pessoas ou, no limite, como relações entre grupos profissionais, e as desigualdades sociais como diferenças de capacidades,

¹⁹ Trata-se, como afirmamos, de uma dificuldade e não de uma impossibilidade. O movimento sindical dos assalariados não-manuais - como o caso dos bancários de São Paulo em várias de suas reivindicações - pode expressar essa leitura das relações capitalistas: a consciência da exploração não é impossível. O limite é, para Saes, a aceitação da igualização entre trabalho manual e trabalho não-manual.

oportunidades, talentos, dons, vontades, esforços; enfim diferenças individuais. Assim, é a submissão à ideologia da meritocracia que definiria os setores médios (Saes, 1977).

Para Lockwood (1962), por exemplo, a situação de trabalho acaba por determinar o abismo que existe entre a consciência de classe dos assalariados médios relativamente aos operários²⁰.

Nosso conceito de classe média integra criticamente as análises de Mills (1979) e Lockwood (1962). A condição de assalariados e não proprietários é insuficiente para determinar a situação de classe desses trabalhadores. Entretanto, se para estes autores é a situação de status, mais precisamente a posição na distribuição social do prestígio, que define o pertencimento de classe dos assalariados não-manuais, nossa hipótese é que a ideologia definiria o posicionamento de classe daqueles trabalhadores. A ideologia, parafraseando Althusser (1986), representa a relação que os agentes sociais estabelecem com as suas condições reais de existência, mais precisamente com suas reais condições de trabalho. A ideologia aparece como uma "(...) certa representação do mundo, que liga os homens às suas condições de existência e aos homens entre si na divisão de suas tarefas, à igualdade ou desigualdade de sua sorte" (Althusser, 1986:48). Esta representação autônoma e especial presente no discurso dos comerciários dissimula a exploração de classe em diferenças entre indivíduos.

²⁰ Estas características estariam com o tempo diminuindo, o que acaba afetando, para Lockwood (1962), o sindicalismo.

* * * * *

Qual caminho percorrer?

Vimos até aqui que a polêmica sobre os assalariados não-manuais é complexa. Inicialmente, inspiramo-nos no trabalho de Saes (1977) e Lockwood (1962) na determinação de classe dos comerciários. O traço comum entre o trabalho destes dois autores é apenas o fato de ambos tomarem da análise da situação de trabalho o campo explicativo das orientações dos assalariados médios.

A análise da situação de trabalho dominante no comércio revelou que, diante de um trabalho relativamente autônomo e não padronizado, o comerciário percebe-se como responsável pelo desenvolvimento do comércio, como um "sócio" da empresa. Exige-se também certas qualificações para o êxito do comerciário - a "arte da venda" - que combinadas à experiência incumbem-se de atualizar a hierarquia entre vendedores e entre os gerentes. Por sua vez, o padrão dominante dos estabelecimentos - pequenas empresas - produz um efeito de isolamento entre os comerciários na medida em que coloca o patrão em contato direto com o empregado e dificulta uma identificação coletiva entre os funcionários. Por fim, a concorrência, derivada do salário por comissão, ao mesmo tempo em que isola os comerciários, reforça a visão de trabalhador autônomo.

O individualismo pequeno-burguês e a ideologia da ascensão social pelo trabalho estão presentes nas entrevistas e nas orientações dos comerciários no plano sindical. A

meritocracia também está presente nestas orientações, mas de forma menos contundente - a greve de Belo Horizonte, na qual os comerciários reiteram sua posição social desqualificando socialmente outras categorias que se encontravam em greve naquele momento, é um exemplo. Trata-se de um setor muito mais permeável, dada sua situação de trabalho, ao individualismo pequeno-burguês do que à meritocracia. A inadequação dos comerciários ao meritocratismos significaria a sua proletarização?

Não. Mesmo sendo assalariados e, como tal, explorados pelo capital, os comerciários imaginam-se trabalhadores autônomos e especiais, pois o trabalho que realizam requer qualidades especiais. Aquilo que os comerciários pensam ser - no caso trabalhadores autônomos e especiais - corresponde, segundo nossa pesquisa, ao que realmente são. As representações ideológicas dos agentes sociais estão ligadas às suas práticas não como mero reflexo das mesmas, mas como sua leitura e condução²¹. A pesquisa sobre o comportamento sindical deste segmento social mostra que eles agem como autônomos ao rejeitar a luta grevista, a luta reivindicatória e o próprio sindicalismo.

Nossa intenção não é elaborar o conceito de classe média. Entretanto, fica registrado aqui uma hipótese. Segundo Poulantzas (1978), disposições ideológicas comuns unificariam a pequena burguesia tradicional e os assalariados não-manuais em uma nova classe - a nova pequena burguesia. O individualismo pequeno-burguês, a ideologia da ascensão social, a meritocracia e o mito do Estado protetor comporiam os traços ideológicos

²¹ Ver Luis Althusser (1986).

principais da nova pequena burguesia. Poderíamos então pensar na idéia destas disposições ideológicas - e não somente a meritocracia - na determinação de classe dos assalariados não-manuais.

II. Os comerciários e o sindicalismo de classe média

O sindicalismo de classe média constitui um tema novo na sociologia, relativamente ao sindicalismo operário. Tal novidade diz respeito não somente à contemporaneidade dos movimentos de classe média, mas sobretudo ao fato de os sociólogos e pesquisadores optarem pela temática operária - ou porque incorporavam, como problematizamos no capítulo anterior, os assalariados não-manuais ao operariado, ou porque privilegiaram-na. Explicamos.

a) Os estudos sobre sindicalismo constituem um tema bastante presente na sociologia brasileira. Todavia, a grande maioria dos pesquisadores elegeu como tema o sindicalismo operário propriamente dito, deixando uma lacuna no que diz respeito ao sindicalismo de classe média. A bibliografia existente sobre esse tema, portanto, não é muito extensa. Na sociologia brasileira são poucos os trabalhos sobre a prática política e sindical de categorias profissionais de classe média, destacando-se os estudos sobre bancários - principalmente os de Canedo (1978 e 1986)¹. Podemos assinalar ainda o trabalho de Grun (1985) sobre os bancários, de Kawamura (1979) sobre os engenheiros, o artigo de Laranjeira (1991) sobre o sindicalismo

¹ Citamos também as pesquisas de Leila Blass (1992) e Líliliana Segnini (1988) sobre os bancários.

dos médicos e engenheiros gaúchos e os trabalhos de Bonelli (1989) e Boschi (1987) sobre os movimentos de classe média na conjuntura 78-83.

Já os trabalhos sobre comerciários são praticamente inexistentes. Se os estudos acerca do sindicalismo de classe média são escassos, quando comparados aos da classe operária, sobre os comerciários quase nada foi trabalhado. Encontramos na bibliografia especializada pouquíssimas referências ao sindicalismo comerciário, ou mesmo estudos sociológicos sobre o trabalho no comércio. Neste quadro, destacamos dois artigos que concentram suas análises neste setor. O primeiro deles é o trabalho de Saes (1985) sobre as posições políticas assumidas por algumas frações das camadas médias urbanas, nas diversas conjunturas de crise no período 30-64. O outro estudo, bem mais recente de autoria de Medeiros (1989), trabalha uma questão distinta, qual seja, a predominância da mão-de-obra feminina no comércio, suas implicações políticas e sociais, a partir de um estudo realizado na cidade de Belém¹.

b) Se comparado ao movimento operário, o sindicalismo de classe média é um fenômeno tardio e recente, tanto no Brasil quanto na Europa e Estados Unidos. De um modo geral, os assalariados médios mostraram-se bastante refratários à participação sindical até as primeiras décadas do século XX. Nos Estados Unidos, pelo menos até a primeira metade deste século, a porcentagem de sindicalizados de classe média sempre fora menor

¹ Há ainda uma outra referência: a dissertação de mestrado de Rachel Gryner (1984) sobre os trabalhadores de serviços na cidade de Petrópolis, Rio de Janeiro.

em relação ao operariado, a despeito do crescente incremento de sindicalizados entre os colarinhos brancos (Wright Mills, 1979). Mills sugere que a tardia sindicalização dos colarinhos brancos, bem como a posição anti-sindical tomada por eles, pode ser explicada pela rejeição "a priori", pelo preconceito ao sindicalismo, tomado como uma forma de organização tipicamente operária. A não-identificação com o operariado teria levado alguns setores da classe média a relutar em chamar suas associações e guildas de sindicato. O empreendimento de Lockwood (1962) também segue este caminho: por tomarem o sindicalismo como um movimento tipicamente operário, os trabalhadores de classe média teriam relutado tanto em mudar o nome de suas associações para sindicato, quanto a usarem da greve como um instrumento de luta efetiva, o que simbolizaria, para aqueles trabalhadores, uma aproximação com o trabalho manual.

Um estudo sobre o movimento sindical dos bancários de São Paulo, no início do século, também sugere a incidência de tal refração (Canedo, 1978). Os bancários relutaram até a década de 30 a chamar sua associação de sindicato. Vale ressaltar que não se tratava simplesmente de um recurso simbólico, mas fundamentalmente da aceitação destas organizações como uma espécie de clube recreativo ou assistencial - e não uma organização de luta. Groux (1983) ao analisar a emergência do sindicalismo de quadros na França, na década de 30, conclui que ele nasce em nome da defesa dos interesses corporativos e em oposição às organizações operárias. Mais ainda, as reivindicações dos quadros giravam em torno da hierarquia e aposentadoria, não

colocando em questão as normas sociais das empresas e da sociedade em geral³. A história da luta pela social democracia na Suécia, iniciada na virada do século XX, é inseparável do sindicalismo. A adesão obrigatória dos membros da confederação dos trabalhadores ao partido talvez explique por que, mesmo na década de 70, a maioria absoluta - 95% - dos membros daquela confederação era de operários, e o restante constituído por empregados, funcionários e quadros (Martinet, 1979:74).

Assim, nos seus primórdios o sindicalismo de classe média caracterizou-se pela segregação não somente das organizações operárias, mas das formas de luta tradicionalmente desenvolvidas por elas. Baixo índice de sindicalização, rejeição à organização em centrais sindicais e partidos operários e a recusa da greve como forma de luta foram práticas que marcaram a gênese do sindicalismo de classe média e o demarcaram da classe operária⁴. Boito (1992) atribui a reincidência desta rejeição ao fato dos trabalhadores não-manuais conceberem o sindicalismo como um recurso dos incapazes, isto é, daqueles que têm de compensar, com o uso da força, a ausência de dons e de méritos e o trabalho simples e degradado que executam. Assim, até a segunda metade deste século, a ideologia da meritocracia teria produzido "um efeito de isolamento particular": conservar isolados, fragmentados e atomizados os trabalhadores não-manuais, pois a

³ Boschi (1987) afirma que as associações de classe média organizadas durante as décadas de 40 a 60, na cidade do Rio de Janeiro, definiam em seus estatutos o apartidarismo e a ausência de orientações ideológicas mais amplas como princípios.

⁴ Ver Lokckwood (1962), Canedo (1986), Mills (1979) entre outros.

adesão ao sindicalismo significaria reconhecer o rebaixamento social (Boito, 1992:4). Segundo nossa análise, tal comportamento constituiria uma manifestação aberta da ideologia da meritocracia. Ela impediria que os trabalhadores não-manuais se organizassem coletivamente.

Não obstante a origem do sindicalismo de classe média caracterizar-se pela resistência à organização e luta típicas dos trabalhadores manuais, poderíamos perguntar: esta tem sido a tônica nos dias atuais?

* * * * *

Esta situação modifica-se somente na segunda metade deste século quando o sindicalismo de classe média toma amplitude, ou seja, quando ocorre um significativo incremento no número de sindicalizados e de greves. Por outro lado os movimentos sociais característicos dos assalariados não-manuais tornaram-se visíveis na cena política, dado o significado de sua participação em escala mundial. Alguns dados parecem decisivos.

Nos Estados de Bem-Estar das democracias européias, o movimento sindical dos funcionários públicos ganhou expressão, na medida em que constituiu um dos principais focos de pressão e resistência contra os ataques neoliberais e as tentativas de desmontagem das políticas sociais implantadas por aqueles governos (King, 1988).

Na França, em 1969, a porcentagem de quadros sindicalizados totalizava 4,3%; já em 1981 cerca de 25% deles

estavam sindicalizados (Groux, 1983:89). No Brasil o fenômeno é idêntico em vários setores como engenheiros, professores, bancários, médicos e funcionários públicos (Noronha, 1988).

No Brasil, à exceção dos bancários, é na conjuntura de crise do regime militar, mais precisamente no fim da década de 70, que o sindicalismo de classe média toma fôlego: há um razoável crescimento no número de sindicalizados em vários setores cuja tradição era fraca ou inexistente. O processo de organização dos segmentos médios é acompanhado por uma onda grevista, especialmente evidente no setor da saúde, ensino público e privado, bem como os bancários. De acordo com Bonelli (1989), a classe média, na crise do milagre econômico brasileiro, passa a orientar-se politicamente de forma diferenciada, reformulando inclusive sua forma de associação. Daí o significativo incremento de greves dos assalariados médios. Caso exemplar são os funcionários públicos que em 1987 excedem em número de greves e de jornadas não-trabalhadas as greves operárias (Noronha, 1991). Para alcançar os mesmos padrões de consumo e de vida, durante a recessão, a classe média teria redefinido as estratégias de vida e de ascensão social, pautadas agora em uma nova identidade social.

Mesma análise é empreendida por Boschi (1987). Em seu trabalho sobre o papel das camadas urbanas assalariadas no processo de "abertura", a despeito de realizar uma análise apologética do papel político da classe média, apresenta dados acerca da amplitude e importância desempenhada por alguns setores

médios no Brasil⁵. Para este autor a capacidade de mobilização e organização deste segmento social, durante as décadas de 70 e 80, é inquestionável. Comprova-a o movimento das "Diretas Já" e a onda associativa realizada por setores da classe média com a criação de associações de moradores, movimento feminista, ecológico, e outros.

As antigas associações (de moradores) não tinham um caráter oposicionista nem eram politizadas como as atuais. A novidade (...) é o fato de que possuem uma orientação ideológica (...) que visam à abertura de espaços democráticos (Boschi, 1987:98).

É portanto inegável, como afirmam vários autores², o incremento ativista na conjuntura 78-83, na qual não somente a classe operária lutava a ferro e fogo contra a política salarial e o regime militar, mas também várias categorias de classe média.

O rebaixamento salarial, a degradação das condições de trabalho, de moradia, de vida de uma forma geral, a ineficácia das credenciais educacionais e as dificuldades do mercado de trabalho são fatores - sobredeterminados naquela conjuntura de

⁵ Nossa leitura difere daquela empreendida por Boschi (1987). Mesmo considerando que a atuação política dos setores médios urbanos tenha tomado um curso mais volumoso, dado o aumento considerável no número de greves das categorias em questão, pensamos que conceber a prática da classe média como homogênea e, no limite, decisiva na política brasileira constitui uma falsa questão. Boschi afirma que "não é de surpreender, portanto, que nos realinhamentos sociais e políticos em curso, a classe média esteja emergindo como ator político que se opôs ao regime autoritário pressionando pela expansão das liberdades democráticas. Neste sentido seu papel pode ser decisivo nos contornos futuros da sociedade." (Boschi, 1986:31).

² Ver Boschi (1987), Blass (1992), Bonelli (1989), Noronha (1991), Martins Rodrigues (1990) entre outros.

crise - que contribuíram para a inserção ou renovação de alguns setores médios na luta sindical.

Valeria então perguntar: esta mudança no comportamento sindical de alguns setores médios bem como a nova visão que os acompanha significariam a superação da ideologia da meritocracia? Ou seja, o fato de agirem coletivamente, utilizando-se de ações e orientações também operárias, indicaria a superação desta ideologia?

A ideologia da meritocracia dissimula a verdade objetiva das relações sociais de produção dos assalariados não-manuais. Além desta função mais geral, a característica de falsificação de toda ideologia, ela induz a prática dos setores médios. Não de forma determinista do tipo: a meritocracia determina uma prática e uma orientação invariavelmente popular ou conservadora. Ela, como toda estrutura ideológica, limita a orientação e a prática dos agentes sociais. Esses limites são a não-igualização sócio econômica com os trabalhadores manuais; porém existe um espectro de possibilidades dentro destes limites.

É este espectro de possibilidades que dá margem, segundo nossa leitura, à problemática da classe em transição e a não inserção de classe dos assalariados não-manuais, como fez Crozier (1955). A variação nas orientações políticas e nas práticas dos setores médios nas conjunturas deve ser entendida como um fenômeno complexo e não permite, como alguns autores têm feito, derivar a inserção de classe - burguesa ou operária - das posições defendidas pelos assalariados não-manuais³. O fenômeno

³ Ver neste sentido as críticas de Saes (1982) à Arno Mayer.

da basculagem deve ser entendido como característico da classe média, ou seja, a "(....) recusa à equalização social é o limite dentro do qual os grupos médios podem oscilar à esquerda e à direita, sem perder por isso sua identidade." (Saes, 1985:15; grifos nossos).

No terreno das práticas e orientações sindicais, a ideologia da meritocracia limita a luta e a organização da classe média a um tipo particular de sindicalismo, denominado por Boito como sindicalismo meritocrático (Boito, 1992). A análise histórica mostra que a classe média tem assumido diversas orientações e comportamentos: rejeição ou adesão ao sindicalismo, adesão nominal e passiva ou reivindicativa. Assumido portanto orientações diferenciadas quanto ao sindicalismo. Entretanto, o traço característico do sindicalismo meritocrático - a despeito das possíveis variações - consiste na não aceitação da ação e organização sindical como uma forma de luta pela equalização social entre trabalhadores manuais e não-manuais. Na medida em que entraram na luta sindical, os trabalhadores não-manuais, ainda que inconscientemente, romperam com o isolamento, efeito da visão individualista própria da ideologia meritocrática. Porém o rompimento com esta condição, ou seja a adesão ao sindicalismo, não pode ser tomado como um fator de superação da ideologia da meritocracia, menos ainda de concordância com o socialismo. É a ideologia da meritocracia que acaba por determinar a distância entre os interesses e as posições dos trabalhadores manuais e não-manuais frente ao socialismo. Mais precisamente, através da defesa das "desigualdades salariais em favor da classe média e

pela identificação coletiva restrita ao terreno sindical e ao universo da profissão" (Boito: 1992:4), os assalariados não-manuais têm reiterado seu apego ao meritocratismo.

Analisando mais de perto a história de alguns sindicatos de classe média na conjuntura de crise do regime militar, observa-se os limites do sindicalismo meritocrático. O estudo de Laranjeira (1991:70) contempla - ainda que de forma não declarada - a problemática da situação de trabalho dos engenheiros e médicos e seu comportamento sindical, na medida em que é fundamental a relação entre a natureza das relações de trabalho destas categorias e as ações político-ideológicas dos sindicatos. Os engenheiros haviam se transformado no decorrer das décadas de 60 e 70 de profissionais liberais em assalariados, convivendo com problemas trabalhistas até então inexistentes. As novas relações de trabalho - antes pautadas na autonomia profissional - criam uma dependência do engenheiro em relação ao desenvolvimento econômico, industrial e técnico, pois eles se vêem como agentes desse desenvolvimento. Tal dependência cria possibilidade de uma solidariedade contra o desemprego, o rebaixamento salarial e a degradação das condições de trabalho - tomemos como exemplo a luta pelo dissídio coletivo -, fatores decisivos na redefinição dos contornos organizativos, agora pautados na renovação e integração moderada com o movimento intersindical⁴. De resto, esta estreita ligação entre o trabalho

⁴ Dizemos integração moderada porque, a despeito da luta pelo dissídio coletivo ter se dado no bojo do movimento sindical mais geral, os interesses corporativos e de reserva do mercado de trabalho estão fortemente presentes (Laranjeira, 1991:69).

do engenheiro e o desenvolvimento econômico brasileiro poderia explicar porque suas principais reivindicações sindicais diziam respeito à defesa da estatização de setores básicos da economia, do monopólio estatal, reforma urbana e agrária, isto é, reivindicações coincidentes com aquelas do movimento operário na conjuntura estudada.

No caso dos médicos houve, de forma idêntica ao dos engenheiros, uma renovação sindical na segunda metade dos anos 70, balizada pela degradação das condições salariais e de trabalho, bem como pela saturação do mercado de trabalho (Laranjeira, 1991). Porém não se pode detectar, diferentemente dos engenheiros, a integração dos médicos nas lutas intersindicais, na medida em que suas reivindicações caracterizaram-se por um forte corporativismo, voltado para a defesa dos interesses imediatos da categoria. Com a degradação das condições de trabalho, as reivindicações assumiram um conteúdo de desabafo contra o desrespeito e a desconsideração social, e muito menos como um detonador de pressão contra o Estado Burguês. A diferença, explicada por Laranjeira, pode ser buscada na situação de trabalho dos médicos, dominada pela relação pessoal e pela visão - consensual na sociedade brasileira - de que o médico é um profissional especial, dotado de dons e méritos especiais. O reconhecimento social e o auto-reconhecimento desta especialidade limitariam a prática sindical daquela categoria.

Em ambos os casos, e apesar das particularidades, a autora chama a atenção para os limites do sindicalismo destes

dois setores da classe média. Mesmo quando críticos do capitalismo e apoiando soluções aparentemente próximas ao socialismo, os setores médios não abandonam a idéia de divisão do trabalho e conseqüentemente negam a socialização dos meios de produção e a igualização socio-econômica (Laranjeira, 1991:67).

Já os bancários de São Paulo reintegraram-se ao movimento sindical, a partir de 1978, com o trabalho da oposição sindical e a realização de greves naquele ano e no seguinte (Blass, 1992).

Bonelli (1989) analisa a integração de alguns segmentos médios na luta coletiva tal qual Laranjeira (1991). Porém vai mais longe na medida em que busca elucidar não só a mudança no comportamento mas na visão de mundo da classe média. Para Bonelli, a busca de autonomia e a negação do assalariamento, que predominavam nas reivindicações dos profissionais liberais até o início da década de 70, cedem lugar às demandas por melhores condições de trabalho e remuneração nos anos 80, típicas da condição de assalariados. A ideologia da ascensão social - baseada fundamentalmente na mobilidade individual - é abalada pela crise econômica, dando lugar a uma nova identidade social fundada na visão de que as dificuldades e a superação das mesmas são comuns à classe média. A conjuntura de abertura política possibilita, segundo Bonelli, que a mobilidade seja construída por parâmetros coletivos. A reconstrução da identidade social "com base nos seus semelhantes está relacionada com a necessidade de encontrar parâmetros mais seguros para orientar-se socialmente", afirma Bonelli (1989:56).

O intenso ativismo grevista e reivindicatório observado, especialmente a partir de 1978, no Brasil, não deve ocultar o fato de que vários segmentos continuam à margem do sindicalismo, ou como os comerciários, tomam-no como um órgão assistencial e previdenciário. Vários autores tem incorrido em erro ao analisar a classe média como bloco (Saes, 1977). E, por outro lado, a análise histórica demonstra que a incorporação dos setores médios ao sindicalismo está longe de ser idêntica. O estudo de Grun (1990) retrata a resistência de advogados e administradores de empresa à organização sindical.

No caso dos comerciários teria havido uma renovação e integração com o movimento sindical geral?

Nossa pesquisa procura demonstrar que os comerciários no Brasil, e particularmente, o SEC de São Paulo mantêm uma tradição de resistência à renovação e à integração sindical. As direções do sindicato pesquisado mantiveram uma prática sindical restrita ao assistencialismo com uma forte tendência ao conservadorismo político e no caso da integração com o movimento sindical mais geral, ela aconteceu sob o crivo das centrais sindicais pelegas e conservadoras.

Procuramos no próximo item mostrar que a adesão deste segmento social ao sindicalismo é estritamente nominal, pois a ação reivindicativa em torno das questões salariais e de trabalho - "atividade elementar de qualquer sindicato" (Boito, 1991a:26) - inexistente. Como, então, tem sido a organização e a luta dos comerciários no plano sindical?

II.1 O comportamento dos comerciários

Comerciário faz greve?

Freqüentemente, durante a realização desta pesquisa, fui indagada com esta pergunta. A inexistência de trabalhos sobre os comerciários bem como a raríssima prática grevista deste segmento, justificam tal interrogação.

Nos momentos iniciais da pesquisa tendíamos a responder negativamente à esta questão e defendíamos a hipótese de que os comerciários eram passivos no plano sindical. Entretanto, a investigação colocou-nos frente a um segmento que utilizou da greve como um instrumento de luta - apesar da raridade desta prática. Por outro lado, o termo passivo não indicava com precisão toda a problemática do sindicalismo comerciário. O termo passivo pressupunha que este segmento não realizava greves, não atuava no movimento intersindical, que era inerte e apático frente às lutas sindicais gerais.

Este item tem como objetivo mostrar que o sindicalismo comerciário é pouco ativo no plano grevista, porém se esta raríssima atividade tem emergido em um setor do comércio, é justamente este o setor ofuscado pelas direções sindicais. Mais ainda, que o não ativismo grevista e reivindicatório dos comerciários é uma prática defendida pelas direções e sustentada pela base associativa - e de retaguarda - do sindicato. Por fim, a passividade e o apoliticismo dominante - rejeição aos partidos políticos e centrais sindicais -, antes de indicar uma

neutralidade, expressa uma orientação de direita, conservadora quanto a luta sindical e segregacionista.

No Brasil, a prática sindical comerciária tem se caracterizado senão por uma ausência quase absoluta, mas por uma tímida ação grevista isolada no tempo e no espaço. O quadro grevista dos empregados do comércio, no Brasil, é revelador: no período 82-91, quando o movimento sindical brasileiro ressurgiu como movimento de massa, as greves de comerciários foram raras e circunscritas a lojas específicas.

Quadro I

Distribuição das greves de comerciários: Brasil (1982-91)

Ano	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	TOTAL
No.de greves	-	-	1	13	8	7	7	12	15	5	66

Fonte: Boletins do DIEESE.

O quadro acima mostra que no período de 1982 à 1991 foram realizadas 66 paralisações, enquanto outros segmentos médios como professores realizaram, somente no ano de 1986, 64 greves e os funcionários públicos 68⁹. A maioria das greves de comerciários restringia-se a estabelecimentos isolados (greves por empresa) e duraram pouco, diferentemente daqueles segmentos, nos quais as paralisações envolviam a categoria e tinham uma média relativamente alta de dias parados¹⁰.

⁹ Os dados referentes aos outros segmentos médios foram retirados do Relatório sobre a situação social do país, publicado pelo Núcleo de Estudos de Políticas Públicas (1988).

¹⁰ Segundo Noronha (1988) as greves de professores em 1987 duravam em média 13,9 dias e dos médicos 18 dias, enquanto nosso levantamento aponta para os comerciários, no mesmo ano, uma média de 2,9 dias. Naquele ano a média de dias

O tipo de greve predominante no comércio, a greve por empresa, dificulta o poder de barganha dos comerciários. Os conflitos deflagrados nos estabelecimentos isolados, particularmente nas médias empresas, mostraram pouca possibilidade de enfrentamento com o capital comercial: das 30 greves por empresa, 14 não tiveram suas reivindicações atendidas (Quadro II). O êxito na conquista das reivindicações, mesmo nas greves por empresa, parece relacionar-se ao tipo de estabelecimento.

Quadro II

Resultados das negociações das greves de comerciários por tipo de greve: Brasil (1982-91)

Tipo de greve	Resultados				total
	sim	nao	impasse	sem informação	
greve por empresa	13	4	10	3	30
greve por grupo de empresa	7	3	6	5	21
greve de categoria	5	1	8	0	14
sem informação	-	-	1	-	1
Total	25	8	25	8	66

Fonte: Boletins do DIEESE.

parados dos assalariados não-manuais era de 11,4 dias. A durabilidade das greves relaciona-se, na análise daquele autor, ao poder de barganha dos trabalhadores - o que indicaria a eficácia dos movimentos grevistas dos comerciários na conquista de suas reivindicações. Contestamos tal proposição na medida em que no caso do comércio a metade das greves foi interrompida ainda que não houvesse um desfecho favorável aos trabalhadores: em 50% das greves os comerciários não tiveram suas reivindicações satisfeitas. O poder de barganha relaciona-se diretamente ao padrão das empresas envolvidas no conflito. Portanto, da mesma forma em que o maior número de greves acontece no setor de supermercados e grandes magazines, são estes movimentos que tiveram maior êxito na conquista de suas reivindicações, ficando aquelas paralisações das pequenas lojas dependentes dos patrões, dado que o poder de pressão - aliado à política antigrevista do sindicato - é muito pequeno.

Na análise das greves destacam-se as paralisações ocorridas em supermercados, hipermercados e em grandes magazines. É neste setor do comércio que encontramos um potencial reivindicatório (Quadro III). Se agruparmos aqueles estabelecimentos, nos quais há concentração de trabalhadores e as tarefas são não-qualificadas, como super e hipermercados e os grandes magazines populares, constata-se que 59% das greves foram ali deflagradas. Se levarmos em conta que as greves gerais de categoria tinham como base de sustentação trabalhadores destes estabelecimentos, chegamos a 82% do total das greves.

Quadro III

Greves de comerciários no Brasil (1982-91) por tipo de estabelecimento

Estabelecimento	nº de greves	%
supermercado	22	33,3
hipermercado	2	3,0
loja	6	9,1
concessionária de automóvel	5	7,6
magazine	15	22,7
geral	15	22,7
sem informação	1	1,5
Total	66	100,0

Fonte: Boletins do DIEESE.

Outro dado revelador da prática dos comerciários é a relativa ausência das direções sindicais daquelas paralisações. O levantamento realizado a partir dos Boletins do DIEESE precisa que 34 paralisações, ou seja 51,52%, tiveram a participação dos sindicatos de comerciários. Portanto, 48,5% das greves é deflagrada sem a presença dos sindicatos.

A rejeição à greve como forma de luta salta aos olhos quando analisamos as campanhas salariais durante o período do

dissídio coletivo. Das 66 greves deflagradas durante o período estudado, somente seis aconteceram durante as negociações da data-base, momento em que a luta pelas conquistas das reivindicações torna-se mais consistente. Destas, somente duas (2) tiveram suas reivindicações aceitas. Este dado reforça a hipótese de que o sindicalismo comerciário mantém uma militante prática antigrevista.

As direções, por outro lado, utilizaram-se de um artifício comum do sindicalismo brasileiro: assumir as greves organizadas pela oposição após o início do movimento¹¹. Este é o caso da greve dos comerciários mineiros realizada em 1979 e que fora organizada sem o sindicato. A diretoria é obrigada a participar das negociações em um momento em que o movimento já havia sido organizado e deflagrado. Conforme relato de um dos participantes da greve: "o pelego era empurrado pela barriga a participar da greve"¹².

O presidente do sindicato dos empregados no comércio de Belo Horizonte, Paulo Pinto, afirmava ser contra a greve e que o

¹¹ Recurso bastante utilizado pelos pelegos durante a crise do regime militar. A partir do final de 1978, as oposições forçavam os pelegos a assumir a direção do movimento, dado que eram eles que tinham a legalidade da negociação. Segundo a análise de Boito (1991a: 269), os pelegos poderiam boicotar, por dentro, o movimento. Sobre a adesão tardia dos comerciários às greves gerais da década de 80 ver o estudo de Sandoval (1994:195). Os comerciários estão incluídos naquilo que o autor chama de novos grupos de apoio, mais precisamente, entre os setores sociais que envolveram-se nas greves à medida que estas se sucediam.

¹² Entrevista com comerciário mineiro José Antônio Lacerda, realizada em julho de 1990, sobre a participação do sindicato de Belo Horizonte na greve de 1979.

sindicato teria tentado bloquear o movimento. Quanto notou que o movimento sairia, independentemente do sindicato oficial:

(....) o sindicato soltou também um boletim chamando (os comerciários) para formar fileira junto com o sindicato e que não fizesse movimento paredista sem a presença do sindicato, pois o sindicato é o único órgão que poderia representá-los oficialmente perante o poder (....) e tentar negociar com a greve¹³.

Um movimento grevista, a despeito das inúmeras formas que assume, tem uma característica invariante: implica em um tipo de conflito entre capital e trabalho "que rompe a relação funcional habitual entre patrão e empregado, com o objetivo de terem atendidas as reivindicações não satisfeitas" (Castro, 1986:13). As greves podem ser um instrumento de educação política como defendem Lenin (1961:42-44) e Luxemburgo (1972:86) ou assumir um caráter lúdico como analisa Blass (1992:17-21). De qualquer forma ela manifesta uma luta curta ou longa, consciente ou não, contra uma situação de opressão. A orientação grevista, entretanto, que permeia o sindicalismo comerciário apresenta uma particularidade: a visão de que as greves devem manifestar uma luta pacífica e civilizada. Mais precisamente, greve, violência e baderna são práticas que não se combinam na visão daqueles dirigentes sindicais.

A greve geral de 12 de dezembro de 1986, articulada pelas centrais sindicais CUT e CGT, contra o Plano Cruzado II,

¹³ Entrevista realizada com o então presidente do Sindicato dos Empregados no Comércio de Belo Horizonte, realizada em julho de 1990.

contou, excepcionalmente, com a adesão da USI - União Sindical Independente -, da Federação dos Empregados no Comércio do Estado de São Paulo e do Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo. No boletim distribuído pela USI nas ruas de São Paulo - onde a adesão ao movimento havia sido pouco significativa (Noronha, 1987) - os limites da paralisação eram previamente traçados: a paralisação seria cívica e pacífica.

A filiação dos comerciários às centrais sindicais reflete também uma orientação anti-reivindicatória e antigrevista. Os dados do IBGE atestam a existência de 195 sindicatos de comerciários em todo o Brasil na década de 80. Destes, em 1988, 32 eram filiados à CUT - 16,41%. A inexistência de dados acerca da filiação dos demais sindicatos às centrais sindicais - CGT e USI - permite conclusões aproximadas. Durante a realização do II CONCLAT, em 1986, é criada a CGT - Central Geral dos Trabalhadores. Dos sindicatos que apoiavam a CGT, 33 eram de comerciários - o que representava 17% do total. Entretanto, sendo a Confederação Nacional dos Trabalhadores no Comércio e a Federação dos Empregados no Comércio de São Paulo filiadas à USI é possível traçar um perfil aproximado: os 66,6% restantes dividir-se-iam entre a filiação à USI e a não-filiação a qualquer central¹⁴.

¹⁴ A USI foi fundada em setembro de 1985 na sede da Federação dos Empregados no Comércio de São Paulo. Seu presidente foi Antônio Pereira Magaldi, então presidente daquela Federação. Segundo dados do IBGE, o Estado de São Paulo possuía, na década de 80, 34 sindicatos de comerciários. Sobre a influência da USI no setor do comércio, ver também a análise desenvolvida por Martins Rodrigues (1990:123) sobre as centrais sindicais.

A USI, central criada em 1985, de orientação anticomunista, pregava um sindicalismo apolítico e independente. Em sua Carta de Princípios, defendia um sindicalismo autêntico, independente dos partidos políticos e de ideologias¹⁵. A despeito destes princípios defendidos pela USI, segundo nossa leitura, esta central é criada como um contraponto às centrais sindicais já existentes, CGTs e CUT; como uma opção sindical à direita. Este contraponto não se coloca somente na luta ideológica entre a USI, de orientação anticomunista, e as centrais que tenham uma orientação reformista ou socialista, mas também na prática sindical. Mais precisamente entre aquelas centrais que organizam a luta reivindicatória versus "uma entidade intersindical voltada exclusivamente para a coordenação, representação e defesa dos trabalhadores brasileiros"¹⁶.

Assim, não nos parece improcedente assinalar que os 66% dos sindicatos agrupados entre a USI e os não filiados mantêm uma característica comum: o apoliticismo e a rejeição à prática reivindicatória.

Quadro IV

Sindicatos filiados às centrais, ano de 1988.

Centrais	Nº de sindicatos filiados	%
CUT	32	16,5
CGT	33	17,0
USI e não filiados	140	66,5
Total	195	

Fonte: Anuário Estatístico IBGE.

¹⁵ 1º Congresso nacional da USI, 14, 15 e 16 de setembro de 1989, Praia Grande, São Paulo.

¹⁶ 1º Congresso nacional da USI, (1989:5).

Podemos então a partir deste quadro afirmar que o sindicalismo comerciário apresenta um perfil de direita, quanto à filiação intersindical, na medida em que predominam sindicatos que rejeitam a luta política partidária e defendem "a solução pacífica dos conflitos entre empregados e empregadores, através de negociações diretas, em diálogo direto e franco, com objetivo de se preservar a paz social"¹⁷. Mais do que uma orientação "liberal de centro" como proclama a própria USI, o sindicalismo comerciário visava à conservação da sociedade capitalista e da estrutura sindical oficial. Tentava, por outro lado, impedir o avanço dos movimentos populares dentro do sindicalismo cutista e na política mais geral, ao apoiar, por exemplo, a candidatura de Fernando Collor à presidência da República em 1989¹⁸.

O quadro de greves de comerciários permite algumas conclusões: primeiramente, a utilização da greve como uma forma de luta é rechaçada e, como vimos em alguns casos, boicotada. As correntes que orientam o sindicalismo comerciário bem como a raríssima prática grevista da última década demonstram-no. Em segundo lugar, foi a partir de 1985 que as greves desta categoria eclodiram com maior volume no país e tiveram nos super e hipermercados o setor de maior potencialidade grevista.

Por outro lado, a tendência majoritária dentro do sindicalismo comerciário foi a identificação com as orientações da USI conjugada ao apoliticismo. Vale dizer que a vinculação do sindicalismo comerciário à USI expressa, no plano sindical, um

¹⁷ 1º Congresso nacional da USI, (1989:9).

¹⁸ Quanto ao apoio do presidente da USI à candidatura de Collor, ver Leôncio Martins Rodrigues (1990:123).

posicionamento de direita, na medida em que ambos defendem aberta e invariavelmente um sindicalismo passivo. Dentro da luta sindical encontramos uma variedade de práticas que caracterizam as centrais sindicais em uma conjuntura específica. De forma geral, pode-se dizer que apesar da CGT defender em primeiro lugar a negociação e só depois a greve, como recurso na negociação dos conflitos, este último procedimento fora, em alguns momentos, utilizado. O contraste entre CUT e CGT dar-se-ia em outras questões. Como afirma Leôncio Martins Rodrigues a respeito da CGT durante o II CONCLAT, "(....) duas diferenças significativas com relação à CUT devem ser mencionadas: o repúdio expresso, de parte da CGT, à Convenção 87 da OIT e a ausência de qualquer menção à realização de uma greve geral." (Martins Rodrigues, 1991:35). No caso da USI a defesa de uma prática passiva, sem recorrência às mobilizações de categorias e acordos isolados por empresa (CGT) e menos ainda à greve geral (CUT), é segundo nossa análise a característica que fundamenta um posicionamento à direita desta central no plano sindical.

II.2 O contraste entre os sindicalismos comerciário e bancário

Diferentemente dos bancários de São Paulo, engenheiros e médicos gaúchos, os sindicatos de comerciários não se reformaram nem se integraram à luta reivindicatória¹⁹.

¹⁹ Ver páginas 37 e 38 deste trabalho.

A posição dos comerciários de São Paulo na conjuntura 1961-64 contrasta frontalmente com a dos bancários. Além de desenvolverem uma campanha anticomunista, os comerciários de São Paulo proclamam seu apoio à política implementada pelos governos militares. Vejamos.

Durante o II Encontro Interestadual do Sindicato Democrático, em 1962, o Presidente da Federação dos Comerciários de São Paulo, Antônio Magaldi, manifesta sua posição contra "(....) as campanhas esquerdistas no meio sindical (....) favorecendo as campanhas comunistas com intuitos eleitoreiros."²⁰.

Durante as fases mais críticas do regime militar, como o biênio 1964-65 e 1969, ano de recrudescimento do regime, o sindicato expressa-se politicamente através de campanhas anticomunistas e de campanhas moralizantes.

Os trechos abaixo, transcritos do jornal VOZ COMERCIÁRIA, exemplificam a orientação dominante do Sindicato de Comerciários de São Paulo.

Apesar do Peleguismo, que sempre se fez presente em largos setores do sindicalismo brasileiro, a verdade é que o movimento classista no Brasil é dos mais importantes do mundo, notadamente, no que se refere a números. Na cortina de ferro não há sindicalismo autêntico²¹.

²⁰ A posição de Magaldi encontra-se no Jornal Voz Comerciária, periódico do Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo, publicado em agosto de 1962.

²¹ Jornal Voz Comerciária, publicado em novembro de 1963.

É preciso trabalharmos hoje mais do que ontem, porque agora temos um governo que merece e oferece garantias para que se processe a luta sindical no seu verdadeiro sentido; afastado um governo que não oferecia seguranças e banidas as ideologias esquerdistas no meio sindical. Vamos limpar o sindicalismo da nossa Pátria, tirando (....) os vendidos às ideologias não condizentes com os sentimentos do povo brasileiro²².

Ora, no momento em que inúmeros sindicatos eram desmantelados pelos interventores, os comerciários militavam contra o comunismo, defendiam abertamente a intervenção dos governos militares nos sindicatos e aceitavam a supremacia econômico-ideológica dos Estados Unidos. Se a ação do SEC São Paulo "se delinha, entre 1930 e 1964, como a expressão menos dinâmica e mais conservadora do sindicalismo da classe média, o Sindicato dos Bancários de São Paulo se define, ao contrário, como a sua verdadeira vanguarda, tanto no plano reivindicatório, como no plano político" (Saes, 1981:478).

O contraste entre comerciários e bancários de São Paulo não é específico desta conjuntura; ele tem persistido no tempo.

Da década de 30 até 1978, ano que marca o início de um ativismo grevista e de crítica ao regime militar de amplos setores operários e médios, somente bancários e comerciários - enquanto segmentos de classe média - tomam a arena sindical como campo de luta política. A criação do sindicato oficial, antes de

²² Este editorial é assinado por Antônio Magaldi, presidente da Federação dos Comerciários de São Paulo. Jornal Voz Comerciária, publicado em julho 1964. Grifos nossos.

constituir um impulso à participação política, tal qual ocorrera aos bancários, levou os comerciários a uma invariante prática assistencialista.

O sindicato dos bancários de São Paulo foi liderado durante quase todo o período de 1934 à 1964 por comunistas, dado singular na história do sindicalismo brasileiro (Canedo, 1986). O intenso ativismo dos bancários pode ser percebido nas conjunturas de crise de 45-46 e 61-64, nas quais este sindicato participava ativamente dos movimentos populares e de massa. Na conjuntura 61-64 os bancários realizam 4 greves nacionais que combinavam reivindicações salariais e sociais. Durante o VIII Congresso Nacional dos Bancários, realizado em 1963 a estratégia dominante dizia respeito à "democratização do sistema decisório, participação dos assalariados nas instituições e organizações da sociedade, formação de lideranças sindicais e influência dos sindicatos sobre as condições de trabalho e remuneração" (Canedo, 1986: 161-162). Assim, elevada capacidade de reivindicação, politização das ações reivindicatórias e engajamento na luta pelas reformas sociais são características do sindicalismo bancário até 1964.

A estrutura antipelega dos bancários só seria desmantelada com o golpe militar de 1964, quando o Estado intervém em vários sindicatos bancários, na CONTEC (Confederação dos Trabalhadores em Empresas de Crédito) e na Federação do Estado de São Paulo. Em 1965, o sindicato da capital paulista seria reconquistado pelos comunistas, mas acabaria isolado nas suas reivindicações e lutas (Canedo, 1986: 171).

No bojo das lutas sociais aglutinadas em torno da legislação salarial e sindical, os bancários realizam manifestações grevistas em 1978 e 1979 e, neste último ano, a oposição sindical sai vitoriosa. A luta pela revonação sindical iniciar-se-ia no ano de 1975 com a campanha "renovar homens e idéias" que denunciava o autoritarismo, a burocratização do trabalho nos bancos e a Justiça do Trabalho. A chapa 1, da situação, acabaria ganhando as eleições dada a sua penetração nos grandes colégios eleitorais (Blass, 1992:67). Em 1979, a situação da oposição é distinta pois questionam os índices de rotatividade mas, fundamentalmente, criticam a prática da direção sindical nas campanhas salariais e na greve de 1978. Assim, nas eleições de 1979, a oposição bancária "identificada com o projeto político das chamadas oposições sindicais, desenvolve uma prática próxima ao "novo sindicalismo" (Blass, 1992:73), e sai vitoriosa.

A inserção dos bancários na CUT é, hoje, bastante expressiva. Segundo Martins Rodrigues (1990), quatro dos cinco maiores e principais sindicatos de bancários do país são cutistas. Apesar de perfazerem somente 22% dos filiados daquela central, representam 56% dos trabalhadores, ou seja, aproximadamente 450 mil bancários.

Ao contrário dos bancários, os comerciários têm se manifestado resistentes à organização político-reivindicatória e segregacionistas quanto aos movimentos operários e de outros setores da classe média. Notamos que esta orientação tem se perpetuado no tempo. Entre 1930 e 1940, surgem no Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo algumas lideranças sindicais

de cunho popular preocupadas com a autonomia sindical. Um exemplo citado por Saes (1981) é o comerciário Paulo Sestí que em 1933 fundaria a Coligação dos Sindicatos Proletários de São Paulo, "organismo intersindical de orientação autonomista e aderente (....) ao programa político da Aliança Nacional Libertadora" (Saes, 1981:475). Mas a regra tem sido outra.

Desde a sua fundação, em 1934, que o Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo luta contra a pluralidade sindical, mesmo depois que a lei prescreve, em 1939, sindicato único por categoria²³. Em 1952, o sindicato encabeçaria uma campanha contra o retorno da pluralidade sindical, debatida no Congresso e defendida pela UDN e PSB (Saes, 1981:476). Em, 1988, a USI mobilizar-se-ia para vetar a ratificação da Convenção 87 da OIT, aprovada pela Câmara dos Deputados em 1984, e conseqüentemente contra o pluralismo sindical.

Outra prática do Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo é o apoliticismo. A leitura que Saes realiza acerca desta característica é exemplar: se de um lado os comerciários defendem a independência do sindicalismo das orientações políticas e partidárias e restringem sua luta às reivindicações profissionais, ele, por outro lado, oculta o reiterado apoio que presta aos sucessivos governos do período 30-64. O apoio aos governos não é, entretanto, incondicional: "essa orientação governista só é posta em questão pelo Sindicato, quando o governo

²³ Os dados sobre o Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo, durante o período 30-64, são resultado da pesquisa realizada por Décio Saes (1981).

parece encampar o programa de reformas, e se dispõe a fazer concessões reais às classes populares" (Saes, 1981:476).

A função desta orientação governista e apolítica é a despolitização da categoria. Retomemos o exemplo da tradicional reivindicação dos comerciários: a luta pela manutenção da jornada de trabalho. O sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo realizou, segundo nosso levantamento, freqüentes campanhas contra a extensão da jornada de trabalho no comércio de São Paulo durante o período de 62 à 89. No ano de 1962, o sindicato realiza uma campanha pela diminuição da jornada de trabalho: pela extinção do trabalho aos sábados. Entretanto, a partir de 1964 e até o final da década de 80 lutam pela manutenção da jornada de trabalho com as campanhas Nunca aos Domingos e Contra o horário noturno. Vale ressaltar que as campanhas não são organizadas junto com a categoria. Trata-se de campanhas veiculadas na imprensa e de pressão sobre políticos e membros do governo pedindo apoio contra os projetos que pretendiam a alteração da jornada de trabalho²⁴. Assim esta prática dos comerciários tem duas características: primeiro, mantém as reivindicações restritas à profissão e, em segundo lugar, tais campanhas sustentam a luta legalista e antiorganizatória desenvolvida pelos sindicatos. Em ambos os casos a função é a despolitização e desorganização dos comerciários, respectivamente ao desenvolver uma luta reivindicatória despolitizada no conteúdo - ao se

²⁴ A campanha "NUNCA AOS DOMINGOS" é o melhor exemplo. Ver Anexo I.

limitar a aspectos específicos e parciais do trabalho no comércio - e deslocada do potencial de luta da categoria²⁵.

Se em décadas passadas a luta pela valorização da profissão de comerciário pode ser sentida de perto a partir de campanhas reivindicatórias pela regulamentação e cumprimento da lei de férias, pela jornada de 8 horas, pelo repouso aos sábados e sucessivos recursos contra o trabalho noturno, atualmente assiste-se à luta de alguns sindicatos contra a abertura do comércio aos domingos²⁶.

Como explicar este contraste entre comerciários e bancários? Os comerciários teriam melhores condições salariais e de trabalho que justificasse este perfil menos combativo e reivindicatório?

Não é este o caso. Os comerciários enfrentam inúmeros problemas com as condições de trabalho, super-exploração da força de trabalho e desrespeito à legislação trabalhista. A observação participante que realizamos em um grande magazine da cidade de Campinas, a análise das principais reivindicações das greves de comerciários e das entrevistas que realizamos denotam uma situação de trabalho particularmente problemática.

²⁵ São, de toda forma, absolutamente diferentes das campanhas que a CUT tem desenvolvido em relação à jornada de trabalho. Ao propor a diminuição da jornada de trabalho o objetivo é duplo: assegurar melhorias trabalhistas para os trabalhadores mas, principalmente, tentar minorar o atual quadro de desemprego no país.

²⁶ Em entrevista com um sindicalista italiano, ele diz que a bandeira de luta dos comerciários naquele país também é a jornada de trabalho. Entrevista com Andréa, realizada em janeiro de 1991.

Um dos problemas mais comuns enfrentados pelos comerciários são as tentativas de extensão da jornada de trabalho. Durante a observação que realizamos, notamos que a gerência e as chefias procuravam estender o horário de funcionamento das lojas ao máximo, contando com isso com a colaboração de alguns comerciários novatos, iludidos com as promessas de promoção e dos comerciários mais antigos - a despeito da proibição por lei e da probabilidade das lojas serem multadas²⁷. Por outro lado, uma das bandeiras do sindicalismo comerciário no Brasil tem sido a luta contra a extensão da jornada de trabalho, através das campanhas realizadas, especialmente na década de 70, contra o horário noturno e, recentemente, contra a abertura do comércio aos domingos²⁸. Uma bandeira de luta, menos evidente no quadro das reivindicações dos sindicatos de comerciários, porém defendida pela própria base, é a questão do sábado meio-dia; ou seja, a luta pelo fechamento do comércio aos sábados ao meio-dia²⁹.

²⁷ Poulantzas (1978:351) adverte que este setor é um dos poucos em que a tendência tem sido o aumento da jornada de trabalho.

²⁸ As campanhas contra a extensão da jornada de trabalho são tradicionais no comércio. Tanto a leitura do Jornal Voz Comerciária, quanto artigos encontrados na Imprensa Nacional exemplificam esta bandeira de luta. Entretanto, os sindicatos poucas conquistas têm conseguido neste sentido. Ao contrário, recentemente, o Jornal Folha de São Paulo anunciaria uma decisão inédita no Brasil: a abertura do comércio aos domingos na cidade do Rio de Janeiro. Jornal Folha de São Paulo, 30 de outubro de 1993.

²⁹ Conforme entrevista com Luiz Antônio, então membro da direção do Sindicato dos Empregados no Comércio de Vitória, e filiado à CUT, "(...) nós temos bandeiras de luta que, isso é a nível nacional, é a questão do sábado meio-dia. A categoria quer fechar, ela quer fechar". Entrevista realizada durante o IV CONCUT, em São Paulo, 4 de setembro de 1991.

Outro problema enfrentado pelos comerciários, e menos denunciado pelos sindicatos, são as irregularidades trabalhistas e o caixa-2. As irregularidades da carteira de trabalho variam quanto à função declarada e à forma de pagamento. Os comerciários empregados nos pequenos e médios estabelecimentos são freqüentemente comissionados. Porém, a comissão declarada é, não raro, inferior à recebida³⁰.

A reincidência destes problemas no cotidiano do trabalho dos comerciários somados aos problemas salariais³¹, insalubridade, entre outros, colocariam uma questão: por que os comerciários, mesmo vivenciando no cotidiano do seu trabalho problemas enfrentados por vários segmentos sociais, mantêm uma tradição de rejeição ao ativismo grevista e reivindicatório e à integração ao movimento sindical reivindicatório; em uma palavra por que os comerciários rejeitam a prática sindical?

O peleguismo tem sido a hipótese mais freqüente. Algumas oposições comerciárias e militantes têm justificado o não ativismo dos comerciários pelo peleguismo. Contudo, se a prática dos pelegos consiste em conter, como define Boito (1991a:249), a luta reivindicativa dos trabalhadores, constitui tautologia dizer

³⁰ O Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo juntamente com o Ministro do Trabalho Antônio Brito lança uma campanha contra o emprego sem carteira assinada. Segundo a reportagem, dos 350.000 comerciários da cidade de São Paulo, 40.000 não têm carteira assinada. Valeria destacar, mais uma vez, que tal campanha ocorre na imprensa e junto com membros do governo, sem, todavia ser utilizado o recurso de uma campanha de massa. Reportagem veiculada pelo Telejornal São Paulo Já, em 16 de novembro de 1993.

³¹ Sobre o nível salarial dos comerciários ver capítulo um, à página 4.

que os comerciários não realizam luta reivindicatória porque são pelegos.

O perfil dominante no sindicalismo comerciário não pode ser explicado pela predominância de diretorias pelegas. A raridade das greves do comércio, a apatia reivindicatória deste segmento, a tendência ao conservadorismo no plano sindical, entre outras práticas, não derivam exclusivamente da orientação da diretoria. O peleguismo não é um imperativo; ao contrário, é uma possibilidade dentro da estrutura sindical e encontra no comércio uma possível base social. Tanto não é, que inúmeros sindicatos que haviam sofrido intervenção durante o regime de ditadura militar e que sustentavam a hegemonia do peleguismo, foram reconquistados pelos ativistas mais reivindicativos a partir de 1978.

Por outro lado, o peleguismo aceita a utilização de greves e mobilizações de categoria ou de greves isoladas, como foi o caso da CGT e é da Força Sindical. Porém não é este o caso do sindicato dos comerciários. Trata-se, como já afirmamos, de um tipo muito particular de prática pelega, cujo não ativismo é a tônica. Assim, não nos parece procedente explicar este não ativismo pela predominância de diretorias pelegas.

Além da hipótese do peleguismo, a rara bibliografia disponível tem também analisado o não ativismo do sindicalismo comerciário recorrendo ao perfil da categoria: mais precisamente pelo predomínio de mulheres e jovens, pelo alto índice de rotatividade e pela forma salarial.

A situação dos comerciários brasileiros não é única. Segundo dados da CFDT (Confédération Française Démocratique du Travail), desde o final do século passado, os empregados no comércio organizavam-se em torno da questão do repouso dominical (CFDT, 1980). No curso deste século, os embates têm girado em torno das questões salariais, porém raramente lutam pelo aumento real. Se houve greves, elas foram um recurso tomado por alguns grupos ou núcleos de comerciários, principalmente os caixas. A rotação de pessoal, a velocidade na qual são criados novos supermercados e a predominância de mulheres e de jovens, que não teriam a mesma tradição da luta operária, seriam, para aquela central, os fatores explicativos da fragilidade dos sindicatos de comerciários na França.

O presidente da Federação dos Empregados no comércio de Santa Catarina, Francisco Alano, em uma brochura publicada pela Federação dos Empregados no Comércio de Santa Catarina, também defende a tese da rotatividade como causa da desorganização dos comerciários. À medida que não concebem o trabalho no comércio como profissão mas como um emprego passageiro, não teriam interesse em melhorar sua condição salarial e de trabalho. A rotatividade, aponta o autor, em parte causada por tal concepção, impediria um processo de "politização eficiente" e uma "militância mais esclarecida"³². Por outro lado, a mão-de-obra é fundamentalmente formada por menores, mulheres, solteiros e estudantes em geral com pouca cultura, quase sempre subservientes

³² Este autor cita uma cifra: em algumas cidades - mas não diz quais - a rotatividade chegaria a 70% por ano (Alano, s/d).

e espalhados em inúmeros estabelecimentos³³. O comissionamento seria igualmente responsável pela dificuldade de mobilização e conscientização da categoria.

Tanto a CFDT, quanto o próprio Alano, quando indicam que o predomínio de mulheres entre os comerciários caracterizaria a desmobilização, estão aceitando, ainda que implicitamente, que as mulheres seriam mais passivas do que os homens. Esta é também a posição do presidente do Sindicato dos Empregados no Comércio de Belo Horizonte, quando perguntado sobre a dificuldade de mobilização: "(....) uma das questões é (....) o sexo feminino (....) muita mulher, muita moça trabalha. Elas, às vezes, são mais submissas, precisam do emprego, né? São mais submissas (....)"³⁴.

O artigo de Hirata e Rogerat (1987) procura tratar a questão da divisão sexual do trabalho no quadro das novas tecnologias e da automação. O balanço bibliográfico realizado pelas autoras revela que, com as novas tecnologias, as fronteiras da divisão sexual do trabalho não foram suprimidas. Naqueles ramos tradicionalmente masculinos, e que hoje estão amplamente automatizados exigindo mais qualificação, as mulheres continuam sendo excluídas. Assim, sob o mito do trabalho pesado e dos ramos industriais masculinos escondem-se as tarefas mais qualificadas e remuneradas. À mulher tem sido legado, na história da divisão

³³ "O comerciário torna-se um ser passivo, dócil, frágil organizativamente, não participa das mobilizações sindicais e sociais e alheio às manifestações políticas em geral" (Alano, s/d, p:19).

³⁴ Entrevista com Paulo Pinto, então presidente do Sindicato dos Empregados no Comércio de Belo Horizonte, realizada em julho de 1990.

social do trabalho, os cargos, funções e postos rotineiros menos qualificados e por isso pior remunerados.

Na cidade de São Paulo 66% dos comerciários sindicalizados são homens. Este índice, contrastando a imagem corrente, reflete a distribuição dos comerciários paulistas segundo o gênero (Quadro V). Segundo os dados da RAIS, no ano de 1988 havia 960.763 comerciários no estado de São Paulo, sendo que destes 642.069 eram homens e 318.694 mulheres. Portanto, tanto no Estado quanto na cidade de São Paulo os homens são praticamente o dobro das mulheres.

Quadro V

Comerciários da cidade de São Paulo segundo gênero (1988)

Gênero	Nº de comerciários	%
Total	551.134	100
Masculino	371.337	67
Feminino	179.797	33

Fonte: Anuário RAIS, 1988. Obs: Neste anuário existiam duas fontes acerca dos empregos no comércio: setor de atividade econômica: comércio e grande grupo 4: trabalhadores no comércio. Entretanto, como o grande grupo 4 trata especificamente dos vendedores optamos pela primeira fonte.

Esta tendência também se verifica nos outros estados do Brasil, onde em nenhuma região as mulheres compõem a maioria da mão-de-obra (Quadro VI).

Assim, a afirmação segundo a qual a mão-de-obra feminina tem predominado no comércio é incorreta.

Quadro VI

Comerciários segundo gênero por regiões, no Brasil (1988)

Região	Nº de comerciários/por gênero		Total
	Homens	Mulheres	
Brasil	1.979.373	1.000.606	2.976.979
Sudeste	1.142.176	556.205	1.708.381
Norte	59.964	30.923	90.887
Nordeste	237.174	137.709	410.883
Sul	375.087	213.810	588.897
Centro-Oeste	125.972	51.959	177.931

Fonte: Anuário RAIS: Brasil, 1988. Obs: considere as mesmas observações da tabela anterior.

Ainda que este dado se verificasse, parece-nos errôneo conceber o gênero como uma categoria explicativa dos comportamentos sociais. A literatura sociológica sobre o comportamento sindical das mulheres é bastante restrita. Não obstante, nos últimos 14 anos as operárias têm levado a efeito algumas lutas específicas como a equivalência salarial e funcional com os homens (Gitahy et alii, 1982). Neste estudo, Gitahy também polemiza com a visão segundo a qual as mulheres seriam mais dóceis e relaciona a baixa sindicalização das mulheres, mesmo naqueles ramos operários tidos como tradicionalmente femininos, à não incorporação de suas reivindicações nas pautas finais de negociação.

Contrariando também a hipótese de que a mão-de-obra comerciária seria composta em sua maioria por jovens - os quais veriam o comércio como um meio passageiro de sobrevivência, um "bico", e não uma profissão - nosso levantamento revela que 49% dos sócios, em São Paulo, são maiores de 36 anos e somente 15% compreendem a faixa etária até 25 anos. Os menores de 18 anos, por sua vez, correspondem a 6% dos entrevistados (Quadro VII).

Quadro VII

Comerciários sindicalizados de São Paulo (1991) por gênero
segundo a faixa etária

Idade	Comerciários por gênero (em %)		
	Homens	Mulheres	Total
Menor de 18	2	4	6
Entre 19 e 25 anos	2	6	8
Entre 26 e 35 anos	26	11	37
36 anos ou mais	30	19	49

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo (1991)⁵.

Uma hipótese mais comum presente na bibliografia refere-se à forma de remuneração. Medeiros (1989) aponta que a rotatividade constitui um dos principais problemas da categoria. No entanto, não seria um elemento desmobilizador, senão um efeito da forma de remuneração. O comissionamento traria inúmeros obstáculos à segurança no emprego, elevando ainda mais a rotatividade da categoria. Ora, afirma a autora, não é então de se estranhar que o comércio possuísse uma das taxas de rotatividade mais altas entre as macro ocupações. Segundo Medeiros a consequência imediata desta forma salarial é que a vendedora pensa mais individualmente do que coletivamente³⁶.

A forma de salário por tarefa - comissionamento - tal como qualquer forma salarial oculta a natureza da relação que se estabelece entre capital e trabalho. Todavia, o comissionamento, à medida que reforça a rivalidade entre os trabalhadores,

⁵ Foram aplicados 500 questionários, segundo cálculos estatísticos. A população em que este questionário foi aplicado eram os sócios usuários do ambulatório do sindicato, onde os questionários foram aplicados.

³⁶ As comissões, segundo a autora, apesar de aumentarem os rendimentos dos empregados constituiriam um fator de desagregação da categoria. "No afã de ganhar o máximo possível, as vendedoras desenvolvem uma intensa competição entre elas, disputando os clientes para obterem um maior "salário" no final do mês" (Medeiros, 1989:244).

induziria ao isolamento e à idéia, segundo a qual, com o esforço pessoal e individual, o salário pode melhorar (Marx, 1985).

Este efeito de isolamento particular - crença no esforço pessoal - estreitaria, por exemplo, as relações pessoais entre os comerciários e gerência, e, por outro lado, favoreceria os tradicionais recursos utilizados pelo capital na exploração dos trabalhadores. No caso dos comerciários é sintomático que as lutas e reivindicações tenham permanentemente como fim a regulamentação da jornada de trabalho e o cumprimento das questões trabalhistas - horas-extras e descanso semanal. Ainda que sujeito a verificações posteriores, acreditamos que este retardo reivindicatório e político seja em grande parte proveniente desta forma salarial. Por outro lado, o fato do salário mensal depender do esforço individual e da intensidade do trabalho de cada comerciário facilitaria em grande medida, tal como Marx assinala em O Capital, tanto os descontos e fraudes salariais quanto as demissões (Marx, 1985). O comissionamento é entretanto um dos elementos que compõem a situação de trabalho dos comerciários, sendo necessário considerar o seu peso em relação ao conjunto da situação de trabalho. Quando formos analisar a situação de trabalho dos comerciários retomaremos a hipótese da forma de remuneração.

O sindicalismo é um movimento de luta pela melhoria salarial e das condições de trabalho. A debilidade do sindicalismo comerciário poderia supor um alto nível salarial, explicando-se assim o baixo número de greves deste setor. O quadro abaixo mostra o nível salarial dos comerciários de São

Paulo e de outros assalariados manuais e não-manuais que têm um sindicalismo ativo e reivindicatório - metalúrgicos e professores (Quadro VIII). Apesar da proximidade salarial entre estes assalariados, o contraste entre o comportamento sindical dos comerciários e dos outros segmentos é notório. Rejeitamos este tipo de relação mecânica entre nível salarial e sindicalismo.

Quadro VIII

Remuneração média no ano de 1988 por grupo ocupacional, São Paulo

Grupo profissional	média mensal (em cruzados)
vendedor atacado e varejo	47.475
supervisor de vendas	135.699
professor 1. grau	76.461
professor 2. grau	76.191
operador de máquina ferramenta	83.678
soldador	91.879
torneiro	118.274

Fonte: Anuário RAIS: Sudeste, 1988.

A hipótese da rotatividade, sugerida pela bibliografia, merece também uma reflexão cuidadosa. O antiprofissionalismo dos comerciários, ou seja, a visão que o comércio é apenas um meio de vida e não uma profissão, elevaria ainda mais a rotatividade da categoria, dificultando a organização duradoura nos locais de trabalho (Alano, s/d.). Analisando os dados apresentados pelo NEPP sobre as taxas de rotatividade no biênio 1985-86, observa-se que em 1986 a rotatividade entre os comerciários contrasta com os operários da construção civil: 4,88 para os comerciários e 9,44 para a construção civil (Quadro IX). A construção civil talvez não seja o melhor exemplo de contraste com os comerciários, na medida em que constitui o setor de maior rotatividade absoluta. Não obstante, como sugere o estudo de Noronha (1991), a construção civil foi, do final da década de 70

até meados dos anos 80, um dos segmentos sociais mais ativos, dado o número de greves que realizaram.

Quadro IX

Taxas de Rotatividade por segmento social no Brasil (1985-86)

Segmento social	Taxa de rotatividade	
	1985	1986
Construção civil	7,78	9,44
Comércio	3,96	4,88
Indústria	2,93	3,96
Tranf.		
Admini. pública	0,23	0,26

Fonte: NEPP, 1988.

Porém, ao compararmos os trabalhadores da indústria aos comerciários, notamos que ambos possuem uma taxa rotatividade próxima: para o ano de 1986, 3,96 e 4,88 respectivamente (Quadro IX). Apesar de tal proximidade, o contraste entre o comportamento sindical destes dois segmentos sociais é notório.

O artigo de Noronha (1991) sobre as greves brasileiras nos anos 80 compara o padrão de greves do setor público e privado, distinguindo-as quanto à durabilidade dos conflitos. Para este autor a estabilidade no emprego, característica do funcionalismo público, poderia ser tomada como um dos fatores que explicaria a durabilidade das greves deste setor no Brasil na década de 80. Se a partir de 85 os conflitos tendem a estender-se no setor público, no setor industrial tenderiam ao "one-day-strike" (Noronha, 1991:123). Desmond King (1988), ao estudar a expansão do fenômeno sindical e o aumento de greves do funcionalismo público nas democracias sociais européias, atesta a resistência sindical deste setor ao neoliberalismo. A natureza das relações de emprego no setor público e privado são muito

diferentes. Os princípios de mercado, definidores da intercambialidade da força-de-trabalho, incidiriam sobre a configuração dos conflitos trabalhistas.

Finalmente, valeria citar o trabalho de Boltanski (1982) sobre os quadros franceses e as diferentes orientações presentes no sindicalismo. Para Boltanski, a estabilidade no emprego incidiria tanto na sindicalização quanto no posicionamento ideológico - à direita ou à esquerda - da classe média. No Brasil, por exemplo, os bancários foram pioneiros, entre os segmentos de classe média, ao tomarem o sindicalismo como uma prática reivindicativa e grevista. Lembre-se que até a instituição do FGTS, a demissão sem justa causa, para os trabalhadores com 10 anos ou mais de tempo de serviço na empresa, era ilegal. No final da década de 70 e durante o curso dos anos 80, são as categorias profissionais do setor público como professores, funcionários públicos da saúde - incluindo os médicos - e o funcionalismo em geral que redimensionam o sindicalismo de classe média.

Assim, se a estabilidade no emprego pode ser um indicador do fracionamento dos setores médios, isso não nos autoriza a pensar a rotatividade como o fator desorganizador da ação coletiva. Parece-nos que rotatividade e estabilidade constituem efeitos da conjuntura econômica combinados às características dos trabalhadores e das empresas. Segundo Matos Macedo (1985:161) a rotatividade manifesta-se com mais intensidade entre trabalhadores não qualificados, de menor remuneração, bem como nas pequenas empresas, justamente naqueles

setores onde se encontram os trabalhadores menos ativos na luta reivindicatória (Boito, 1991a:216). A rotatividade não é, certamente, um elemento explicativo, mas pode ser considerado na situação de trabalho dos segmentos médios.

Se o gênero, o nível salarial, a idade, o peleguismo e a rotatividade são hipóteses refutáveis, como explicar o não ativismo sindical dos comerciários?

A situação de trabalho dos assalariados não-manuais determina e condiciona a sua prática sindical. Dependendo das variáveis que envolvem o trabalho destes assalariados - tamanho das empresas, maior ou menor "autonomia" e poder de decisão no trabalho, grau de escolaridade, forma de remuneração, maior ou menor estabilidade no emprego, burocratização do trabalho ou predomínio de relações pessoais, etc. - o seu comportamento sindical assume formas diferenciadas.

Há alguns elementos ou atitudes sindicais básicas que permitem uma caracterização da heterogeneidade da classe média³⁷. Por exemplo: a mudança de nome e de função de uma associação, quando se transforma em sindicato; a aceitação ou a rejeição da greve como uma forma de luta; a incorporação dos sindicatos nas lutas sociais e mais gerais dos assalariados manuais; o posicionamento nas greves gerais; e o posicionamento político das lideranças sindicais. Tais atitudes sindicais básicas dependem,

³⁷ Lockwood pergunta-se: "por qué los oficinistas de una determinada actividade están sindicados hasta casi el punto de saturación, mientras que en otra tan solo está organizado el 10 por 100 del total de posibles miembros?" (Lockwood, 1962:136).

segundo nossa hipótese, da situação de trabalho dos assalariados não-manuais.

A despeito da basculagem sindical dos assalariados não-manuais, há um limite que os unifica. Este limite seria a luta pela manutenção da separação entre trabalho manual e trabalho não-manual. Tal basculagem vai da rejeição ao sindicalismo ao sindicalismo meritocrático - um sindicalismo marcado pela busca dos méritos da profissão e da superioridade salarial (Boito, 1992). A rejeição ao trabalho manual pode ser observada de várias formas: no caso daqueles setores aderentes ao sindicalismo ela se manifesta através da luta corporativa, da defesa da hierarquia salarial - ou seja, da defesa de um salário superior ao de categorias com menos pretígio ou qualificação -, da defesa dos méritos salariais em decorrência dos méritos da profissão, da omissão nas lutas sociais dos trabalhadores manuais ou até mesmo, como é o caso dos comerciários, pela inserção extritamente nominal ao sindicalismo.

Um observador mais atento pode indagar: mas se hoje a greve e a luta reivindicatória já não são mais recursos tipicamente operários, por que os comerciários continuam resistentes ao sindicalismo reivindicatório?

A situação de trabalho dos comerciários é, como afirmamos anteriormente, complexa e heterogênea. Procuramos relacionar, neste trabalho, a situação de trabalho dominante no comércio ao comportamento sindical dos comerciários. Nesta situação de trabalho, os comerciários mantêm contato pessoal com o público, tem autonomia no local de trabalho, estão isolados

especialmente e são, em sua maioria, comissionistas. Esta situação de trabalho também cria, nos comerciários, uma ilusão de trabalhador autônomo e induz ao individualismo, dificultando, senão impedindo, a criação de laços de solidariedade e a organização sindical reivindicatória.

Se para a maior parte da bibliografia especializada o não ativismo dos comerciários é explicado pelo perfil da categoria, segundo nossa hipótese é a situação de trabalho que permite tal compreensão. Vale dizer, que o conceito de situação de trabalho não se reduz a um conjunto de variáveis - gênero, faixa etária, nível salarial, rotatividade etc. - que comporiam um determinado perfil. Trata-se de analisar qual o efeito da estrutura de trabalho específica de uma parte do comércio nas relações de trabalho e a forma como estas relações de trabalho são concebidas e filtradas por eles. Os elementos da situação de trabalho induzem os comerciários, segundo nossa hipótese, a um comportamento anti-sindical.

III. O perfil de retaguarda do sindicato dos comerciários de São Paulo

Verificamos, no curso da pesquisa, que o comércio é muito heterogêneo. Existem diferenças na forma de remuneração, quanto ao padrão dos estabelecimentos, à qualificação das tarefas e ao tipo de relação que os comerciários estabelecem no cotidiano do seu trabalho. Como então definir a situação de trabalho dos comerciários?

A situação de trabalho dos comerciários é bastante complexa. Existe uma parte do comércio, formada por pequenas e médias lojas, por boutiques, pelos grandes magazines mais sofisticados, e por alguns setores no interior dos supermercados - caso por exemplo do setor de eletrodomésticos - nos quais a forma de remuneração dominante é o comissionamento e o atendimento personalizado. Nestes estabelecimentos o trabalho do comerciário exige certos pré-requisitos - não necessariamente formais quanto à escolarização - como "tino" de vendedor, bom aspecto e simpatia do funcionário, boa fluência verbal para o trato direto com o público. O treinamento nestas empresas é direcionado para as técnicas de vendas e persuasão dos fregueses. Os comerciários destes estabelecimentos têm certa autonomia na realização de suas tarefas: na demonstração das diferentes mercadorias, quanto à forma de pagamento e até mesmo na

administração das lojas. Os elementos desta situação de trabalho produziriam, segundo nossa hipótese, uma visão autônoma e pessoal das relações de trabalho, criando uma tendência ao isolamento no plano sindical.

Uma outra situação de trabalho seria composta pelo setor de supermercados, hipermercados e grandes magazines populares, nos quais as tarefas são predominantemente não-qualificadas, a forma de remuneração é o salário fixo e o trabalho subordinado a regras fixas e pré-estabelecidas (rotineiro, padronizado).

Estas duas situações de trabalho no comércio não são apenas um recurso analítico. São de fato situações que envolvem tarefas distintas e visões também distintas acerca do próprio trabalho. Tal distinção surgiu como hipótese quando pesquisávamos a greve dos comerciários de Belo Horizonte, ocorrida em 1979, mais precisamente a partir da prática sindical destes setores do comércio. A greve, na realidade, expressava reivindicações distintas; expressava interesses diferentes acerca do movimento e o que é decisivo: aglutinava práticas diferentes. No primeiro dia da greve aproximadamente 90% dos comerciários não trabalharam. Eles reivindicavam um piso mínimo de Cr\$7500,00 (sete mil e quinhentos cruzeiros) para os comerciários que recebiam 1 (um) salário mínimo¹; aumento de 100% nas comissões; posição contrária à implantação do horário livre; estabilidade de 1 ano para os

¹ Em julho de 1979 o salário mínimo era de Cr\$2.268,00 (dois mil, duzentos e sessenta e oito cruzeiros).

membros da comissão de salários; garantia mínima para os comerciários comissionados e decretação do dia do comerciário.

Como podemos notar as reivindicações iam ao encontro de interesses distintos entre os comerciários. No que tange à forma de remuneração, havia os mensalistas que recebiam um salário fixo na carteira e os comissionistas que até 79 não recebiam qualquer valor fixo, mas uma porcentagem sobre as vendas efetuadas durante o mês. Os mensalistas reivindicavam um aumento salarial de 330% sobre o salário mínimo, enquanto os empregados sob regime de comissão tinham, basicamente, duas reivindicações: aumento de 100% nas comissões e salário normativo - ou seja, um fixo mínimo mensal mais comissão.

É interessante notar que durante os três dias de paralisação nenhuma contraproposta foi levantada pelos comerciários. Até o último dia - quando realizaram uma reunião de conciliação e depois de três propostas patronais - os comerciários ainda mantinham a pauta inicial. De acordo com os informantes, a resistência dos comerciários em manter a proposta inicial se deu em função dos interesses dos comissionistas, mais evidenciados e defendidos nas reuniões. Ainda que a base social do movimento tenha sido majoritariamente de mensalistas, as negociações giravam em torno do aumento das comissões - que é uma reivindicação que beneficiaria somente aquele setor.

Este é, segundo nossa opinião, um aspecto bastante curioso nesta greve. Vários relatos confirmam que o movimento fora levado pelos mensalistas - que tem uma situação de trabalho

mais propícia à ação coletiva - apesar da pauta de reivindicações priorizar os comissionistas. Vejamos.

De acordo com os líderes do movimento eram os mensalistas quem iam às assembleias e que deliberavam portanto pela continuidade do movimento. Apesar do caráter lúdico elucidado pelo informante, a imagem das assembleias demonstra que eram os comerciários das grandes empresas - no caso dos grandes magazines populares - que participaram ativamente do movimento:

Por exemplo, o pessoal das Lojas Americanas foi na assembleia então todo mundo levou a sacolinha das Lojas Americanas e (...) e com a sacolinha ficavam balançando Lojas Americanas. (Os funcionários das) Lojas Brasileiras ficava do outro lado com a sacolinha balançando. E várias lojas. A Elmo com a sacola da Elmo. Aí criou-se um visual mais bonito².

Os entrevistados acabam confirmando que a presença dos mensalistas teria sido mais constante e determinante: a partir do segundo dia da greve, tanto a imprensa como os membros do comando reclamam da dificuldade de manter os comissionistas mobilizados, já que para este setor qualquer paralisação significa fundamentalmente prejuízo próprio. O desconto dos dias parados significa um problema tanto para os comissionistas quanto para os próprios mensalistas. A diferença está no fato dos comissionistas construírem seu salário individualmente e pelo fato de viverem a ilusão de trabalhador autônomo.

² Entrevista realizada com Cléber Maia, um dos líderes do movimento grevista de 1979, realizada em julho de 1990.

Não obstante o claro predomínio de mensalistas, percebemos uma contradição entre a prática grevista e as negociações do Comando de greve. A despeito da base, as negociações giravam em torno da pauta referente às comissões. Num depoimento a um jornal local o presidente do sindicato diz:

A principal dificuldade está na questão dos comissionados (....), que representa a maior parte dos comerciários e que tem sido sempre marginalizada nos acordos salariais. Para esta classe os salários são pagos da seguinte maneira: o patrão fixa um mínimo em carteira - que o empregado ganha independentemente de vender ou não - mas o forte mesmo é a comissão sobre as vendas³.

Assim, esta aparente contradição, configura-se como uma estratégia do próprio sindicato que ao saber-se representante dos comissionistas, acaba: por um lado, defendendo na pauta de negociações as reivindicações referentes à comissão e, por outro, selecionando suas bases no setor disperso e dominado pelos comissionistas.

Questionada sobre as reivindicações dos mensalistas a direção do sindicato posiciona-se da seguinte forma:

(....) nós temos aqui estas lojas maiores Carrefour, Epa, Mesbla, Casas da Banha. São lojas que concentram o maior número de empregados. Mas por incrível que pareça esse pessoal da Mesbla, Carrefour são os que menos participam.

³ Jornal Estado de Minas, 8 de agosto de 1979.

Vai na assembléia tem dois funcionários, empregados dessas lojas maiores³.

Para afirmar que a base social do sindicato são os comissionistas seria necessário uma pesquisa mais rigorosa. Entretanto esta hipótese permaneceria como indicação na pesquisa. Sendo a base de apoio do sindicato bem como a liderança da greve composta por comissionistas, justifica-se um esforço maior do Comando de Greve e da diretoria do sindicato na conquista do aumento das comissões. De resto o desfecho do movimento foi tão frustrante para os mensalistas, que os comerciários do setor de supermercados de Belo Horizonte só conseguiriam novamente mobilizar-se para uma nova greve seis anos depois, em 1985.

A situação de trabalho característica dos supermercados e grandes magazines populares criaria, segundo nos parece, uma tendência à solidariedade e à luta reivindicatória no plano sindical⁴. Vimos no capítulo anterior que o quadro de greves no Brasil também revela esta diversidade e, mais precisamente, que o potencial reivindicatório encontra-se nesta situação de trabalho. Mais ainda, vimos que, tal qual a greve de Belo Horizonte, as

³ Entrevista com Paulo Pinto, presidente do SEC de Belo Horizonte, realizada em julho de 1990. Neste trecho da entrevista, o presidente do sindicato refere-se à participação dos empregados de supermercados nas assembléias convocadas pela diretoria e não nas assembléias realizadas durante a greve.

⁴ De acordo com o nosso levantamento três greves ocorreram nas Lojas Americanas e uma nas Lojas Brasileiras: o curioso é que em todos os casos o motivo principal era a violência no local de trabalho. Outro fato curioso é que após a greve geral dos comerciários de Belo Horizonte em 1979, a primeira greve por empresa é deflagrada pelos funcionários das Lojas Americanas de Campinas, em 1984, reivindicando a demissão do chefe de segurança por agressão a um dos funcionários.

diretorias têm reproduzido uma prática de boicote do setor mais combativo.

Esta pesquisa sobre a greve de Belo Horizonte colocou-nos frente a duas questões: haveria duas situações de trabalho no comércio? Se afirmativo, a base do sindicalismo comerciário no Brasil seria a situação de trabalho do pequeno comércio, no qual o trabalho é pessoal, relativamente autônomo e qualificado?

* * * * *

O objetivo deste capítulo é mostrar que o Sindicato dos Empregados no comércio de São Paulo reproduz o perfil dominante do sindicalismo comerciário e que tem selecionado suas bases na situação de trabalho menos combativa. Por outro lado, mostraremos que a função do sindicalismo comerciário de São Paulo é, através da prática dominante do assistencialismo, desorganizar a luta dos comerciários contra a burguesia comercial.

O sindicato de São Paulo foi recriado em 1951, restringindo-se à representação dos empregados no comércio da capital, Cotia, Embu, Itapecerica da Serra e Taboão da Serra, cidades integrantes da chamada "Grande São Paulo". As estimativas quanto ao número de comerciários na base da grande São Paulo são muitas. O sindicato em documento oficial estimava cerca de 350.000 comerciários no ano de 1990. A oposição comerciária, em 1991, 600.000.

Analisando os dados da RAIS para o ano de 1988 encontramos precisamente 551.134 comerciários na grande São

Paulo. Este número contrasta, e muito, com aquele indicado pelo Sindicato. Ao subestimar a base que representa, o sindicato dos empregados no comércio estaria, na verdade, ocultando o baixíssimo número de sócios.

O SEC de São Paulo tem praticado invariavelmente o assistencialismo. Esta característica havia sido levantada por Saes (1981) em seu estudo sobre o sindicato dos comerciários de São Paulo no período 30-64. Contudo este perfil permanece inalterado ainda hoje. Observamos que tal prática legitima as direções e é amplamente difundida nos órgãos da imprensa comerciária - 'carro-chefe' e 'bandeira' desses sindicatos⁶. Durante o período 62-70, por exemplo, o jornal Voz Comerciária, paralelamente à campanha anticomunista de apoio aos governos militares, prioriza artigos sobre a construção de colônia de férias e uma nova sede para o sindicato, bem como a expansão de pessoal e dos laboratórios médico-odontológicos.

Qual é a política sindical dos comerciários de São Paulo durante o período 62-90?

O SEC de São Paulo manteve, segundo nossa análise, uma orientação antigrevista, anti-reivindicatória e segregacionista durante este período. Como vimos no capítulo anterior, o Sindicato de São Paulo desenvolve uma política declaradamente governista durante o período da ditadura, ao apoiar não só o golpe militar mas sua intervenção no sindicalismo⁵.

⁶ Encontramos no manual de apresentação do sindicato de São Paulo, no item O Que Somos, uma detalhada descrição do patrimônio e das atividades assistenciais do sindicato.

⁵ Ver página 52 e seguintes.

Em julho de 1970, o sindicato torna público seu apoio ao governo Médici. Em que consistia esse apoio? De acordo com as declarações do presidente do sindicato,

(....) é nosso propósito renovar e incentivar a vida sindical, desenvolvendo ao máximo a associação entre o sindicato e a presidência (....) Não vemos o Sindicato servindo (somente) como ambulatório, consultório, senão também buscarmos o sindicato escola, o sindicato centro cívico, cultural, recreativo e desportivo. (....) Queremos o Sindicato integralmente ativo, expressão de defesa do trabalhador; o sindicato assistencial, financiador e fiscalizador do exercício dos direitos e dos deveres dos sindicalizados⁶.

Como forma de apoio, o sindicato responde afirmativamente a esta proposta de atrelamento da política sindical com a política governamental. Silvio de Vasconcelos, então presidente do sindicato advogava o programa de integração social e de integração nacional do governo, da parte do sindicato, sob a égide do assistencialismo. Já o presidente da Federação, Antônio Magaldi, defendia "o novo sindicalismo que não sustenta uma linha sindical de atritos"⁷.

Como se vê, a tutela do Estado sobre o sindicalismo, além de declaradamente aceita, é

⁶ A declaração do presidente Médici foi publicada pelo jornal Voz Comerciária, de junho-julho de 1970.

⁷ As declarações dos sindicalistas foram publicadas pelo Jornal Voz Comerciária em julho-agosto de 1971.

(....) percebida (....) como um instrumento adequado para barrar a ascensão das correntes reformistas e revolucionárias do movimento sindical, e ao mesmo tempo, fornecer um aparelho sindical de âmbito nacional perfeitamente adequado às necessidades do sindicalismo conservador (Boito, 1991b:57).

Esse apoio explicita uma relação de dependência entre governo e sindicatos pelegos. Ao sustentar socialmente a política desenvolvida pelos sucessivos governos militares, o sindicato é reconhecido oficialmente pela prática assistencial, bem como pela orientação anticomunista que vinha desenvolvendo. Em 1969, ano de recrudescimento do regime, o sindicato manifesta, mais uma vez, seu apoio à política da ditadura militar, ao repelir "(....) os atentados dos terroristas (....) não apenas pela sua ideologia materialista grosseira, mas agora também pelos seus métodos importados"⁸.

Em 1976, participando de um seminário sobre sindicalismo, os comerciários atualizam seus princípios antigrevistas e moralistas:

(....) os nossos sindicatos devem dar um passo à frente na questão social, saindo do estágio de agitação estéril dos problemas passando a assumir uma responsabilidade efetiva, junto com as demais classes na reconstrução da sociedade, tendo como método de ação a luta para a

⁸ Jornal Voz Comerciária, julho de 1969.

transformação da natureza humana, dentro dos princípios mais absolutos de honestidade, pureza, altruísmo e amor⁹.

Na conjuntura de crise do regime militar a prática corporativista, que restringe as reivindicações aos aspectos específicos da condição de trabalho no comércio, passa a dominar o cotidiano deste sindicato. As campanhas contra a abertura do comércio à noite e pela humanização do trabalho da mulher no comércio são iniciadas. A opção do sindicato, frente à luta grevista que estava em ascensão, foi a isenção de opinião e o enclausuramento às questões profissionais e assistenciais.

Assim, profissionalismo e assistencialismo são a dobradinha defendida pelo sindicato durante toda a década de 80. As campanhas pela defesa dos interesses específicos dos comerciários - contra o horário noturno, contra a abertura do comércio aos domingos, pelo pagamento de horas extras - tornam-se mais constantes nesta década. A campanha Nunca aos Domingos passa a dominar a prática do sindicato. Iniciada em 1967, esta campanha é atualizada anualmente - face às sucessivas tentativas de abertura do comércio aos domingos em São Paulo - e dura até hoje. A estratégia é recorrente: o apelo às autoridades políticas ou a luta jurídica. Mas diferentemente das campanhas desenvolvidas por outros segmentos sociais, como por exemplo os bancários que na década de 60 lutaram pela extinção do trabalho aos sábados, os comerciários lutam pela manutenção da jornada de trabalho no comércio, não levam tal luta para o campo sindical mais geral, não realizam campanhas de massa, não usam a greve

⁹ Jornal Voz Comerciária, março/abril de 1976.

como recurso e, o que é decisivo: assistem passivos, desde 1992, ao funcionamento do comércio aos domingos nos Shopping-centers de São Paulo, bem como a abertura oficial do comércio aos domingos na cidade do Rio de Janeiro.

Como afirma Canedo (1986), a luta pela extinção do trabalho dos bancários de São Paulo aos sábados chega às ruas e agências em 1962 - completando 5 anos de existência - junto com a campanha salarial. Segundo depoimento do presidente do Sindicato dos Bancários de São Paulo, Pedro Iovini, "a resistência patronal relativa ao sábado foi quebrada graças à greve de 1961 e à greve de 1962" (Canedo, 1986:149). Apesar de não ter havido uma diminuição da jornada, dado que as horas foram compensadas nos outros dias da semana, esta histórica reivindicação dos bancários fora conquistada.

Novamente utilizamos o recurso comparativo com os bancários para elucidar os limites da prática pelega. A luta de retaguarda, legalista de direita, esconde a incompetência do sindicato de São Paulo para resolver as reivindicações de todos os comerciários e oculta seus propósitos de desorganização destes trabalhadores. Mas se as reivindicações históricas não são conquistadas, como a direção consegue se manter durante tantos anos? A resposta é dupla: através da seleção dos associados e da política assistencialista que os contempla e satisfaz.

O assistencialismo - isto é, a prática que consiste em fazer da assistência médico-odontológica e das atividades de lazer, financiadas por todos e usufruídas por uma minoria, o

centro das atividades deste sindicato¹² - não tem resolvido os problemas de lazer e saúde daqueles trabalhadores - objetivo, pelo menos em tese, das campanhas e políticas assistenciais. Ou seja, apesar do assistencialismo ter como objetivo proclamado a melhoria ou resolução dos problemas de lazer e saúde dos comerciários, é curioso que as reivindicações mais freqüentes entre eles sejam justamente insalubridade, não pagamento de horas-extras e não cumprimento dos horários de almoço e da jornada de trabalho propriamente dita, itens que dizem respeito diretamente às condições básicas de trabalho.

Ao reduzir o funcionamento do sindicato à prática assistencial, os comerciários evitam um enfrentamento direto com o capital comercial e recusam uma organização de massa pela conquista de melhores condições de trabalho¹⁰. Trata-se pois de um limite aceito pela base sindical.

O núcleo duro da prática sindical comerciária é o assistencialismo. É o assistencialismo quem sustenta e reproduz o sindicato de São Paulo, através de um mecanismo bastante eficaz de controle de sua base. Os dados que apresento a seguir

¹² Em São Paulo, segundo estimativa do Sindicato, em 1991 existiam 700.000 comerciários, sendo que apenas 35.000 eram sócios. Ou seja, trata-se de uma prática universal e imperativa na arrecadação, mas que poucos sócios - os selecionados - tem privilégio de usufruto.

¹⁰ A função do peleguismo é esta: a desorganização dos trabalhadores. Vale entretanto duas ressalvas: esta função não é específica dos sindicatos pelegos. Aceitamos a tese segundo a qual a função do Sindicalismo de Estado no Brasil é a desorganização dos trabalhadores. Por outro lado, há que se considerar que o peleguismo tem algumas variantes. Uma delas é aquela praticada pelo SEC de São Paulo, onde a passividade é a ordem. Portanto quando chamamos a atenção para esta função é porque neste caso trata-se, fundamentalmente, da não-organização dos trabalhadores.

comprovam esta artimanha de seleção, dentre todos os comerciários de São Paulo, dos comissionistas potencialmente isolados e ideologicamente individualistas¹¹.

No entanto, vale relatar alguns episódios que revelam as práticas escusas desenvolvidas pela direção de São Paulo no controle tanto dos seus sócios quanto da própria oposição sindical.

Para a realização desta pesquisa contamos, na fase inicial, com o apoio da oposição sindical comerciária. Com o intuito de fazer uma observação junto à oposição, passamos a freqüentar as reuniões semanais, durante as quais eram discutidos problemas dos comerciários, formas de penetração nas lojas entre outras questões. Ao mesmo tempo, socializamos os resultados da pesquisa que vínhamos realizando, os levantamentos dos dados sobre greves e as hipóteses que orientavam a pesquisa. Após dois meses de trabalho junto à oposição, iniciamos a pesquisa também no sindicato de São Paulo - não sem grandes dificuldades. A estratégia de chamar novos comerciários para as reuniões acabou revelando algumas surpresas. Durante uma das visitas ao sindicato oficial, encontramos um funcionário do sindicato que havia participado de uma reunião da oposição. Felizmente, o "olheiro" não soube identificar de onde nos conhecíamos. Fora a primeira vez que reconhecíamos, na prática, a tática de seleção das bases, amplamente adotada pelo sindicato.

¹¹ Neste trecho da dissertação utilizamos a primeira pessoa do singular.

O segundo episódio ocorreu já na fase terminal do levantamento de dados, mais precisamente durante a aplicação dos questionários.

Apesar das constantes idas ao sindicato, sempre nos mostramos evasivos quando interrogados sobre os propósitos do nosso trabalho. Entendemos muito cedo que encontraríamos enormes dificuldades de penetração naquele sindicato se explicitássemos o objeto da pesquisa. Optamos, portanto, por pesquisar primeiramente nos arquivos e entrevistar os diretores menos importantes, deixando para o final aquelas entrevistas que mais "conotariam" a problemática teórica e política levantada pela pesquisa.

De certa forma, quando entrevistamos o presidente do sindicato, Rubens Romano, as nossas perguntas demonstravam um nível de informação e conhecimento do sindicato bastante avançado. Já estávamos pesquisando no sindicato há pelo menos um ano. A entrevista foi interrompida e não pôde ser finalizada; não pudemos remarcá-la e tivemos o nosso trabalho censurado.

Durante os meses seguintes procuramos manter contato com alguns diretores na esperança de dar prosseguimento à pesquisa. Conseguimos, finalmente, aplicar outra bateria de questionários - um procedimento normal em estatística cujo objetivo é confirmar as tendências verificadas-, mas desta vez ladeada por uma advogada do sindicato, bem como de um segurança. As dificuldades recolocavam-se.

Estes dois episódios demonstraram que o esquema policial do sindicato funciona como forma de coibir as tentativas

de organização dos comerciários. Entretanto este controle só é eficaz quando são utilizados grandes recursos financeiros. Para manter uma relação estreita e pessoal com uma parte mínima dos comerciários paulistanos, o sindicato mantém um aparelho assistencial eficaz para os usuários, ao mesmo tempo que procura limitar o número de sócios bem como um possível avanço das correntes progressistas dentro do comércio.

Se por um lado, o assistencialismo constitui uma oferta restrita, mas eficaz, para aqueles comerciários que são sócios, por outro, a política de boicote à greve se incumbe de desorganizar as possíveis tentativas de desmonte da estrutura pelega de São Paulo. A posição do sindicato frente às greves que aconteceram na cidade de São Paulo e a orientação grevista da direção são exemplares.

No período de 82-90 foram deflagradas 3 greves na cidade de São Paulo: a primeira greve aconteceu em junho de 1985 no magazine MAPPIN; a segunda greve ocorreu em fevereiro de 1988 e cerca de 4.000 empregados das principais redes de supermercados de São Paulo paralisaram suas atividades; a terceira ocorreu em abril de 1989 no Hipermercado Paes Mendonça, quando 850 funcionários paralisaram suas atividades. Segundo o levantamento do DIEESE nenhuma delas teria contado com a participação do sindicato. Analisando, por sua vez, o jornal Voz Comerciária notamos que nenhuma das greves é sequer noticiada pelo órgão de imprensa oficial do SEC São Paulo.

A política do sindicato de São Paulo tem sido de rejeição à greve como um instrumento de luta dos comerciários.



Antônio Magaldi, ex-presidente da Federação dos Empregados no Comércio de São Paulo, defendia - como o próprio sindicato - o direito de greve como um direito constitucional dos trabalhadores. Entretanto esta defesa, como vimos, ficava somente no plano do discurso, já que na prática, quando os comerciários deflagravam alguma paralização, a posição do sindicato era omissa.

Eu defendo intransigentemente o direito à greve. Mas, a greve deve ser projetada, deflagrada quando esgotarem todos os recursos de conciliação. Não estas greves selvagens que andam por aí, que diante de qualquer coisa param. (...) Quando deflagramos (alguma) greve? Quando consultados os poderes públicos, que é responsável por uma parte do movimento¹⁵.

Em documento oficial, o SEC de São Paulo declara como estratégia central de sua prática que "tem sistematicamente optado pela via das negociações, voltando-se para o diálogo, para um sindicalismo de resultados práticos e quando possível imediatos"¹².

Em entrevista realizada com um diretor do sindicato de São Paulo, quando perguntado sobre as razões que teriam levado os comerciários a se filiarem à USI, ele respondeu:

A USI não tinha espírito de greve, era uma central de gabinete, de Lobby. Ela conseguiu muita coisa. Então ela tinha suas comissões que iam para Brasília forçar

¹⁵ Entrevista realizada e gentilmente cedida por Argelina Cheilub Figueiredo e Mirian Naime, em 1988.

¹² Manual de apresentação do sindicato de São Paulo O Que Somos, sem data.

deputado, forçar ministros, do próprio governo, de vereador, de deputado. Onde fosse que tivesse um problema de trabalhador, ela procurava atuar onde ia ser modificado, entende? Não fazendo greve e tudo mais, o confronto, mas ela procurava o diálogo¹³.

Assim, a direção sindical de São Paulo até poderia defender formalmente a lei de greve, mas na prática rejeitava-a.

* * * * *

Vejamos o perfil dos associados de São Paulo¹⁴.

Quanto à situação pessoal dos comerciários associados ao sindicato de São Paulo, a maioria são homens com idade superior à 36 anos¹⁵.

Quanto ao nível de escolaridade, 47% dos associados estudaram até o primário: destes, 64% não o completaram. Chegaram ao 2º grau 41% dos entrevistados, sendo que, destes, 45% não o concluíram. Apenas 11% dos entrevistados cursaram a universidade.

Como mostra a tabela I, 33% dos pais dos associados são de origem operária, ou seja, são trabalhadores urbanos manuais. Em contrapartida, inexistiam filhos de empresários e profissionais liberais.

¹³ Entrevista realizada por Argelina Cheilub Figueiredo e Mirian Naime, em 1988.

¹⁴ A metodologia utilizada foi a seguinte. Dadas as dificuldades de contato com os sócio, decidiu-se aplicar os questionários (Anexo II) com 500 sócios, na sede do ambulatório, aleatoriamente, durante uma semana corrida.

¹⁵ Ver páginas 61 à 64.

Tabela I

Comerciários associados ao SEC de São Paulo segundo principal ocupação do pai ou responsável, 1991

Ocupação do pai	Comerciários em %
Peq. proprietário	14
Assalariado rural	12
Operário	33
Trab. assal.não-manual	23
Empresário/prof.liberal	-
Outros	19
Não sabiam responder	9

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

O segundo bloco de questões referentes à situação sindical dos comerciários demonstra que a participação propriamente política tem se resumido às eleições e à leitura dos jornais. Apesar de constituir uma atividade sindical obrigatória e sujeita a penalidades, o voto na última eleição para a diretoria do sindicato foi confirmado somente por 57% dos comerciários, que utilizam o ambulatório e que portanto, estando quites com as mensalidades, estariam em condição de voto. A leitura dos boletins e jornais do sindicato é realizada por 60% dos sócios, ainda que nos últimos anos o sindicato tenha se restringido a publicar alguns boletins durante o ano, geralmente quando ameaçados pela campanha patronal de extensão da jornada de trabalho aos domingos, ou informações acerca do dissídio coletivo, piso salarial e comissão.

Entretanto, estas práticas sindicais contrastam com a participação dos comerciários nas assembleias, momento de integração política entre representantes e trabalhadores. Do total, 83% responderam não, quando indagados a respeito da participação em assembleias.

Esta restrita participação político-sindical contrasta com a utilização assistencial do sindicato. O sindicato dos empregados no comércio de São Paulo possui um dos maiores ambulatórios médico-odontológicos daquela cidade, uma colônia de férias na Praia Grande, com 48 apartamentos e um clube de campo em Cotia - atividades que movimentam quase toda a prática e os recursos do sindicato. Com exceção do setor de homologação, o cotidiano do sindicato é preenchido com pedido de guias médicas, marcação de vagas na colônia de férias e assistência jurídica. Do total de entrevistados, 91% já havia usado pelo menos 1 vez o ambulatório, 45% a homologação, 30% a Colônia de Férias, 21% o clube de campo e 6% assistência jurídica. A avaliação dos serviços oferecidos foi em 62% dos casos ótima e em 92% de boa a ótima.

O perfil dos associados no que diz respeito ao tempo de trabalho no comércio confirma a presença de trabalhadores com mais de dez anos, dado que questiona a hipótese da rotatividade. Do total de associados 13% são aposentados e 51% estão no comércio há mais de dez anos. Ou seja: 64% dos usuários conhecem o funcionamento do sindicato e o aceitam como tal.

Quanto à forma de salário, como mostra a tabela II, do total de comerciários ativos - ou seja, excluindo os aposentados - 57,5% recebem comissão: 35% seriam comissionistas puros (só recebem comissão) e 22,5% recebem salário normativo (fixo + comissão).

Tabela II

Comerciários ativos associados ao SEC de São Paulo segundo gênero por forma de remuneração, 1991

Forma de remuneração	Comerciários (em %)		
	Homens	Mulheres	Total
Fixo	30	12,5	42,5
Comissão/Mixto	25	32,5	57,5

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

O comissionamento é uma forma de remuneração que varia segundo o montante das vendas efetuadas, e é característico daquelas funções relativas ao ato de venda: vendedores, balconistas e até os gerentes ou chefes de seção. Os trabalhadores dos escritórios, o pessoal de limpeza, os caixas, fiscais e outros empregados recebem, em geral, salário fixo. São estes últimos, inclusive, a menor base social do sindicato.

Vejam os qual o perfil dos associados quanto à atividade que exercem. A tabela III mostra que 51% dos sócios são vendedores. Se agruparmos todas aquelas atividades que lidam diretamente com o público, separando os funcionários de escritório cujas atividades seriam burocratizadas e padronizadas, encontraremos aproximadamente 75% dos associados. Portanto, predominam aqueles comerciários que exercem funções qualificadas, que exigem atributos pessoais como boa aparência e "trato com o freguês" e, fundamentalmente, que mantêm contato com o público. Enfim são estes comerciários que têm autonomia no local de trabalho e que vivem o fetiche do trabalhador autônomo.

Tabela III

Comerciários associados ao SEC de São Paulo segundo gênero, forma salarial por atividade dentro do comércio, 1991

Atividade	Fixo			Comissão			TOTAL
	H	M	Total	H	M	Total	
Vendedor/							
Balconista	7,3	2,4	9,7	22,0	19,40	41,4	51,1
Caixa	-	-	-	-	2,4	2,4	2,4
Gerente/							
chefe de seção	9,7	2,4	12,6	4,8	2,4	6,2	18,8
Trab. escrit.	7,3	7,3	14,6	2,4	-	2,4	18,8
Outros	4,8	-	4,8	-	2,4	2,4	7,2

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

As atividades de contato direto com o público, a despeito de serem comuns a alguns segmentos de classe média, como os bancários, professores ou parte do funcionalismo público, apresentam características específicas no comércio. Nos bancos, escolas, repartições públicas ou órgãos governamentais, as relações com o público foram progressivamente sendo normatizadas. É a burocratização do trabalho dos "oficinistas" aludido por Lockwood (1962), e um dos condicionantes do comportamento dos trabalhadores não-manuais. Quando ocorre, o contato com o público é dominado pela impessoalidade do atendimento.

Diferentemente, no comércio as relações com os clientes são predominantemente pessoais, baseadas na persuasão, no sentido de que o fundamento para a função de vendedor, por exemplo, é o convencimento, a abordagem e interpelação dos clientes - diferente portanto das relações normatizadas que dominam as funções de outros trabalhadores não-manuais. A agonia kafkaniana diante da burocracia e do trabalho impessoal é exemplar nesta comparação. Por outro lado, o comércio tem procurado legitimar

uma representação bastante particular do trabalho que é a necessidade de se possuir dons pessoais - simpatia e boa aparência - para o sucesso como comerciário. De resto, tanto o SENAC quanto os próprios estabelecimentos comerciais - e aqui nos referimos aos grandes magazines mais sofisticados - realizam cursos com os empregados, com o objetivo de treiná-los precisamente para que tenham êxito na abordagem dos clientes. Os cursos sobre técnica de vendas poderiam ser traduzidos como técnicas de persuasão.

Até aqui temos uma situação de trabalho conformada pela dominância de vendedores e comissionistas.

O nível salarial total dos associados, considerando o montante registrado na carteira profissional, concentra-se na faixa de 5 a 10 salários mínimos, correspondendo a 35% dos entrevistados. Nota-se pela tabela IV, que há uma tendência crescente de salários até a faixa de 10 mínimos. Poderíamos afirmar também que há uma pequena diferença entre os salários de comissionistas e mensalistas, com vantagens salariais para os primeiros.

Do total de sócios, 32,5% disseram que parte do seu salário não era declarada na carteira e 62% destes responderam que seus rendimentos são praticamente dobrados pelo caixa-2. Neste quadro de irregularidade trabalhista predominam os comissionistas (43,4%), dado que a prática dominante do patronato tem sido declarar uma comissão menor na carteira, prejudicando os funcionários quando são demitidos ou aposentados.

Tabela IV

Comerciários ativos associados ao SEC de São Paulo segundo forma de salário por nível salarial, 1991

Nível salarial (em mínimos)	Comerciários (em %)		
	Total	Mensalistas	Comissionistas
Até 1,5	12,5	7,5	5,0
Entre 1,5 e 3	15,0	7,5	7,5
Entre 3 e 5	25,0	10,0	15,0
Entre 5 e 10	35,0	10,0	25,0
Mais de 10	12,5	7,5	5,0
TOTAL	100,0	32,5	57,5

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

Obs: 10% não declararam seus salários.

Vejamos agora o padrão das lojas e o número de empregados por estabelecimento.

A maioria absoluta dos sócios trabalha em lojas avulsas, correspondendo uma pequena parte aos trabalhadores do setor de supermercados (Tabela V). Assim, os comerciários que estão aglutinados nos locais de trabalho, que realizam tarefas padronizadas, e que têm demonstrado um potencial mobilizador - vide o balanço das greves de comerciários no Brasil - estão fora do sindicato de São Paulo. O sindicato tem selecionado sua base recrutando sócios nos estabelecimentos isolados, em detrimento de uma sindicalização em massa nos supermercados.

Tabela V

Comerciários ativos associados ao SEC de São Paulo por tipo de empresa, 1991

Tipo de empresa	Comerciários (em %)
Lojas avulsas	72,74
Magazines/ Lojas de departamentos	21,2
Super/hipermercados	6,06
Total	100,00

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

Tabela VI

Comerciários ativos associados ao SEC de São Paulo segundo tipo de estabelecimento por tamanho, 1991

Tamanho da empresa	Atacado	Varejo/ambos	Total (em %)
Até 10 funcionários	2,4	24,0	26,8
10-20 funcionários	4,8	22,0	26,8
20-50 funcionários	2,4	7,3	9,7
Mais de 50 funcionários	9,7	26,8	36,5

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

Consideramos empresas pequenas aquelas que têm até vinte funcionários, pois o comércio funciona sempre com no mínimo dois turnos. Assim, mais da metade dos sócios (53,6%) trabalham em lojas com no máximo vinte empregados. A tabela VII ilustra o peso das lojas avulsas de tamanho pequeno e médio, relativamente aos estabelecimentos de grande porte, como os supermercados e grandes magazines ou lojas de departamentos - minoritários. A tendência que se verifica nas lojas avulsas é a diminuição do número de empregados por estabelecimento.

Tabela VII

Comerciários ativos associados ao SEC de São Paulo do setor varejista segundo tipo de loja por tamanho

Tamanho	Comerciários (em %)		
	Avulsas	Magaz/lojas depart.	Supermercados
Até 10 func.	30,0	-	-
Entre 11 e 20	24,2	3,0	-
Entre 20 e 50	9,0	-	-
Mais de 50	9,0	18,0	6,0

Fonte: Questionários aplicados em São Paulo.

É contrastante o reduzido número de sócios que trabalham em supermercados com aqueles que trabalham em pequenos estabelecimentos. Não temos informações sobre o número de supermercados, magazines ou lojas avulsas da cidade de São Paulo. Entretanto, conseguimos dados acerca do número de estabelecimentos nas regiões metropolitanas brasileiras -

comparáveis à São Paulo - segundo o número de empregados (Tabela VIII). Nas principais cidades do país, 81,2% dos estabelecimentos empregam no máximo vinte funcionários. Sabendo-se que os supermercados e hipermercados têm um grande número de empregados, eles encontrar-se-iam no grupo dos estabelecimentos que possuem mais de 50 funcionários (2,4%). Não obstante o reduzido número de supermercados ou hipermercados, o número de funcionários nas empresas com mais de 50 funcionários corresponde a 41,2% - 596.943 em números absolutos. Segundo informações de alguns dirigentes sindicais em São Paulo, 80% dos estabelecimentos comerciais da cidade de São Paulo são constituídos por pequenas lojas.

Tabela VIII

Número de estabelecimentos comerciais das regiões metropolitanas por tamanho dos estabelecimentos, Brasil-1988

Tamanho	Nº de estabelecimentos	%	No de comerciários	%
0 funcionários	19.677	11,3	-	-
Até 10 func.	125.552	72,0	389.425	27,0
Entre 10 e 20	16.075	9,2	213.390	14,7
Entre 20 e 50	8.257	4,7	245.487	17,0
Mais de 50	4.287	2,4	596.943	41,2
Total	173.838		1.446.245	

Fonte: Anuário RAIS: Brasil, 1988.

Por último, indicamos o processamento dos dados relativos ao comportamento político e sindical dos associados. Quando perguntados sobre a realização de greves nos locais de trabalho, 97,5% dos associados negaram a existência de conflitos grevistas. Não menos intrigante foi a resposta de 2,5% dos comerciários que afirmaram ter havido greve no local de trabalho: 100% deles disseram não ter participado do movimento. No que diz respeito ao voto no segundo turno das eleições para presidente em

1989, a maioria absoluta de votos foi para o candidato do PRN, Fernando Collor: 52,1% votaram em Collor, 24% em Lula, 13% anularam ou votaram em branco e 10% não votaram. Este último bloco de questões não tinha a pretensão de demonstrar o caráter antigrevista dos associados, menos ainda uma tendência conservadora entre os comerciários. Trataremos destas questões no próximo capítulo.

Portanto, o perfil do comerciário sindicalizado, usuário e votante na diretoria pelega de São Paulo tem estas características: trabalha em lojas avulsas e pequenas, mantém um contato direto com os clientes na medida que predominam vendedores, balconistas e gerentes e a forma de remuneração dominante é o comissionamento. Por outro lado, comprovamos o altíssimo índice de comerciários que recebem salário extra, não declarado na carteira. Esta situação de trabalho reforça entre os comerciários o individualismo pequeno-burguês através de alguns conteúdos e práticas vividas no cotidiano de seu trabalho. A concepção segundo a qual o aumento de salário depende somente dele é reforçada pelo comissionamento. A concepção de que relações de trabalho são relações entre pessoas e naturalmente hierarquizadas é reforçada pela concorrência entre os comerciários e pelo tipo de contato com o público. Neste caso ocorre a submissão do vendedor às vontades dos clientes - é a "ditadura do cliente" para usar uma expressão de uma comerciária francesa¹⁶. Por outro lado, ocorre a manipulação dos clientes pelos comerciários, principalmente vendedores, por exemplo quando

¹⁶ Jornal francês Libération, mardi 10 de decembre de 1991.

empurram uma mercadoria ou vendem-na sem nota fiscal. Estas práticas criam no comerciário - que trabalha isolado, junto ao patrão, que tem contato direto com o público e diversas formas de abordagem e que ganha comissão - a imagem do trabalhador autônomo, proprietário do próprio negócio. Estas práticas, recorrentes na situação de trabalho em pauta, criariam, segundo nossa hipótese, representações dos comerciários acerca das relações sociais, da ação sindical e da sociedade bastante individualizadas. É isso que os faz rejeitar a organização e a ação coletiva e reivindicatória.

IV. A situação de trabalho, a ideologia pequeno-burguesa e o comportamento sindical dos comerciários de São Paulo

Trataremos, neste capítulo, da situação de trabalho dominante no comércio de São Paulo, na qual está inserida a maioria dos sócios do Sindicato dos Comerciários de São Paulo, tentando argumentar que essa situação conforma um conjunto de relações sociais de trabalho que induz os agentes ao individualismo e ao anti-sindicalismo.

No capítulo anterior, procuramos traçar o perfil dominante do trabalhador comerciário sindicalizado e de sua situação de trabalho. Concluimos, ao contrário do que apontava a raríssima bibliografia disponível bem como a posição dos próprios sindicalistas, que em São Paulo o perfil dos associados caracteriza-se pela predominância de trabalhadores do sexo masculino, com idade superior a 36 anos - invalidando, portanto, a hipótese que relaciona mecanicamente juventude e passividade.

Perfilamos a base sindical dos comerciários de São Paulo da seguinte forma: a maioria dos comerciários trabalha em lojas com no máximo 20 funcionários, é comissionista, ocupa funções que lidam diretamente com o público (vendedores e gerentes). A partir deste perfil, escolhemos nove comerciários para serem entrevistados, seguindo um roteiro de entrevistas (Anexo III). Procuramos, a partir deste roteiro de entrevistas,

explorar ao máximo nossas hipóteses de pesquisa: qual a ideologia secretada pelos comerciários? De que forma a situação de trabalho produziria elementos de atomização e individualização, determinando neste segmento social comportamentos sindicais antigrevistas e anti-reivindicatórios, ou mesmo comportamentos anti-sindicais?

* * * * *

A situação de trabalho dos assalariados médios varia muito. Esta situação, conforme havíamos indicado no capítulo dois, determina algumas atitudes sindicais básicas (faz greve ou não; filia-se às centrais sindicais ou não) assumidas pelos diversos sindicatos de assalariados não-manuais ao longo do tempo. O nível de sociabilidade do trabalho realizado pelos setores médios depende do padrão de desenvolvimento produtivo. Própria da fase atual do capitalismo monopolista, a concentração dos assalariados em grandes estabelecimentos convive com a dispersão, ou seja, com a permanência, nas formações sociais, do capitalismo concorrencial. Há aqueles setores que sofreram ao longo da fase atual profundas mudanças entre as quais a conformação de um trabalho padronizado, burocratizado e coletivo: bancários, funcionários públicos, técnicos e engenheiros passaram a conviver em grandes unidades de trabalho. No comércio, o setor de supermercados também sofreu estas transformações. Mas há também, no comércio, as pequenas lojas, nas quais o trabalho é realizado por poucos funcionários e independente um dos outros.

Dominantes em São Paulo, as pequenas empresas estão distribuídas em bairros centrais, populares, shoppings, centros comerciais e em regiões mais sofisticadas, como por exemplo os Jardins. Existem também grandes estabelecimentos comerciais como os magazines populares ou mais sofisticados, as empresas atacadistas e os super e hipermercados¹. O nível de sociabilidade do trabalho, certamente, cria tendência a padrões de comportamento coletivos. No entanto, ao desprezar aquelas características marcadamente pessoais, a autonomia na venda, o comissionamento e a valorização do contato com o público, em algumas médias e grandes empresas comerciais - os chamados grandes magazines -, o analista veria neste setor do comércio um potencial reivindicatório². Nestes estabelecimentos, a despeito da concentração de funcionários, a situação de trabalho conforma relações sociais tipicamente pessoais, contradizendo tal tendência. Assim, dispersão e concentração constituem um dos elementos da situação de trabalho dos assalariados não-manuais.

Temos, no decorrer da pesquisa, comparado bancários e comerciários de São Paulo. Inseridos no movimento sindical na década de 30, estes segmentos contrastam desde então. Acreditamos

¹ Exemplificamos com alguns magazines localizados na Região Sudeste: os magazines populares seriam as Lojas Americanas ou Lojas Brasileiras. Os mais sofisticados seriam Mesbla e Mappin.

² Fizemos nossa observação participante em uma empresa com estas características. Com um grande número de empregados, cerca de 200 - segundo dados informais de uma funcionária da administração - a concorrência, derivada do comissionamento e das disputas pelo status de campeão de vendas, insidiosa, segundo nossa hipótese, de forma decisiva sobre o comportamento daqueles comerciários.

que este contraste nas ações sindicais só pode ser explicado quando tomamos a situação de trabalho destes dois segmentos.

O grau de dispersão dos comerciários associados ao sindicato de São Paulo constitui um dos aspectos da sua situação de trabalho. Na maioria absoluta dos estabelecimentos comerciais trabalham no máximo 20 funcionários, número este subdividido, em vários casos, em turnos distintos de trabalho. Este pequeno grau de concentração também é característico dos estabelecimentos bancários (Tabela I). A maioria absoluta dos bancários (69%) trabalha em estabelecimentos com no máximo 50 funcionários; entretanto, para além da dispersão física das agências bancárias, não haveria - como no caso do comércio - a predominância de empresas individuais.

O contraste com os bancários dar-se-á em função da tendência à oligopolização do capital financeiro em oposição à manutenção do padrão individual das firmas comerciais. Se no caso do comércio o número de estabelecimentos é próximo ao número de empresas, no caso do setor bancário tem ocorrido um fenômeno diferente. Apesar do grande número de agências dispersas em todo o país, o que se nota, particularmente a partir da década de 60 com a Reforma Bancária, é a concentração do capital bancário nas mãos das empresas de maior porte (Grun, 1985). Assim, se no ano de 1964 havia no Brasil 328 bancos diferentes, no ano de 1978 este número reduzir-se-ia a menos da metade: exatos 107 bancos (Grun, 1985:44). Não dispondo no momento de dados acerca do número de estabelecimentos financeiros naquelas datas, resolvemos

comparar o número de estabelecimentos financeiros com os comerciais no ano de 1988.

Tabela I

Tamanho do estabelecimento segundo o número de estabelecimentos de São Paulo e setor de atividade econômica (1988)

Tamanho do estabelecimento	setor bancário		setor comercial	
	número	%	número	%
até 20 func.	879	32	67.407	93,5
de 20 a 50	1.024	37	3.091	4,2
de 50 a 100	452	16	906	1,2
de 100 a 500	354	13	593	0,8
mais de 500	51	2	43	0,06
Total	2.760	100	72.040	100,0

Fonte: Anuário RAIS: Sudeste. 1988.

Nota-se, por outro lado, que os estabelecimentos bancários com mais de 100 funcionários representavam 15% do total, quando no setor comercial menos de 1%.

O predomínio de pequenos estabelecimentos comerciais produz um efeito particular sobre a situação de trabalho dos comerciários: o contato direto com o patrão.

* * * * *

Observamos através das entrevistas que os patrões estabelecem um contato direto e cotidiano com os comerciários entrevistados - exceto no caso de uma vendedora do MAPPIN. Nos outros casos os patrões ora permanecem nas lojas, ora visitam-nas quase diariamente. Tal proximidade tem efeitos decisivos sobre a situação de trabalho dos comerciários. Vejamos:

Para uma comerciária, caixa de uma pequena loja localizada na Rua 25 de Março, na cidade de São Paulo, seu

relacionamento com o patrão seria difícil: "eu não procuro me entrosar muito"² - diz ao ser questionada.

Para outra comerciária, seu patrão não reconhece o seu valor. A desvalorização do seu trabalho acaba desmotivando-a, como afirma:

(....) se você trabalha numa loja e é bem tratado, seu patrão reconhece o seu valor - eu não estou falando do valor financeiro não, dele não pagar mais não! - o valor como pessoa humana. Se tem um patrão que trata como bicho, como cachorro, como ninguém, você já fica (....) sem ânimo para trabalhar³.

Já para um outro comerciário, vendedor em uma pequena loja de tecidos na Rua Augusta, na cidade de São Paulo, o proprietário da loja onde trabalha é muito bom para ele:

(....) nós temos um bom relacionamento. Na hora em que eu preciso de uma determinada coisa ele me ajuda, quando ele precisa de alguma coisa eu colaboro⁴.

Encontramos através das entrevistas diferentes formas de relacionamento entre os comerciários e os comerciantes: o que haveria de comum entre elas?

A despeito das diferentes imagens construídas pelos comerciários acerca de seus patrões, nota-se um vínculo emocional em todas elas: gostar, não gostar. A presença do patrão nos

² Entrevista realizada com Neide, caixa em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

³ Entrevista com Rosangela Freire, vendedora em uma loja no bairro do Brás, São Paulo, realizada em julho de 1992.

⁴ Entrevista com Léo, vendedor em uma loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

estabelecimentos comerciais acaba criando vínculos emocionais e pessoais entre empregados e patrões - cria uma visão de confiança mútua (Lockwood, 1962) - e conforma um tipo de relação diversa daquela dos bancários, por exemplo. Ainda que a gerência venha cumprindo a função de controle e supervisão do processo de trabalho, a forma como está organizado o trabalho bancário - grandes conglomerados - normatiza e padroniza aquelas relações (Segnini, 1988).

A autonomia desfrutada pelos comerciários deriva do fato, ainda que pareça à primeira vista contraditório, do proprietário estar cotidianamente presente, e lhes outorgar responsabilidades e poderes simbólicos. Não se deve desconsiderar que a função do proprietário também passa pela vigilância e submissão. Estando presente nos estabelecimentos comerciais, o controle que o patrão exerce sobre os funcionários é permanente⁵. De acordo com o depoimento dos entrevistados, os comerciários são revistados na saída das lojas. Porém este controle não ocorre somente por precaução contra possíveis roubos. Esta aproximação pessoal entre patrão e empregado acaba permitindo um controle ideológico deste último⁶.

Tal proximidade cria relações que são filtradas pelos comerciários como laços pessoais; e não relações de classe. Esta personalização da relação entre patrão e empregado alimenta a

⁵ Optamos por realizar as entrevistas para a pesquisa fora das lojas, onde, diziam os próprios comerciários, não teriam liberdade para falar.

⁶ Durante o período em que pesquisamos junto à oposição sindical comerciária em São Paulo, os militantes de oposição reclamavam da dificuldade de "chegar" nos pequenos estabelecimentos onde os patrões ficam todos os dias.

percepção de trabalhador autônomo. Por outro lado, o comerciário acha que se ele conquista a confiança do patrão, seu trabalho torna-se mais necessário e mais difícil de ser substituído.

* * * * *

A forma de remuneração também varia muito. O assalariamento assume a forma fixa e/ou a forma comissionada. Ela incide diferentemente sobre o sindicalismo e sobre as orientações dos assalariados não-manuais. Vários autores viram no rebaixamento salarial dos setores médios uma forma de aproximação e mesmo fusão com os operários. O assalariamento é um efeito da estrutura econômica do modo de produção capitalista, mais precisamente da não-propriedade dos meios de produção. Assim, tanto trabalhadores manuais como os não-manuais são despossuídos. Entretanto, a forma salarial tem contribuído para diferenciar os trabalhadores e reforçar a hierarquia entre eles: seja através da superioridade do montante dos salários seja da própria premiação e estratificação dos mesmos. Os prêmios e comissões típicos de gerentes, de bancários de alto escalão e de parte dos comerciários - vendedores e gerentes - bloqueariam, segundo nos parece, uma possível unidade advinda da condição de assalariados.

No comércio, o comissionamento constitui a forma de remuneração dominante. Ele cria competição e rivalidade entre os vendedores e gerentes das lojas, reforçando ainda mais o individualismo já determinado pelo isolamento espacial dos comerciários. Fundamentalmente, os comissionistas, pelo fato de

construírem cotidianamente o seu próprio salário, abstraem os êxitos ou fracassos salariais das conjunturas econômicas, pois acreditam que o salário é resultado do esforço individual e dos seus dons pessoais para a venda.

Mais ainda, o fracasso na venda é resultado da competição entre os próprios comerciários. No cotidiano do trabalho no comércio, os vendedores de mesma seção e de seções diferentes concorrem pelas vendas. No momento em que um comerciário vende um produto, o resultado prático é que a comissão que ele conquistou é a comissão que os outros comerciários perderam. A melhor metáfora é aquela de uma corrida, na qual somente o primeiro colocado tem seu prêmio garantido: neste caso este prêmio é a comissão. Nesta corrida vence o "melhor", aquele que tem a capacidade de passar na frente dos outros comerciários e conquistar os clientes. Assim, aquilo que os comerciários simbolizam como psicologia do vendedor pode ser interpretado como artimanhas de conquista dos clientes e de competição entre eles.

Procurei explorar nas entrevistas os efeitos da competição nas relações entre os comerciários. Foi interessante desvendar que na "batalha pela venda", os vendedores mais antigos tinham privilégios sobre os mais novos, na medida em que lhes é garantida a abordagem dos clientes fixos e fregueses, enquanto os novatos têm que se revezar quando entram nas lojas os fregueses esporádicos. Ou seja, a experiência não constitui somente um critério de recrutamento, mas principalmente de ascensão funcional - carreira - e manutenção da hierarquia funcional. Os

gerentes e proprietários, entre outras funções, permanecem nas lojas com o intuito de resolver os inúmeros conflitos entre os vendedores na "batalha pelos clientes": em poucas palavras, para manter a concorrência hierarquicamente controlada. Resguardam, portanto, os privilégios dos mais antigos - dos mais experientes - tornando-os exemplos para os novatos.

Perguntada sobre a fluência de conflitos entre os colegas, Marina, vendedora de uma boutique feminina, responde:

Acontece na loja, acontece muito. Só com a vendedora que é antiga. Porque ela tem aquela ambição de ser sempre a primeira, e geralmente(....) Esse mês começou assim, eu comecei disparada na frente então aquilo é um desespero de causa (....) Então tem esse negócio. A pessoa quando está sempre lá em cima, ela nunca quer cair⁷.

E outro comerciário:

Olha, às vezes prevalece assim o mais antigo na casa porque ele tem mais cliente. Era o meu caso quando eu trabalhava na Zogbi (loja de tecidos). Eu praticamente não dependia de clientes de porta. Eu já tinha a minha clientela efetiva⁸.

Assim os comerciários mais experientes, com o passar do tempo, tendem a ter privilégios como este - uma reserva de

⁷ Entrevista realizada com Marina, vendedora em uma boutique de São Paulo, em julho de 1992.

⁸ Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

clientes - e a trabalhar naqueles ramos do comércio onde a porcentagem de comissão é maior⁹.

Pelo fato dos comerciários conceberem o seu salário como resultado do esforço, do talento pessoal e da experiência de cada vendedor ou dos gerentes, a remuneração também cria esta visão de independência e autonomia - diferenciador e distintivo da forma de remuneração dos trabalhadores manuais. Vale então enfatizar que se o assalariamento é, para alguns autores, condição de homogeneidade entre todos os trabalhadores, nossa pesquisa mostra o inverso. O salário por comissão não somente individualiza e diferencia os comerciários mais experientes e qualificados daqueles "tiradores de notas" como também cria a ilusão de que eles são trabalhadores autônomos. É pela necessidade de afirmar esta autonomia que o salário fixo é identificado como uma forma de remuneração própria dos trabalhadores que têm trabalho padronizado, rotineiro e que não exige talento. Vejamos:

Olha, eu acho diferente, pelo fato do metalúrgico estar fazendo alguma coisa sozinho, ele está concentrado em alguma. Já o comerciário é aquele lance. Ele está lidando com vários tipos de mente. Ele está lidando com várias pessoas, com o público; ele está tentando mostrar as coisas para o pessoal; ele está tentando fazer algum negócio. Mas é diferente quando aquele metalúrgico que

⁹ Há no comércio uma hierarquia entre as lojas. Entre as que estariam no topo citamos os ramos de tecidos, sapatos e eletrodomésticos, nos quais a comissão é, em média, a mais alta no mercado de trabalho.

tem que montar aquilo ... ele vai ganhar o dele. Ele não tem tanto esforço para fazer aquilo. Porque se ele está ali enrolando o tempo todo, ele sabe que vai ganhar o dele (...). Já o comerciário não, ele tem, ele vai ter que lidar com vários tipos de mente, várias pessoas e além do mais ele vai ter que ter muito profissionalismo para fazer algum tipo de negócio, porque senão ele não vai ganhar o dele, enquanto o metalúrgico, já tem o dele garantido. Eu acho diferente isso¹⁰.

Perguntada sobre a diferença entre o trabalho dos comissionistas e dos mensalistas dentro da loja, responde:

Então é quase a mesma coisa do metalúrgico. Ele está, o caixa, o faxineiro, ele está com o dele (salário) garantido. O da gente não, a gente tem que se virar mesmo! Fazer tudo para vender alguma coisa. Você já pensou passar o dia todinho dentro de uma loja e não vender nada ...¹¹.

* * * * *

Entre os trabalhadores não-manuais a qualificação exigida para o trabalho também varia muito: ela é formal ou informal. A qualificação formal legitima socialmente, através do diploma, a superioridade de algumas profissões sobre outras e, no

¹⁰ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja no bairro do Brás, São Paulo, realizada em julho de 1992.

¹¹ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja no bairro do Brás, São Paulo, realizada em julho de 1992.

limite, a superioridade do trabalho não-manual em relação ao trabalho manual. Por exemplo, a superioridade do curso universitário relativamente aos cursos técnicos: Economia X Contabilidade; Engenharia X Técnico em Edificações. O recurso à idéia de "credenciais educacionais" está longe de ser rompida e superada pelos setores médios qualificados (Laranjeira, 1991: 67). Engenheiros, médicos, professores utilizam-se de seus títulos na valorização da profissão e na defesa do monopólio do exercício profissional.

A experiência, como vimos acima, e os dons naturais são também critérios aceitos socialmente na valorização de algumas profissões. Este é o caso dos comerciários.

Em um estudo recente, os fundamentos da competência para o trabalho bancário foram discutidos. Neste estudo Grun (1985) analisa o impacto da Reforma Bancária sobre as organizações e seus trabalhadores. Substituído pela competência técnica, o antigo modo de dominação baseava-se na experiência. Para os antigos bancários autodidatas, "seu trabalho é especial, é cheio de detalhes, e desta forma, o homem competente é aquele que já viu muitas coisas no trabalho, que já passou por muitos tipos de serviços e que já tratou de muitos casos particulares" (Grun, 1985: 85).

O recrutamento nos estabelecimentos comerciais não se dá através de concursos, nem há exigência de escolaridade elevada. A instrução básica é a mínima e o nível primário dominante entre os sócios do sindicato de São Paulo: 51% dos entrevistados tinham somente o primeiro grau. A baixa

escolaridade exigida nas funções do comércio bem como a ausência de especialização criam a visão de trabalho padronizado, não-qualificado, no qual qualquer indivíduo pode se empregar. Assim, aparentemente, não haveria justificativas para a superioridade do trabalho no comércio em relação às tarefas manuais, na medida em que os critérios de recrutamento são acessíveis a qualquer trabalhador minimamente instruído.

Para Braverman, as chamadas ocupações de prestação de serviços têm engrossado o enorme contingente de trabalhadores "(....) relativamente homogêneos quanto à falta de qualificações, baixos salários e intercambiabilidade de pessoa e função." (Braverman, 1980:303). Esta não-qualificação, por sua vez, teria efeitos decisivos sobre o trabalho dos comerciários e, no limite, sobre o pertencimento de classe: "No que se refere ao comércio menor (....) está sendo preparada agora uma revolução que transformará os trabalhadores em lojas, de um modo geral, em algo como operários de fábrica." (Braverman, 1980: 311). Trata-se de um pensamento equivocado. Segundo nossa pesquisa, a despeito das mudanças ocorridas no processo de trabalho no comércio, existem atributos, legitimados pelos próprios comerciários e correspondentes à qualificação exigida nas lojas, que fundamentam a hierarquia e a autonomia.

(....) a gente procura ser bem preparado para atender bem o cliente, mas a gente sempre se considera bom, porque se no balcão um vendedor não tiver uma iniciativa,

não tiver um pouco de preparo psicológico, ele não vende. Não consegue¹².

Este comerciário acredita que iniciativa e psicologia são atributos fundamentais no comércio. Mais ainda, são atributos sem os quais o vendedor não consegue êxito nos seus propósitos. Esta "psicologia" consiste em saber a forma e o momento certo para abordar o cliente.

Se ele é um consumidor médio, se ele tem condição de gastar com determinada mercadoria... Nós trabalhamos mais com tecido importado do que nacional. Então, você tem que mostrar uma coisa mais ou menos... Apesar que às vezes a gente se engana, porque tem cliente que vem muito humilde mas tem condição de gastar mais. E tem outro mais sofisticado e não tem condição de comprar uma determinada mercadoria. Então tudo isso a gente tem que estar sabendo, porque senão não consegue realizar a venda... Você tem que estar mais preparado¹³.

Quando perguntado sobre aqueles vendedores que não têm esta psicologia o entrevistado responde:

Vai prevalecer a sorte - o que nós chamamos de sorte. Se der sorte no balcão, às vezes pode ser até um vendedor medíocre, que consegue realizar muitas vendas. Balcão é

¹² Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

¹³ Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

muito ingrato. Às vezes ele trabalha muito bem mas não tem sorte para estas coisas¹⁴.

Uma caixa descrevendo o trabalho do vendedor afirma: Eu acho que eu não teria paciência (....) eu vejo (os vendedores), eles quebram a cabeça para fazer uma venda, eu acho que não teria a paciência que eles têm. Vai buscar a mercadoria: "olha, não tem este, leva este". Até fazer a cabeça da freguesa. Eu acho que eu não tenho paciência¹⁵.

Outro depoimento coloca em relevo a necessidade de paciência e simpatia:

O vendedor tem que ter muita paciência. Porque dentro de uma loja entra todos os tipos de pessoas. Entram aquelas que gostam de perguntar e se você não tiver paciência, chega até a xingar¹⁶.

Assim, boa aparência, simpatia, talento e gosto são imperativos para o trabalho no comércio e, neste sentido, distintivos - não formais e nem por isso menos eficazes - da profissão¹⁷. Se probidade e honestidade são atributos

¹⁴ Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

¹⁵ Entrevista realizada com Neide, caixa em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

¹⁶ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja no bairro do Brás, São Paulo, realizada em julho de 1992.

¹⁷ É comum encontrarmos clientes reclamando dos comerciários: seja qual for o motivo da reclamação, ela toma o caminho da falta de credenciais para as tarefas que lidam com o público, tarefas que, na visão dos consumidores, não dispensam simpatia e boa educação. Ser bem educado e ser instruído são qualidades certamente diferentes. Mas ambas são assumidas pelos segmentos médios como especiais, particulares e símbolos de diferenciação de classe. Ou seja,

constitutivos da profissão que lida com dinheiro, paciência e simpatia são, parafraseando Grun (1985), fetiches utilizados pelos comerciários para valorizar o seu trabalho.

O interessante estudo de Pinto (1990) sobre o trabalho das secretárias destaca que as qualificações formais - diploma, destreza, domínio de línguas estrangeiras - são muitas vezes relegadas a segundo plano. O próprio "métier" valoriza mais os talentos pessoais, ou seja, beleza, simpatia, diplomacia, discrição e docilidade.

Para trabalhar no comércio é também fundamental, na visão dos entrevistados, gostar da profissão. O amor pela profissão justifica a paciência e a simpatia, credenciais necessárias para a venda. O bom comerciário é aquele que gosta do que faz, e não aquele que trabalha por necessidade.

(....) vendedora tem que gostar da sua profissão. Porque tem gente que trabalha de vendedor pelo dinheiro, não tem amor à profissão. Eu tenho amor pela profissão. Eu adoro assim ver roupas bonitas! Tudo que vem de novo eu acho lindo. Tem roupa que quando você vê assim, você adora! Você quer passar isso para os clientes. Porque eu sou assim. Quando você acha uma roupa bonita eu quero que todo mundo vista a roupa¹⁸.

Nota-se que esta comerciária procura encontrar sentido na sua vida para estar trabalhando no comércio e justificar, a

os próprios clientes valorizam e reconhecem a necessidade destes atributos.

¹⁸ Entrevista com Marina, vendedora em uma boutique no bairro de Pinheiros em São Paulo, realizada em julho de 1992.

partir da sua personalidade, o seu êxito na profissão. As qualificações socialmente exigidas do comerciário estariam relacionadas com talentos natos, aptidões naturais. Vejamos:

Geralmente quem trabalha em uma boutique de moda masculina, a pessoa tem que ter um certo talento, uma certa dedicação por este trabalho, que não é qualquer pessoa que faz. A arte de negociar, de vender o produto que tem na loja (....) porque é muito caro, né? O vendedor tem que ter uma habilidade muito grande para lidar com o cliente, para fazer ele levar a mercadoria. Veja bem: não é persuadir, obrigando o cliente levar a mercadoria! A gente conversa da melhor maneira possível, expondo, dizendo que a mercadoria é assim, que é um bom material, que é uma boa marca, que o cliente pode pré-datar cheque, pagar no cartão. Em 90% das vendas o cliente compra. Aí sai satisfeito e graças a Deus nos cinco anos que eu estou aqui não teve nenhuma discussão da minha parte com o vendedor ou com o cliente, que ele saísse insatisfeito¹⁹.

(....) isso aí é fundamental! Se ele não tem, não nasceu e não é dedicado àquilo que ele faz, ele não vai produzir, ele não vai vender²⁰.

¹⁹ Entrevista com Toninho, vendedor em uma pequena loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

²⁰ Entrevista com Léo, vendedor em uma loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

Tem que ter talento para isso, tem que ter dom. Para ser vendedor a pessoa tem que ter talento para isso, senão ele não sobrevive. No caso, eu fui praticamente obrigado a me envolver nesse mundo do comércio por uma obrigação. Cheguei em São Paulo, há dez anos atrás, entrei na C&A de vendedor e me adaptei, me acostumei e estou no comércio já há dez anos. Já passei por muitas dificuldades. Já entrei em lojas que praticamente a loja não dava condição da pessoa vender. E graças a Deus, não se pensando naquilo que eu te falei do patrão não pagar direito, a gente tira um bom salário, dá para ganhar um bom salário²¹.

O estudo de Bisseret (1979) diferencia as aptidões das vocações. Enquanto as aptidões seriam hereditárias e imutáveis, as vocações seriam construídas pelo meio. É exemplar o recurso utilizado pelos comerciários para justificar e definir o seu trabalho. O apelo ao instinto de vendedor é notório, como colocam os seguintes comerciários.

Se o vendedor não tiver uma iniciatvia, não tiver um pouco de preparo psicológico, ele não vende (...). O cliente que vai na loja, vai fazer uma compra, a gente procura abordar primeiro o cliente, então a gente já vai analisando mais ou menos o que o cliente precisa. Quando ele fala uma determinada mercadoria, então a gente começa a saber o que ele vai precisar, de que jeito, porque se

²¹ Entrevista realizada com José Roberto, gerente em uma pequena loja. Os grifos são nossos.

você não tiver este preparo, você não consegue vender. Não consegue, porque ao invés de você ajudar o cliente a escolher, você complica. E aí o cliente não compra. Sai, vai embora e não sai bem servido. Então a gente tem que ter tudo isso. O vendedor tem que ser quase que um artista. Senão não consegue vender, ainda mais hoje, na atual situação do país. Aí não vende mesmo²².

O apelo dos comerciários a certos dons naturais fica ainda mais evidente quando eles rejeitam a formação escolar como qualificação para a profissão. Durante as entrevistas foram raros os comerciários que aceitaram positivamente a realização de cursos ou treinamentos para o trabalho. Aqueles que haviam participado de cursos afirmaram que os mesmos serviram como reforço do que já sabiam e do que já faziam. Esta rejeição à qualificação formal não é aleatória. Os comerciários negam a educação formal como requisito para a profissão, porque reconhecer a sua importância seria, ao mesmo tempo, reconhecer a sua condição de inferioridade, na medida em que estão alijados deste sistema.

Depois que eu já estava no quadro de vendas eu fiz dois cursos, mas eu já era vendedor. Eu já me considerava vendedor. Pra mim, respeitando o meu professor na época, o que ele veio ensinar eu já sabia. Quer dizer, então eu só apenas ouvi o que ele dizia, mas eu já sabia tudo.

²² Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

(....) não inovaram nada, porque o que ele dizia eu já sabia tudo²³.

O depoimento de outra comerciária foi taxativo ao referendar a necessidade de capacidades inatas em detrimento da formação, através de cursos, de um bom vendedor. Não se trata, como afirmamos acima, apenas de valorizar os dons para o comércio, mas de desvalorizar a aprendizagem escolar ou técnica:

Olha na realidade ela (a escola) ajuda numa certa parte, na outra não. Porque ser um comerciário depende da capacidade dele, do interesse. Isso é uma coisa, viu Patrícia, que vem mesmo da pessoa. Do interesse da pessoa. Escola nenhuma vai te ensinar a vender, nem vai te ensinar a atender bem. Logicamente por mais estudo que você tenha, se você não sabe atender uma pessoa bem, não adianta nada. Se você não gosta daquilo e só vai entrar nessa, quer dizer por esforço financeiro seu, que você não tem condição de arranjar um outro emprego, por necessidade sua, você vai se esforçar muito! Mas se você tem capacidade de arranjar uma outra coisa, um outro emprego, você não vai entrar naquela. Tem que ser um dom seu, você tem que gostar daquilo para poder entrar. Porque se você não gostar, não adiante que você vai se dar mal²⁴.

²³ Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992.

²⁴ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja no bairro do Brás, São Paulo, realizada em julho de 1992.

O apelo aos dons naturais constrói-se da seguinte forma. Os comerciários - vendedores, caixas, gerentes - contactam no seu dia-a-dia pessoas muito diferentes. Este contato não é padronizado e impessoal, pois não existem formas, rituais no trabalho que uniformizem a abordagem e a forma de pagamento. O comerciário precisa vender e o cliente comprar e pagar. Estes são os elementos básicos do comércio. As várias formas de abordagem, os diferentes depoimentos acerca de como se relacionar com os clientes, o rol de qualidades que os comerciários precisam ter (paciência, psicologia, talento, simpatia), inusitadas descrições da "batalha pela venda", exaustivamente exploradas nas entrevistas, têm como ponto em comum a construção de um trabalho dificilmente passível de taylorização. Os comerciários irão se utilizar de variadas formas de abordagem - ora mais intimistas ora mais agressivas - com o único objetivo de vender: é o que o "métier" chama de psicologia do vendedor.

* * * * *

Como ocorre o contato com o público?

O contato com o cliente é ambíguo: há submissão e manipulação. Os comerciários iniciam a abordagem de forma quase servil. Nos estabelecimentos mais sofisticados, enquanto o cliente espera a mercadoria, os vendedores lhes oferecem café, perguntam-lhes o nome, profissão etc. Procuram dar ao ato da venda um sentido de intimidade para que a venda seja a melhor possível. Já nos estabelecimentos mais populares este tipo de

abordagem intimista não é recorrente, mas os comerciários irão se utilizar principalmente dos argumentos financeiros para o êxito de sua abordagem. Portanto, ainda que os comerciários muitas vezes apareçam como inferiores na relação de trabalho, por exemplo, ao aceitarem passivamente o despotismo dos patrões ou o mal-humor dos clientes, ou ataque de uma "raposa"²⁵, estas atitudes constituem tática de manipulação dos clientes, do seu poder frente aos colegas, da manutenção do seu status com o patrão.

Um artigo sobre o hábito dos vendedores de São Paulo, descreve, as artimanhas e os códigos secretos - uma espécie de dialeto - utilizados pelos vendedores, na definição de clientes e de algumas situações que retratam o contato cotidiano entre vendedores e fregueses. Quando o cliente entra na loja, ele já começa a ser analisado pelo vendedor. Como o próprio artigo afirma, "basta parar na frente da vitrine para que os vendedores comecem a avaliar o tipo de cliente que vão ter de atender. Pode ser um simples S (cliente). Melhor se for um SR (cliente que compra sem pensar duas vezes) ou um PH (cliente que aceita sugestões e faz muitas compras). Neste caso, vale até dar uma bicicleta (roubar a vez de outro vendedor) para garantir a comissão sobre a venda, que vem sem o 171 (lábria para convencer clientes indecisos)."²⁶.

²⁵ Raposa é um termo corrente no comércio, para designar aquele vendedor que se utiliza de artimanhas para "morder" o cliente de outro vendedor. Há a prática corrente de rodízio entre os vendedores. É muitas vezes durante este rodízio que os raposas atacam.

²⁶ Jornal O Estado de São Paulo, caderno Cidades, 2 de julho de 1993.

Inexistem, na situação de trabalho dominante em São Paulo, rituais que homogeneizem estes elementos. O espectro de possibilidades que os comerciários desta situação de trabalho têm em sua abordagem com os clientes produz uma visão de trabalho autônoma, que é revelada nesta entrevista de forma exemplar. Aqui, tal como um pequeno proprietário, o vendedor esquece sua relação com o patrão, as relações com os outros comerciários e resume seu trabalho ao cliente²⁷.

Fala que o contato com os clientes acontece
 (....) sempre da melhor maneira possível, porque é o nosso pão. Depende deles (falando dos clientes). Nosso salário são eles. O patrão, ele só é o intermediário. O nosso patrão mesmo é o cliente. É deles que nós dependemos²⁸.

Mesmo nas situações conflitivas os entrevistados afirmavam que procuravam resolver de forma tranquila e pacífica os problemas com os freqüentes, afinal, dizem em uníssono: o freqüente sempre tem razão²⁹.

²⁷ Um dos entrevistados definia seu trabalho: "O trabalho do vendedor é... trabalhar com o cliente e fazer o possível para não perder a venda, porque nós temos que vender. Nossa função é só venda, então temos que vender mesmo e quanto mais melhor. Não tem muito segredo não".

²⁸ Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992. Os grifos são nossos.

²⁹ Muitos comerciários identificam nesta frase o lema do comércio. Durante a observação participante que realizamos em um grande magazine de Campinas, encontramos pendurado nas paredes dos banheiros e salas de funcionários alguns quadros indicativos do comportamento do comerciário. Entre eles - todos indicativos da postura simpática e paciente frente aos clientes da loja - encontramos: O cliente sempre tem razão.

No dia-a-dia os comerciários estabelecem uma relação pessoal com os clientes. O contato direto com o público não constitui uma particularidade do trabalho no comércio, uma vez que as relações de trabalho de bancários, médicos e professores, entre outros segmentos, têm a mesma natureza. O contato com o público tem sido tomado por estes segmentos como uma forma de valorização da profissão, refletindo-se muitas vezes no campo sindical por um forte caráter corporativista. Vocação, competência, sacerdócio são expressões utilizadas por estes profissionais para simbolizar e qualificar o tipo de relação de trabalho estabelecida por eles. Assim educar e salvar vidas são aptidões que exigiriam algo mais do que o dispêndio de trabalho num certo número de horas. O apelo ao carisma do médico significa que ele é um trabalhador especial, dotado de qualidades naturais - de dons - para a salvação de seus pacientes. Já os professores legitimam a idéia da competência e da vocação a partir do monopólio do conhecimento e, fundamentalmente, da transmissão do conhecimento: "devoção ao ensino". Assim, a valorização dos atributos pessoais, inatos ou adquiridos através da escolarização, constitui, segundo nosso ponto de vista, a manifestação de superioridade e segregação destes trabalhadores relativamente ao trabalho manual³¹. Conformam, da relação com o público, imagens singulares - vocação para a profissão - que são aceitas socialmente e distintivos dos talentos individuais.

³¹ A escola, em todos os seus níveis, tem apelado às aptidões para a explicação dos êxitos e fracassos dos alunos. Neste sentido ela tem funcionado como reprodutora privilegiada da ideologia da meritocracia.

O bancário não precisa conquistar o cliente. Seu trabalho não depende da persuasão. Existem regras e procedimentos padronizados a serem adotados com todos os clientes: abrir uma conta, processar os cheques, receber pagamentos de contas etc.; são todas tarefas executadas sem variações. Esta diferença entre a situação de trabalho de comerciários e bancários parece-nos decisiva. Por que? Esta relação de dependência pessoal estabelecida entre cliente e comerciário desvia, deste último, a percepção de que suas relações de trabalho são de exploração.

* * * * *

Todos estes elementos da situação de trabalho que analisamos até aqui - forma de salário, contato com o público, autonomia para a venda, qualificações exigidas, tipo de estabelecimento, relação pessoal com o patrão - permitem algumas conclusões.

Observa-se uma diferença fundamental em relação ao trabalho dos assalariados manuais. Não se trata nem de um trabalho padronizado, nem de um trabalho não-qualificado³⁰. Os comerciários, apesar da presença cotidiana dos patrões, têm certa autonomia e, dependendo do envolvimento pessoal, liberdade. Não se trata, por outro lado, de um trabalho autônomo no sentido

³⁰ A padronização das tarefas é rejeitada pelos comerciários porque ela homogeneiza o trabalho e desconsidera o acúmulo de experiências e os talentos pessoais. "Venda é assim: cada cliente é um método. Você não pode aplicar o mesmo sistema para todo cliente". Entrevista com Marina, vendedora em uma loja de São Paulo, realizada em julho de 1992.

clássico, já que os comerciários não são proprietários dos meios de produção³¹. Entretanto, a situação de trabalho cria esta visão de trabalhador autônomo: um indivíduo independente (é o comissionista que faz o seu salário; trabalha em função de seus méritos pessoais) e empreendedor (vincula o seu esforço e seu talento ao desenvolvimento das lojas).

O gerente - o que é mais compreensível - e o próprio vendedor sentem-se individualmente responsáveis pelo funcionamento das lojas: tomam a propriedade como sua. Se Mills (1979) chega a identificar um fenômeno bastante particular no comércio mais sofisticado, que é o empréstimo de status dos fregueses, poderíamos também identificar o empréstimo de status de proprietário, derivado da autonomia e responsabilidade que os comerciários desta situação de trabalho assumem. A psicologia do vendedor, a arte da venda e o talento para o trabalho no comércio podem ser entendidos como "os seus próprios meios de produção", vale dizer que aparecem aos seus olhos como o seu capital³².

Arakcy Rodrigues (1991) ao estudar os trabalhadores autônomos - motoristas de taxi - acaba incorporando os frotistas

³¹ Com esta frase, Marx define o trabalhador autônomo: "O trabalhador independente (selfemploying labourer), para dar um exemplo, é o seu próprio assalariado, os seus próprios meios de produção defrontam-se-lhe na sua imaginação como capital. Na sua condição de capitalista de si mesmo, auto-emprega-se como assalariado" (Marx, s.d.:113). Para Prandi "É seu próprio patrão e seu próprio empregado" (Prandi, 1978:31).

³² O termo semi-autônomo não nos parece o mais preciso. Não se trata, no caso dos comerciários, de saber se é a pequena propriedade o destino desejado por estes agentes. A denominação de trabalhador autônomo para os comerciários deriva, segundo nossa hipótese, de uma ilusão objetivada pela situação de trabalho.

em seu universo de análise. Os frotistas - denominados pela autora como semi-autônomos - estariam mais próximos, dado o tipo de organização do trabalho e traA pesquisa de Aracy Rodrigues sobre os taxistas de São Paulo procura desvendar a proximidade dos motoristas autônomos aos frotistas, que ela designa como semi autônomos. Trajetórias de trabalho similares uniriam

Acreditamos que as disposições ideológicas derivadas da situação de trabalho dominante, e até aqui analisada, representam o individualismo pequeno-burguês e alguns indícios da meritocracia - já que os comerciários defendem os méritos especiais para a profissão.

As relações estabelecidas pelos comerciários são sempre marcadas pelo subjetivismo. As relações entre comerciário/comerciante, comerciário/comerciário e por fim comerciário/consumidor são praticadas e vistas como relações entre pessoas e, portanto, não como relações de classe. O comerciário vê o patrão como um aliado; espera dele respeito e valorização dado que o desenvolvimento da empresa e sucesso nas vendas dependem da atuação conjunta. Vê, por outro lado, o comerciário como um colega, um amigo, um inimigo e não como um trabalhador, igualmente explorado. Vê o cliente - ora como patrão ora como um amigo. Estas visões atomizadas e individualizadas são construídas e determinadas pela estrutura do trabalho no comércio.

A função política desta situação de trabalho, segundo nosso ponto de vista, é a manutenção dos valores pessoais e a conformação do individualismo pequeno-burguês. As dificuldades de

solidariedade no local de trabalho, ou mesmo fora dele, não são portanto aleatórias. Elas são determinadas pela estrutura de trabalho no pequeno comércio. São estas dificuldades que, segundo nossa hipótese, induzem os comerciários ao isolamento no plano sindical.

* * * * *

IV.1 O não ativismo sindical dos comerciários

O predomínio, no comércio, de um trabalho concebido como autônomo, pessoal e não-padronizado reduziu o comportamento sindical dos comerciários de São Paulo à passividade. Isolados nas lojas, sob controle direto dos proprietários e iludidos pelo fetiche do trabalho autônomo, a situação de trabalho dominante no comércio cria dificuldades objetivas de solidariedade.

A perda da identidade profissional ou a desvalorização da profissão, derivada dos baixos salários ou da mudança no padrão de recrutamento, e a burocratização podem constituir elementos de unidade e mobilização dos setores médios. Os engenheiros, sentindo-se ameaçados pela inclusão de técnicos no "seu" mercado de trabalho, procuraram renovar seus sindicatos e, tal como os médicos, realizaram uma série de greves e manifestações na conjuntura de crise do regime militar, aberta pelo movimento grevista dos operários do ABC.

O tipo de contato que os assalariados não-manuais estabelecem com o público também cria tendências distintas no

plano sindical. No caso dos bancários este contato, como vimos, é regulamentado por uma série de normas que padronizam o comportamento dos bancários com os clientes. O trabalho bancário tem sido comparado ao trabalho fabril, dadas as exigências disciplinares e rotineiras de suas tarefas (Braverman, 1980). Os bancários de baixo escalão, diferentemente dos comerciários, não tem autonomia no local de trabalho.

Esta normatização, segundo nossa análise, influi sobre o comportamento sindical dos assalariados não-manuais. Composta por limites estritamente definidos, a relação do bancário com o cliente não permite variações de conteúdo, nem espaço para situações de conflito, nas quais os funcionários assumiriam necessariamente uma posição de inferioridade, de submissão. As normas servem para regular as condutas, inclusive, na defesa dos seus direitos trabalhistas, na defesa da integridade das condições de trabalho, etc. Já os comerciários sofrem no seu cotidiano uma série de ilegalidades e irregularidades. O caixa-dois, o não pagamento das horas-extras, a não emissão de nota fiscal, constituem atitudes irregulares que acabam tornando o trabalho do comerciário mais suscetível à "servidão" do que ao profissionalismo. Por outro lado, a presença do patrão dificulta a criação de vínculos entre os funcionários, pois o patrão exerce um controle permanente sobre os trabalhadores. Da mesma forma que o comerciário não encontra regras rígidas de trabalho, também não encontra normas para a defesa de seus direitos, quer frente aos clientes, quer ao patrão. Mesmo porque, como já vimos, suas relações de trabalho são vistas como pessoais e subjetivas (entre

sujeitos) e não relações profissionais, menos ainda relações de classe. Talvez por isso o sindicalismo comerciário não possa ser caracterizado nem como corporativista. Lockwood também concorda que a falta de normas "universalmente admitidas que permitam valorar el trabajo que se realiza en las oficinas ha debilitado la identificación y la solidaridad entre los oficinistas de la industria y el comercio" (Lockwood, 1962:80).

As dificuldades de se estabelecer uma unidade política e sindical naqueles segmentos fortemente caracterizados pelas relações pessoais parece-nos indicativas. O estudo de Boschi (1987:125) sobre o intenso associacionismo e ativismo dos setores médios no "processo de abertura" indica que as primeiras greves de médicos no estado do Rio de Janeiro contavam majoritariamente com a presença de residentes: profissionais de escala mais baixa na hierarquia da profissão e que seriam os responsáveis pelo atendimento ambulatorial e contato direto com o público.

Alguns segmentos médios aderiram ao sindicalismo, correram às greves e às centrais sindicais operárias. Os comerciários de São Paulo tiveram, graças à estrutura sindical brasileira, possibilidades de se integrar ao movimento sindical, sem contudo desenvolvê-lo através de lutas, greves, mobilizações e campanhas reivindicatórias. Integraram-se, isso sim, às centrais sindicais de direita como a USI, e atualmente são filiados à Força Sindical, central que apoiou em 1989 a candidatura Collor, seu governo e sua orientação liberal.

Se a fusão ao sindicalismo operário significava para alguns assalariados médios uma espécie de atestado de

incompetência, na medida em que para estes estariam gastos todos os recursos meritocráticos e pessoais, restando somente a força como forma de reivindicação, para os comerciários tal fusão configura-se como reconhecimento da proletarização. Mais próximos da situação salarial dos operários, caracterizados por um trabalho desprovido de credenciais educacionais e iludidos pelo fetiche do trabalhador autônomo, poucos recursos têm os comerciários da situação de trabalho dominante de legitimar a luta corporativista. Além disso, a greve, a mobilização e a luta coletiva significam o rompimento com a relação pessoal, que, como vimos, é o fundamento da situação de trabalho dos comerciários.

A prática sindical aceita pelos comerciários restringe-se ao assistencialismo. É notório observar que os entrevistados jamais reconheceram no peleguismo uma forma de desarticulação, de isolamento e de ocultação das reais orientações do sindicato. Ao contrário, todos os entrevistados haviam se associado em função dos benefícios sociais que o sindicato prestava. Ao mesmo tempo, rejeitaram os sindicatos que se utilizavam da greve como recurso regular. Apostaram no peleguismo na medida exata em que este tipo de orientação congregava assistencialismo e passividade. Este comerciário sindicalizado, quando perguntado sobre o contraste entre o comportamento do SEC de São Paulo e dos metalúrgicos do ABC afirmou:

Como funciona o nosso sindicato eu acho que é o ideal. Porque o nosso sindicato não força nada. Quando tem que fazer ele faz normal, tanto é que ele tem realizado bem a

parte dele, por esse motivo: não forçando. Tanto que é uma classe que não faz greve, não tem manifestações³³.

Outro comerciário, vendedor de uma loja de roupas masculinas define assim os sindicatos que utilizam da greve como recurso de luta:

Eu acho que é perda de tempo para... destas pessoas, porque o nosso INPS que realmente para você conseguir arrumar uma consulta você tem que amanhecer o dia lá, para conseguir marcar para depois voltar. Estes colegas estão realmente cegos!! Porque eu acho que não deve existir nenhum sindicato que não tenha uma assistência médica para os sócios. Eu não sabia, realmente era desconhecido. Eu achei que todo sindicato tinha não só assistência médica como colônias de férias, um lazer para os sócios. Isso não é sindicato para mim, isso é reunião de baderna³⁴!

A luta reivindicatória e a greve são vistas como baderna, portanto como uma artifício para obstruir o trabalho. Os problemas, afirmam, devem ser resolvidos sem a interrupção do trabalho.

Tem sindicato que vive só de greve, não vive de outra coisa, e aí eu acho que com isso eles não resolvem nada.

³³ Entrevista realizada com Léo, vendedor em uma loja de tecidos de São Paulo, em julho de 1992. Os grifos são nossos. Os comerciários não são alheios à prática sindical reivindicatória; eles a rejeitam. O termo não forçar utilizado pelo entrevistado refere-se ao fato do outro sindicato utilizar-se de greves, mobilizações e campanhas na luta pelas suas reivindicações.

³⁴ Entrevista com Toninho, vendedor em uma pequena loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

Porque greve é o seguinte: não é fazer bagunça quebrar isso, quebrar aquilo. A a greve eu acho assim: quer fazer greve, fique na sua casas e deixe os seus líderes e representantes ir lá e discutir o problema do sindicato, o problema do sócio. Não ir para as ruas, quebrar, brigar, apanhar!! Não é greve, isso aí é baderna³⁵.

Durante a greve de Belo Horizonte, em 1979, o lema dos comerciários, em protesto pela greve dos operários da construção civil era: "sem bagunça e sem baderna, comerciário é civilizado". A greve dos comerciários eclode num quadro grevista geral, e não exclusivo de categorias operárias. Mesmo assim, o isolamento dos comerciários é recorrente. Em nenhum momento da greve prestam solidariedade às outras categorias; comportam-se como se o contexto político e econômico não afetasse a classe operária e a classe média; procuram marginalizar os movimentos que aconteciam na capital mineira; por último, tinham como ponto central um inflamado discurso separatista e hostil, principalmente aos trabalhadores da construção civil. Por outro lado, foram raros os comerciários que responsabilizaram a conjuntura política pela degradação salarial. Para eles, a despeito das dificuldades colocadas pelo patronato quanto a questão dos horários, o mau funcionário é o incapaz, o oportunista, aquele que não "trabalha".

A rejeição à greve é um dos elementos mais regulares nas entrevistas. Para os comerciários utilizar da greve como um

³⁵ Entrevista com Toninho, vendedor em uma pequena loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

recurso, como já dissemos, significa o reconhecimento da proletarização e da falência dos seus talentos na "batalha da venda". Se os comerciários precisam fechar a loja para mostrar a sua força é porque o patrão não mais o reconhece mais como aquele "sócio sem capital". Portanto a relação pessoal de amizade ou de cooperação estaria rompida, a autonomia e a responsabilidade liquidadas. Por outro lado, fechar a loja significa obstruir as possibilidades de compras dos clientes. No caso dos comissionistas, a paralização do trabalho pode ter como consequência o desconto dos dias parados³⁶, mas significa fundamentalmente, negar que são "proprietários de si mesmos". Enfim, a greve é vista como um ato de força e violência, atitudes que somente os bárbaros - não os civilizados - podem cometer.

Esta percepção de trabalho autônomo por outro lado nos permite compreender as dificuldades que os comerciários têm em resistir ao aumento da jornada de trabalho e ao próprio sindicalismo como forma de luta.

Portanto, os comerciários não são alheios à prática sindical reivindicatória; rejeitam-na. Esta prática não é aceita como uma forma de luta. Em função do fetiche do trabalho autônomo, da ideologia do sucesso pelo trabalho e mesmo da meritocracia - da concepção de que a greve é a falência da competência para o trabalho -, os comerciários da situação de trabalho dominante criaram uma visão de trabalho muito particular: não de força-de-trabalho, mas de "trabalhador para si

³⁶ Este temor não é exclusivo dos comissionistas, mas pertinente a todo trabalhador.

mesmo". Através da análise destas disposições ideológicas, somadas ao controle do patrão, compreende-se a defesa incontestada da passividade.

Por fim, valeria indicar certa tendência ao conservadorismo político expresso por alguns entrevistados. Quando questionado sobre a política partidária, um vendedor de uma boutique de moda masculina afirmou:

O meu voto vai ser para escolher o tipo de governo (...) Olha, na época do nosso presidente Castelo Branco era militar - Eu ainda sou um militarista. (...) porque na época não haveria tantos assaltos, tantos assassinatos, tanta pouca vergonha que você vê por aí! Mas eu sou a favor do militarismo porque ninguém ficava nas esquinas fazendo bagunça³⁷.

O estudo de Pierucci (1987), procura desvendar quais os novos conteúdos da direita. O comunismo - inimigo dos valores patrióticos e nacionalistas - teria cedido espaço ao moralismo, ao preconceito racial, encontrando nos bandidos e ladrões a nova ameaça social. O depoimento abaixo exemplifica não somente a rejeição dos comerciários à greve, mas à luta coletiva dos trabalhadores manuais. Ele denota uma visão política conservadora e autoritária das relações sociais, procurando num regime político ditatorial a solução para os problemas brasileiros.

Olha naquela época (...) Atualmente, eu digo assim, porque hoje eu estou casado, eu tenho filhos e a gente vê

³⁷ Entrevista com Toninho, vendedor em uma pequena loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

assim tanta violência. Hoje a gente não tem policiamento suficiente para pôr em segurança quem vive como verdadeiros presos! Os assassinos e os ladrões vivem na rua e nós que somos honestos temos que viver atrás das grades. No entanto ninguém tomou providência disso. Quem pode mais chora menos. Os governantes tem o seu exército que protege a sua casa e seus filhos. Mas ... de vez em quando estão levando um a sequestro. Aqui não deveria acontecer isso, porque o Brasil é o país mais rico do mundo. Todo mundo gostaria de ser brasileiro, mas hoje... esta pesquisa "se você gostaria de ser brasileiro?" Eu graças a Deus sou brasileiro, amo a minha bandeira, dou o meu sangue por ela! Se for preciso lutar, a gente vai lutar! Mas da maneira que está o nosso governo é uma vergonha³⁸!

Sem derivar o peleguismo da situação de trabalho, ou mesmo uma tradição conservadora dos comerciários de São Paulo nas conjunturas mais críticas, esta tendência ao autoritarismo está presente na visão de parte dos comerciários.

* * * * *

A situação de trabalho dominante no comércio impõe limites ao comportamento sindical dos comerciários. Não obstante algumas greves ocorreram no comércio. Estas greves indicariam uma

³⁸ Entrevista com Toninho, vendedor em uma pequena loja em São Paulo, realizada em julho de 1992.

superação destes limites, ou seja a proletarização deste segmento social?

Acreditamos que não. A greve não é mais um recurso exclusivo dos operários. Se a greve era, até o fim da década de 70, rejeitada a-priori como um recurso sindical, estando ausente do quadro grevista brasileiro, tal rejeição assume atualmente um conteúdo distinto. Como vimos, desencadeou-se no Brasil, a partir de 1979, um processo grevista no comércio agenciado pelo setor de supermercados e grandes magazines populares. No entanto, é dominante a visão de que greve é coisa de baderneiro, de trabalhador que não gosta de trabalhar.

As manifestações dos comerciários durante a greve de Belo Horizonte, ocorrida em 1979, constituem segundo nossa análise um caso exemplar de estigmatização das greves operárias e, conseqüentemente, de distinção social. Naquela conjuntura, o 'locus' grevista é deslocado do eixo ABC\São Paulo para Minas Gerais. A capital mineira transforma-se-ia no centro das atenções da imprensa e do governo federal, dado o número de greves ocorridas e as dimensões que algumas delas tomaram: vide a greve dos professores da rede estadual que pararam 40 dias e não conseguiram conquistar suas reivindicações e a greve dos trabalhadores da construção civil - famosa pelo alarme causado na população de Belo Horizonte e no país. Somente na primeira semana de agosto seis greves foram deflagradas na capital mineira, entre elas a dos comerciários⁴¹.

⁴¹ Os segmentos que estavam em greve eram: operários de obras da Açominas - dez dias; os motoristas de táxi - doze dias; os funcionários da Junta Comercial - nove dias; os funcionários

Contudo a greve mais marcante foi a dos trabalhadores da construção civil: verdadeira comoção social em Belo Horizonte. Tratada pela imprensa como um caso limite de baderna e vandalismo⁴², este movimento repercutiu de forma decisiva sobre a greve dos comerciários.

Após o término da greve da construção civil, os comerciários decretam greve geral da categoria em assembleia, parando o trabalho no comércio por três dias. A escolha fora estratégica: a semana que antecedia à comemoração do dia dos pais - ponto forte para os comerciantes e para parte dos comerciários, particularmente os comissionados.

Ao justificar suas reivindicações, os comerciários não abrem mão do salário relacional, ou seja, da comparação salarial com outros segmentos sociais. Assim o principal argumento era que outras categorias, como motoristas e operários da construção civil, estariam ganhando salários melhores que os comerciários. Por outro lado, durante as manifestações públicas, os grevistas procuram afirmar o caráter pacífico do movimento e o repúdio às quebradeiras que aconteceram na cidade naquele mês. Rejeitavam a ação grevista dos operários da construção civil e tiravam desta diferenciação o símbolo do seu movimento.

da Prefeitura - um dia e os caminhoneiros de carvão, além dos comerciários. Estes dados foram levantados na Revista Veja, 15 de agosto de 1979.

⁴² Alardeava a imprensa: "(...) pela primeira vez em dez anos e, sobretudo, pela primeira vez desde o renascimento do movimento sindical brasileiro, uma campanha de reivindicações salariais destroçava a etapa da greve - e lançava-se diretamente na temerária aventura da violência urbana (...)" Revista Veja, 15 de agosto de 1979, p. 20.

(....) Com o decorrer do fim da ditadura militar, houve aquela abertura, aquele início, o trabalhador estava vamos dizer, amordaçado, encurralado. É como se abrisse as porteiras. E houve, inclusive, umas greves até descabidas na época! O pessoal estava ansioso para reivindicar, para fazer greve etc. Em princípio de 79 a situação ainda era delicada, mas o governo já estava preparando esta abertura para o futuro governo. E como nós sabemos, eclodiu no ABC em São Paulo, aquela greve, uma greve que marcou época: 40 dias de greve. Uma greve que podemos dizer, trouxe muitos prejuízos para o país, porque São Paulo parou, para o país³⁹.

Sabemos tratar-se de uma visão sobre as greves do período sustentada pela diretoria pelega do Sindicato de Belo Horizonte e representativa da concepção comerciária. Todos os lemas da greve, que puderam ser analisados através das matérias jornalísticas, indicavam a mesma referência negativa e discriminatória das greves operárias - especialmente aos trabalhadores da construção civil.

Quando perguntado sobre qual era o argumento utilizado nas passeatas para conquistar o apoio da população local, uma liderança do movimento responde:

(....) era que a gente era civilizado. Comerciário é civilizado e tal, (....) e não foi a gente que criou nada

³⁹ Entrevista com Paulo Pinto, então presidente do sindicato dos comerciários de Belo Horizonte, realizada julho de 1990; grifos nossos.

disso. Foi o próprio pessoal que criou isso aí (referindo-se aos manifestantes)⁴⁰.

Descrivendo uma passeata dos comerciários, desta vez escoltada pelos policiais - que dias antes tinham agido com violenta repressão contra os pedreiros, matando um dos grevistas - a imprensa nacional registra o lema da greve: "Sem bagunça e sem baderna"⁴⁵.

Por último, queremos citar uma manifestação de um dos piquetes que corria o centro comercial, registrado pelo Jornal Estado de Minas: "nós queremos é fechar sem bagunçar e sem quebrar (....) Somos civilizados ... somos civilizados"⁴⁶. Em seguida, relata o jornal, uma chuva de papel picado caiu sobre os manifestantes.

A não identificação dos comerciários, seja com o trabalho realizado pelos operários da construção civil, seja com a greve deles, constitui o traço ideológico mais característico na greve. Contrapõem a passividade do seu movimento à "baderna" daqueles; o respeito à propriedade e aos direitos privados ao "crime de depredação" do patrimônio público e privado; por fim, afirmam estarem estarrecidos com a "barbárie": "somos civilizados".

O estudo daquela greve mostra o preconceito dos comerciários ao trabalho manual e aos operários. Por outro lado, procuraram garantir, com o movimento, as diferenças sociais. Por

⁴⁰ Entrevista com José Antônio Lacerda, um dos líderes da oposição e do movimento grevista de 1979, realizada em julho de 1990.

⁴⁵ Revista Veja, 15 de agosto de 1979.

⁴⁶ Estado de Minas, 8 de agosto de 1979.

fim, vale ressaltar a necessidade de conquistar a população para as suas reivindicações, ao contrário do que acontecera com os operários da construção civil.

A ideologia da meritocracia agiria nesta conjuntura como indicador dos limites da prática sindical comerciária. Assim, mesmo na situação de trabalho mais propícia à ação coletiva, como é o caso do setor de supermercados que realizara a greve⁴¹, a eficácia das disposições ideológicas dos assalariados não-manuais - individualismo pequeno-burguês, meritocracia, fetiche do estado protetor - limitaria a ação destes agentes, impedindo uma definitiva proletarização e fusão às lutas operárias.

⁴¹ Ver no capítulo dois a discussão sobre as situações de trabalho no comércio.

V. Conclusão

Propusemo-nos ao longo deste trabalho testar duas hipóteses no campo da teoria marxista das classes sociais. A primeira hipótese está centrada na idéia de que a inserção de um segmento social na classe média não pode ser um procedimento classificatório abstrato. Avançamos neste intuito, ao analisarmos a prática e as orientações dos comerciários no plano sindical e seu apego ao individualismo pequeno-burguês. A segunda hipótese procurava testar a eficácia do conceito de situação de trabalho na explicação do comportamento sindical dominante no comércio.

O comportamento e as orientações dos comerciários no plano sindical são contrários à luta reivindicatória e grevista. Restrita à promoção de uma política de lazer e assistência médico-odontológica, as ações do SEC de São Paulo desenvolveram-se no sentido de restringir sua base no setor disperso do comércio, ao mesmo tempo em que as diretorias boicotavam as eventuais tentativas de greve e mudanças na orientação do sindicato. No plano ideológico salta aos olhos a militância deste segmento social no chamado sindicalismo de direita; defendem a intervenção direta do Estado nos sindicatos após o golpe de 1964 e durante a ditadura militar; recusam a renovação e a integração com o movimento intersindical no período de explosão do novo sindicalismo; no final da década de 80 criam a USI como um contraponto à CUT. Como explicamos aquele comportamento?

Polemizamos com a bibliografia existente ao demonstrar que o não ativismo sindical dos comerciários deriva da situação de trabalho predominante no comércio. Esta situação de trabalho, segundo nossa análise, dificulta objetiva e ideologicamente uma sociabilidade entre os comerciários. Como?

A análise da situação de trabalho dominante revela que os comerciários não concebem suas relações de trabalho como relações de classe e de exploração. Concebem-nas como relações entre indivíduos.

Na situação de trabalho dominante, os comerciários encontram-se isolados espacialmente, ou seja, divididos em inúmeros pequenos estabelecimentos e mantêm com o patrão e com os clientes uma relação pessoal. Trata-se, pois, de uma situação de contraste com o trabalho rotineiro, padronizado e impessoal da fábrica.

Os comerciários, dada a proximidade cotidiana com o patrão, bem como a autonomia relativa que usufruem no trabalho, sentem-se também responsáveis pelo empreendimento comercial. O patrão é concebido como uma espécie de parceiro e ele próprio um sócio sem capital. Porém os comerciários acreditam que essa ausência de capital é compensada na medida em que eles possuem o elemento fundamental para o êxito do comércio: o dom para a venda, a lábia, a paciência e a responsabilidade. O comerciário, ao se identificar com o patrão, acaba por conceber a relação de exploração como uma relação de auxílio mútuo. O desabafo de um comerciário diante da falta de reconhecimento do patrão mostra esta percepção de parceria: "Muitas vezes entra um cliente na

loja e eles (os vendedores) nem ligam: "ah, não vou vender nada, mesmo que seja para mim que eu vou vender, não tenho nem motivação a ajudar ele a subir na vida!"¹. Se ele vende, ambos ganham; se ele ajuda o patrão a subir na vida, acredita que a recíproca também é verdadeira.

Tal situação de trabalho dominante no comércio também elucida que a forma de remuneração por comissão e as premiações criam uma competição entre os comerciários - vendedores e gerentes. A disputa pelo cliente e inúmeras artimanhas utilizadas neste intuito são concebidas como uma vitória quando os comerciários têm êxito na abordagem. Tal rivalidade por outro lado é concretizada e tem um peso nesta situação de trabalho, dado que somente aquele comerciário vitorioso na abordagem tem sua comissão garantida. De resto a hierarquia dos mais experientes ou das "melhores" empresas incumbe-se de atualizar a eficácia desta competição, bloqueando uma possível solidariedade e luta pelo salário mensal.

Assim, nesta situação de trabalho, uma possível socialibilidade advinda da condição de assalariados é neutralizada em parte pela forma de remuneração por comissão. Na visão dos comerciários a conquista de melhores salários esbarra na concorrência: o outro vendedor torna-se o maior empecilho para a conquista de um salário maior. É nesta relação de trabalho que o conflito se concretiza.

¹ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja de São Paulo, realizada em julho de 1992.

Por último, a relação com o público é mediatizada pela idéia de competência pessoal e dom para a venda. O trabalho de convencimento e conquista dos clientes está recheado de técnicas, psicologias, artimanhas e até mesmo códigos secretos. Neste segredo os comerciários se agarram, na medida em que atualizam a importância do seu trabalho relativamente aos tiradores de notas, àqueles empregados que dentro do comércio realizam um trabalho manual e padronizado. A rejeição ao mundo fabril e seus efeitos - trabalho padronizado e rotineiro - mantém-se na medida exata em que é através do contato com o público que o comerciário faz valer seus conhecimentos especiais e desfruta de autonomia. Esta relação com o público - caracterizada pela submissão aos clientes e manipulação dos clientes - cria a visão de que o salário depende do cliente, portanto é ele o patrão.

Há portanto uma espécie de deslocamento nas relações de trabalho dominantes no comércio: o patrão é visto como aliado, o cliente como patrão e o colega como rival. Há dificuldades objetivas de identificação coletiva e de se estabelecer o conflito com o patrão. Marx, em O Dezoito Brumário de Louis Bonaparte, mostra as dificuldades objetivas de união entre os camponeses. Diz: "o seu modo de produção isola-os uns dos outros, em vez de os levar a um intercâmbio mútuo" (Marx, 1984:126). Os comerciários das pequenas lojas trabalham isolada e independentemente uns dos outros e a identidade de seus interesses não gera comunidade, senão rivalidade e competição. Mesmo nos grandes magazines e lojas de departamentos, onde há concentração de comerciários, a autonomia, o contato com o

público e a forma de remuneração criam esta visão deslocada das relações de trabalho e induzem ao isolamento e ao fetiche do trabalho autônomo.

A origem do sindicalismo relaciona-se com a percepção de que unidos os trabalhadores podem constranger o capitalista. Segundo Antunes, os sindicatos surgem dos "esforços da classe operária na sua luta contra o despotismo e a dominação do capital" (Antunes, 1985:12). Assim, a representação de um determinado segmento social e o poder "de constranger o capitalista (...) a negociar a taxa e as condições de exploração do trabalho" (Boito, 1991a:26) são no caso desta situação de trabalho tradicional objetivamente constrangidas.

Uma leitura rigorosa sobre o sindicalismo comerciário no Brasil aproxima-o das associações de auxílio mútuo do início do século, cuja proposta restringia-se à realização de programas assistenciais. Entretanto, no caso das associações de auxílio mútuo - tipo de organização da fase pré-sindical - os recursos financeiros advinham inteiramente dos associados e os auxílios somente a estes retornavam. Desta forma eles assumiam, ao mesmo tempo, os papéis exclusivos de beneficentes e de beneficiários. Ao contrário, a partir da década de 30, com a criação do sindicalismo de Estado e a instituição do imposto sindical, obrigam-se todos os trabalhadores a pagar anualmente um dia de trabalho para o sindicato. O imposto sindical - a atual contribuição sindical - é universalmente arrecadado, porém somente os associados têm direito ao usufruto dos benefícios.

Funcionando com uma soma de recursos consideráveis advindos de cerca de 500.000 comerciários na grande São Paulo e uma base de aproximadamente 35.000 sócios, o SEC de São Paulo tem respondido com relativa eficácia aos seus propósitos de órgão previdenciário e de lazer - basta relacionar as propriedades do sindicato na cidade de São Paulo, em Cotia e na Praia Grande. Por outro lado, os comerciários de São Paulo não utilizam o sindicato na organização da categoria, mas no seu contrário.

A adesão estritamente nominal ao sindicalismo coloca então a seguinte questão: poderíamos conceber a prática desenvolvida pelo SEC de São Paulo, e perfil dos comerciários no Brasil, como sindicalismo? Não se trata de uma ação pré-sindical?

Vejamos. O sindicato não organiza seus representados no combate à extensão da jornada de trabalho - pedra de toque deste segmento social -, não utiliza da greve, não faz luta reivindicatória. Então o que ele faz?

Toma de empréstimo o termo sindicato e limita seu funcionamento a um organismo previdenciário. Na visão dos comerciários sindicalizados, o sindicato é tido como um benefício social compensatório das suas mazelas e dos seus problemas. A prática deste setor social não pode nem mesmo ser definida como corporativista, na medida em que não organiza seus representados sequer para as questões específicas da profissão. Mas e a campanha NUNCA AOS DOMINGOS?

Não se trata propriamente de uma campanha, mas de uma bandeira, que reduz esta reivindicação acerca da manutenção da jornada de trabalho à luta legal e jurídica. Por que? Porque

acionar uma campanha de combate ao aumento da jornada de trabalho, significa reconhecer que o tipo de relação entre comerciários e patrão não é uma relação pessoal, de parceria, de cooperação e sim de conflito. Aquele reconhecimento, como vimos, é um dos pilares da situação de trabalho no comércio. Vejamos:

Se o patrão não se unir aos empregados, a firma vai p'ra falência e não há como continuar o trabalho. Ou, (...), ajudar a loja a crescer. Assim, por exemplo: o freguês vai lá comprar; aí o freguês vai lá só p'ra olhar, né? Aí a gente conversa com o freguês, vai puxando mais sempre conversa p'ra dentro da loja. Aí o freguês acaba comprando².

A adesão estritamente nominal ao sindicato significa na prática rechaçar a atividade sindical, pois aos olhos do segmento social estudado fazer greve, organizar-se, reivindicar e lutar contra o capital, significa reconhecer o rebaixamento social. Vimos que estas práticas são segregadas pelos comerciários entrevistados, boicotadas pela diretoria de São Paulo e, no caso da greve de Belo Horizonte, usadas como distintivo em relação às greves operárias. Aos olhos dos comerciários da situação de trabalho dominante no SEC de São Paulo, a atividade sindical combativa é o atestado da proletarização. É a derrota da individualidade e da autonomia do seu trabalho. É a confissão de que suas qualidades para o trabalho não são mais necessárias, que o seu trabalho tornou-se comum e que eles perderam "a propriedade de si mesmos". Se o modo de produção isola os camponeses, como

² Depoimento de uma comerciária. Apud, Rachel Gryner (1984).

afirma Marx (1984:126), a situação de trabalho dos comerciários faz o mesmo, tornando a identidade de interesses impraticável. É neste sentido que podemos entender a rejeição dos comerciários ao sindicalismo. É por tomá-lo como um símbolo da proletarização que as orientações e a prática dominante do sindicalismo comerciário encontram na luta coletiva um limite. Por outro lado, os comerciários, quando realizaram a greve de Belo Horizonte, evidenciaram uma pretensa superioridade em relação aos peões da construção civil.

Como a situação de trabalho dominante induz ao isolamento? Os comerciários julgam-se responsáveis pelo desenvolvimento das lojas, como sócios sem capital. Como pode o proprietário fazer greve? Contra quem vão lutar, se o patrão é "o cliente"? Como fazer uma mobilização se há rivalidade entre os comerciários?

A ideologia da meritocracia está presente na situação de trabalho no comércio, mas ela é sobrepujada pelo fetiche do trabalho autônomo, pelo individualismo pequeno-burguês. Os comerciários esperam reconhecimento pelo seu trabalho: "muitas vezes eu posso ter uma visão maior do que a dele (patrão) lá dentro da loja... Eu acho que todo patrão, antes de fazer umas bobagens, besteira, deveria me perguntar... fazer sempre reuniões, perguntar: será que vocês acham que está certo? Vocês é que se dão com o público, vocês é que conversam para saber o que o pessoal gosta"³. Fica evidente nas entrevistas a angústia em

³ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja de São Paulo, realizada em julho de 1992.

relação aos conflitos com o patrões. A origem destes conflitos é a resistência destes em reconhecer o valor do comerciário dentro da loja.

Diante desta ideologia, a greve é rechaçada. Paralisar o trabalho é, na visão dos comerciários desta situação de trabalho, quebrar a "sociedade", a parceria imaginada entre eles e o capital. Tal ideologia atua nesta situação de trabalho isolando os comerciários, na medida em que eles acabam identificando-se com os interesses do capital.

Portanto, uma das conclusões desta dissertação é que o sindicato de São Paulo não faz sindicalismo. A ausência de luta, de reivindicações e campanhas até mesmo pela diminuição da jornada de trabalho - que como vimos é uma das principais bandeiras do sindicato de São Paulo - demonstram-na. Parece-nos, por outro lado, que o elemento que congrega e aglutina a reduzidíssima cifra de comerciários na base do sindicato de São Paulo são os serviços assistenciais oferecidos pelo sindicato.

Uma outra indagação proposta por esta dissertação versava sobre a inserção dos comerciários na classe média: o comportamento dos comerciários no plano sindical e as orientações ideológicas secretadas por eles expressariam a recusa à equalização social?

A ideologia da hierarquização do trabalho não pode ser confundida com a ideologia do sucesso pelo trabalho, aspectos do individualismo burguês. A ideologia do sucesso pelo trabalho justifica as desigualdades sociais pelo maior ou menor empenho dos indivíduos para o trabalho. O sucesso depende do esforço

pessoal, da poupança e o fracasso do fato de certos indivíduos serem indolentes e perdulários. Já a ideologia da hierarquização do trabalho - para Saes (1977), típica da classe média - reduz a contradição entre trabalho manual e trabalho não-manual a uma escala de dons e méritos.

Há entre estas duas ideologias um princípio determinante que as diferencia. A ideologia do sucesso pressupõe a igualdade de oportunidades, ou seja, "a ideologia do êxito tinha (...) implícita a redistribuição das oportunidades de acesso à riqueza e da disponibilidade de meios para isso" (Martins, 1976:101). A valorização neste caso é do homem que trabalha, independentemente da natureza do trabalho que realiza: manual ou não-manual.

Já a ideologia da meritocracia parte do princípio que são os indivíduos, com seus talentos e capacidades naturais, que fundamentam a divisão entre trabalho manual e trabalho não-manual ao conceberem-na "como a expressão de uma pirâmide natural de dons e méritos" (Saes, 1977:99). Valoriza o trabalho não-manual ao desqualificar o trabalho manual.

Se a ideologia do sucesso procura aproximar no plano ideológico indivíduos pertencentes a classes sociais diferentes⁴,

⁴ A ideologia do sucesso pelo trabalho é analisada por Souza Martins (1976) em seu estudo sobre as condições da industrialização no Brasil. Segundo Martins, o título de operário nº 1 fora "atribuído pela imprensa a Francisco Matarazzo, devido à difusão, por ele próprio e pessoas que lhe eram próximas, da imagem de que além de madrugador, costumava ser o primeiro a chegar às suas fábricas. Sem discutir a veracidade do fato, o certo é que (...) esta imagem procurava atender aos requisitos da ideologia do sucesso pelo trabalho e a aproximar, no plano ideológico, patrão e empregado". Ver José de Souza Martins (1976: 45).

a ideologia da meritocracia procura justificar a partir dos dons naturais as desigualdades de classe: em uma palavra, justificar, no plano ideológico, a manutenção das diferenças sociais - vis-a-vis da contradição entre trabalho manual e trabalho não-manual.

Segundo nossa pesquisa a situação de trabalho dominante e base do SEC de São Paulo requer, aos olhos de seus agentes, uma competência própria, baseada na paciência, responsabilidade, gosto pelo trabalho e dom para o comércio. Os comerciários reivindicam um saber especial para a profissão, ao mesmo tempo em que segregam dentro do próprio comércio aquelas funções que são reduzidas a tirar notas, faxina, limpeza, reposição e remarcação de preços⁵. Porém, estas qualificações simbolizam menos a rejeição ao trabalho manual do que um fundamento para o fetiche do trabalho autônomo.

No caso dos comerciários, dado o processo de proletarização que vem sofrendo o setor de supermercados e grandes magazines populares, a rejeição também aparece no interior do próprio comércio, mais precisamente pelo medo dos vendedores e gerentes de perderem a autonomia e a responsabilidade que desfrutam na situação de trabalho dominante.

O mimetismo burguês também incide nesta situação de trabalho. Valoriza-se também desde os uniformes das lojas - em detrimento dos macacões usados nas fábricas - até a localização

⁵ Estas funções são desclassificadas pelos comerciários da situação de trabalho dominante. Vejamos: "tem pessoas que acham que você vai entrar dentro de uma loja e vai dizer: - o preço disso é tanto, e acabou. Para ser um balconista não tem só que esperar um cliente entrar na loja, esperar que você me pergunte o preço de alguma coisa, para mim responder não!!".

das lojas - no centro, em regiões mais sofisticadas ou nos shopping-centers, mas nunca na periferia. Falando da localização de um grande magazine em um shopping, uma comerciária ressalta:

Eles sempre querem você perfeita, bem bonitinha! E só pelo fato de você trabalhar nestas lojas é bom, pelo fato de que é um ambiente bom, um ambiente sadio. Você se dá com muitas pessoas finas, aquele pessoal que você sabe que sempre frequenta shopping⁶.

O apelo à "arte da venda" constitui, segundo nossa análise, um distintivo marcante do discurso dos comerciários, porém isso não nos autoriza a pensar na secretação da ideologia da meritocracia. O traço ideológico mais marcante é o individualismo pequeno-burguês, que advém da ilusão de trabalhador autônomo, do isolamento característico das pequenas empresas e do comissionamento.

Não obstante, as disposições ideológicas pequeno-burguesas, expressas no anti-sindicalismo desenvolvido por eles, determinariam a inserção deste segmento social.

Cabe, então uma última questão: aos comerciários estaria vedada a inserção ao sindicalismo reivindicatório?

Acreditamos que não. Se a situação de trabalho dominante produz este efeito de isolamento no plano sindical, a situação de trabalho dos supermercados e magazines populares, por sua vez, pode neutralizá-lo, o que a duras penas vem sendo feito se atentamos para o quadro grevista dos comerciários no Brasil.

⁶ Entrevista com Rosângela Freire, vendedora em uma loja de São Paulo, realizada em julho de 1992.

Porém em uma situação de concentração de comerciários, a eficácia da ideologia pequeno-burguesa ou da meritocracia pode inibir a adesão deste segmento social ao sindicalismo combativo e reivindicatório. Um interessante artigo do jornal francês Libération chama a atenção para as novas técnicas de venda desenvolvidas nos magazines e supermercados franceses, onde o trabalho vinha sendo progressivamente padronizado. As novas tendências parecem indicar que, após um período de desilusão frente às recompensas patronais, os comerciários teriam mudado - e muito - sua forma de relação com os clientes. Estariam limitando o conflito e impondo regras de comportamento, exigindo entre outras coisas o respeito ao trabalhador. Na tentativa de amortecer este conflito, os novos supermercados tem procurado revalorizar o trabalho do vendedor: "les grand magazines vendent tous aujourd'hui des mêmes produits. Seul le service peut faire la différence"⁷.

⁷ Este artigo destaca a necessidade de mudança no comportamento dos comerciários em relação aos clientes dos grandes magazines franceses. Como uma resposta à padronização das tarefas, ao desgaste do relacionamento entre clientes e vendedores e à desmotivação dos vendedores, algumas empresas vêm procurando inovar ao atualizar o poder de persuasão e o contato pessoal com os clientes. A nova estratégia, face à equivalência de produtos, é apostar na qualidade do serviço e, neste sentido, manter a diferença com o trabalho padronizado e manual. Jornal Libération, mardi 10 decembre 1991.

Anexo I

Levantamento das campanhas contra a extensão da jornada de trabalho no comércio de São Paulo

Jornal Voz Comerciária

Agosto de 1962 - Inicia-se uma campanha objetivando a Extinção do trabalho aos sábados.

Setembro de 1962 - Continua a campanha pela redução da jornada de trabalho dos comerciários aos sábados.

Fevereiro de 1962 - Continua a campanha pelo fechamento do comércio aos sábados.

Março de 1962 - Comerciários recebem apoio de vários setores industriais pela campanha Pelo fechamento do comércio aos sábados.

Abril de 1965 - Sindicato pede maior fiscalização à Prefeitura Municipal quanto ao horário de funcionamento do comércio.

Junho /Julho de 1965 - Protesto dos comerciários contra a abertura das lojas aos domingos. Nunca aos domingos.

- O SEC de São Paulo realiza ao mesmo tempo uma campanha contra a alteração no horário

de funcionamento do comércio na capital no período noturno. Contra o horário noturno.

Agosto de 1965 - SEC de São Paulo apela ao Cardeal-Arcebispo de São Paulo em defesa da mulher que tem inúmeros problemas em trabalhar no período noturno. Contra o horário noturno.

Setembro de 1965 - Sindicato continua contra a abertura do comércio à noite. Contra o horário noturno.

Outubro-Novembro de 1965 - SEC de São Paulo recebe apoio da Federação e do Sindicato dos bancários na campanha Contra o horário noturno.

Janeiro de 1966 - Contra o horário noturno. É enviado pela FECESP um telegrama ao presidente da república repudiando a tentativa de abertura do comércio à noite.

Fevereiro de 1966 - Contra o horário noturno.

Março-Abril de 1966 - Contra o horário noturno. Em assembléia os associados rejeitam o horário noturno.

Abril de 1966 - A campanha Contra o horário noturno intensifica-se dado que parte da imprensa local é favorável.

Maio de 1966 - Contra o horário noturno. Projeto de lei é retirado pelos vereadores.

Julho de 1967 - Nunca aos domingos. A FECESP e SEC de São Paulo contra o ante-projeto do Ministro da Indústria e Comércio autorizando o funcionamento do comércio aos domingos.

Agosto de 1967 - Nunca aos domingos.

Setembro de 1967 - O ministro da Indústria e do Comércio altera sua posição e passa a defender a campanha Nunca aos domingos.

Dezembro de 1968 - Prefeito de São Paulo, Faria Lima, decreta a abertura do comércio aos domingos. SEC de São Paulo reinicia a campanha e faz mibilizações através de um Ato Público. Nunca aos domingos.

Janeiro de 1968 - Nunca aos domingos. Continua a campanha levada pelo SEC de São Paulo.

Junho de 1968 - Sindicato pede maior fiscalização no comércio quanto ao cumprimento dos horários. Continuam as represálias quanto a abertura do comércio aos domingos. Nunca aos domingos.

Dezembro de 1971 - É decretado o funcionamento livre do comércio. O sindicato então aciona a campanha Nunca aos domingos.

Setembro-Outubro-Novembro de 1973 - Nunca aos domingos. O prefeito de São Paulo mantém sua posição de abrir o comércio aos domingos.

Agosto de 1975 - Nunca aos domingos. O prefeito Olavo Setúbal proíbe o funcionamento dos supermercados aos domingos e feriados.

Setembro-Outubro de 1975 - Nunca aos domingos. Vitória dos SEC de São Paulo conseguindo o fechamento dos supermercados aos domingos.

Novembro-Dezembro de 1976 - Nunca aos domingos. Reinicia-se a campanha face às ameaças de abertura do comércio aos domingos.

Março-Abril de 1977 - Roberto Cardoso Alves interfere diretamente no projeto a pedido do Sindicato. Nunca aos domingos.

Janeiro-fevereiro de 1978 - Os comerciários através do SEC de São Paulo manifestam-se mais uma vez contra o projeto do Ministro Arnaldo Pietro que busca estender o

horário no comércio para o período noturno. Contra o horário noturno.

Março-abril de 1978 - Contra o horário noturno. O projeto do Ministro do Trabalho continua em tramitação.

Março de 1981 - Por um horário mais humano. Inicia-se mais uma campanha contra a extensão dos horários de funcionamento do comércio.

Mai de 1981 - Por um horário mais humano. O sindicato mobiliza algumas personalidades públicas: O Cardeal Arcebispo Dom Paulo Evaristo Arns; o Sr. Reinaldo de Barros - então prefeito de São Paulo; o ministro do trabalho Murilo Macedo. Nesta campanha objetiva-se reduzir o horário de funcionamento do comércio que permanece aberto até meia-noite de segunda à sábado.

Setembro de 1981 - Nunca aos domingos. O GAP - grupo de assessoria e participação - vem tentando forçar a abertura do comércio aos domingos. Dom Paulo Evaristo Arns e o Prefeito de São Paulo Reinaldo de Barros são acionados pelo sindicato.

Julho de 1983 - Nunca aos domingos. Plataforma do sindicato. O presidente da EMBRATUR Miguel Colassuono e o Presidente da EMBRAER Ozires Silva defendem a abertura

do comércio aos domingos. O Ministro do Trabalho e da Indústria Camilo Penna tem apoiado o movimento iniciado pelo GAP. O sindicato de São Paulo reinicia a campanha contra a abertura do comércio aos domingos. Além das autoridades que sempre defendem os comerciários, o governador Franco Montoro e Mário Covas se solidarizam com a campanha Nunca aos domingos.

Agosto de 1984 - Nunca aos domingos. O SEC de São Paulo se mobiliza e envia telegrama ao presidente Figueiredo e ao Ministro Murilo Macedo.

Maio de 1985 - Nunca aos domingos. O presidente em exercício José Sarney resolve revogar o decreto baixado pelo Presidente Figueiredo no final do seu mandato.

Março de 1986 - Nunca aos domingos. Dez anos de luta. os comerciários comemoram 10 anos de luta contra a abertura do comércio aos domingos.

Setembro de 1986 - Nunca aos domingos. O presidente da EMBRATUR - João Dória Júnior propõe em um congresso internacional de shopping-centers a abertura do comércio aos domingos. O sindicato envia telegrama ao prefeito de São Paulo, Jânio Quadros, contestando tal medida.

Dezembro de 1987 - Nunca aos domingos.

Setembro de 1988 - Nunca aos domingos. Os comerciários comemoram mais uma vitória contra a reabertura do comércio aos domingos. o vereador Eurípedes Salles retira o seu projeto na Câmara municipal.

Abril de 1989 - Nunca aos domingos. O diretor do sindicato Rubens Romano em declaração à Rádio Bandeirantes denuncia as sucessivas tentativas que os comerciários vêm sofrendo com a campanha de abertura do comércio aos domingos.

Agosto de 1989 - Nunca aos domingos. Nova investida dos lojistas dos Schopping-centers pela abertura do comércio aos domingos. Desta vez eles querem fazer uma pesquisa de opinião. O sindicato apela para a Prefeita Luíza Erundina desaconselhando o funcionamento do comércio aos domingos.

Dezembro de 1989 - Nunca aos domingos. O presidente Rubens Romano reafirma a campanha contra a abertura do comércio aos domingos e relembra o ano de 1989 quando 3 vereadores tentaram implantar o funcionamento do comércio aos domingos.

Outubro de 1991 - O sindicato se vê novamente às voltas com a questão da abertura do comércio aos domingos.
Nunca aos domingos.

Anexo II

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS

Este questionário é uma pesquisa sobre o sindicalismo dos comerciários. A pesquisa tem autorização do sindicato.

Você NÃO precisa colocar o seu nome.

As informações só serão utilizadas para fins da pesquisa.

Marque, por favor, um X nos quadrinhos que mais se aproximam da sua situação.

Muito obrigada.

Patrícia Vieira

Trópia

SITUAÇÃO PESSOAL E FAMILIAR

Q1. Sexo:

- Feminino
- Masculino

Q2. Idade:

- Menor de 18 anos
- Entre 19 e 25 anos
- Entre 26 e 35 anos
- 36 anos ou mais

Q3. Estado civil:

- Casado(a)
- Solteiro(a)
- Viúvo(a)
- Divorciado(a)
- Outros

Q4. Número de dependentes:

- 1 dependente
- 2 dependentes
- 3 dependentes ou mais
- Nenhum dependente

Q5. Nível de escolaridade:

- Primário incompleto
- Primário completo
- Segundo grau incompleto
- Segundo grau completo
- Universitário incompleto
- Universitário completo

Q6. Em que bairro você mora?

.....

Q7. Quantas conduções você pega para chegar ao trabalho? (considere também transporte fretado)

- 1 condução (ônibus ou metrô)
- 2 conduções (ônibus e/ou metrô)
- 3 conduções (ônibus e/ou metrô)
- Vou de carona ou de carro
- nenhuma

Q8. Qual é (ou era) a ocupação do seu pai ou do principal responsável pela família?

- Empresário
- Pequeno proprietário (dono de bar, de oficina, sitiante etc.)
- Profissional liberal
- Assalariado rural
- Operário (trabalhador urbano manual)
- Trabalhador assalariado não-manual (de escritório, do comércio, do funcionalismo público, do setor de saúde, etc.)
- Outros

Q9. Qual o nível de renda do seu pai ou do principal responsável pela família? Considere também aposentadoria ou pensão.

- Até 5 salários mínimos
- De 6 a 10 salários mínimos
- De 11 a 20 salários mínimos
- Mais de 20 salários mínimos

SITUAÇÃO SINDICAL

Q10. Você costuma ler os jornais e boletins do sindicato?

- Sim
- Não

Q11. Você participa das assembleias do sindicato?

- Sim
- Não

Q12. Você votou na última eleição para a diretoria do sindicato?

- Sim
- Não
- Não me lembro

Q13. Há quanto tempo você é sócio do sindicato?

- Menos de 6 meses
- Entre 6 meses e 1 ano
- Entre 1 e 5 anos
- Mais de 5 anos

Q14. Você já usou antes algum serviço do sindicato?

- Sim
- Não

Q15. EM CASO AFIRMATIVO, marque todos os que você usou.

- Ambulatório
- Homologação
- Colônia de Férias
- Clube de Campo
- Assistência Jurídica

Q16. Qual a sua avaliação destes serviços?

- Ótimo
- Bom
- Regular
- Péssimo
- Não sei dizer

SITUAÇÃO FUNCIONAL

Q17. Há quanto tempo você trabalha como comerciário?

- Menos de 1 ano
 Entre 1 e 5 anos
 Entre 5 e 10 anos
 Mais de 10 anos
 Sou aposentado

Obs: as questões Q18. e Q19. só devem ser respondidas pelos aposentados

SOMENTE PARA OS APOSENTADOS

Q18. Qual o seu nível de renda?

- Até 1,5 salários mínimos
 Entre 1,5 e 3 salários mínimos
 Entre 3 e 5 salários mínimos
 Entre 5 e 10 salários mínimos
 Acima de 10 salários mínimos

Q19. Antes de se aposentar, qual a função que você exercia?

- Vendedor
 Balconista
 Caixa
 Gerente/chefe de seção
 Trabalho de escritório
 Fiscal/segurança
 Limpeza/copa
 Carga-

descarga/estoquista/carregador
Outros

()

MENOS PARA OS APOSENTADOS

Q20. Qual o nome da loja onde você trabalha?

.....

Q21. Em que bairro localiza-se o estabelecimento em que você trabalha?

.....

Q22. Há quanto tempo você trabalha no seu atual emprego?

- Menos de 1 ano
- Entre 1 e 5 anos
- Entre 5 e 10 anos
- Mais de 10 anos

Q23. Qual a forma do seu salário?

- Fixo
- Comissão
- Mixto

Q24. Você recebe alguma remuneração além da declarada na carteira profissional?

- Não
- Sim

EM CASO AFIRMATIVO, qual a porcentagem no conjunto do que você recebe?

- Menos de 10%
- Entre 10 e 30%
- Entre 30 e 50%
- Mais de 50%

Q25. Qual o seu nível salarial REGISTRADO EM CARTEIRA?

- Até 1,5 salários mínimos
- Entre 1,5 e 3 salários mínimos
 - Entre 3 e 5 salários mínimos
 - Entre 5 e 10 salários mínimos
 - Acima de 10 salários mínimos

Q26. Qual o seu nível salarial TOTAL (considere também aquela parte não registrada em carteira)?

- Até 1,5 salários mínimos
- Entre 1,5 e 3 salários mínimos
 - Entre 3 e 5 salários mínimos
 - Entre 5 e 10 salários mínimos
 - Acima de 10 salários mínimos

Q27. Em que tipo de estabelecimento comercial você trabalha atualmente?

- Atacadista
- Varejista
- Ambos

RESPONDA SOMENTE SE VOCÊ TRABALHA COM O COMÉRCIO
VAREJISTA OU AMBOS. SENÃO PASSE PARA A Q30.

Q28. Qual o perfil da loja em que você trabalha?

- Loja avulsa
- Grande-magazine/loja de departamentos
- Supermercado ou hipermercado

Q29. O estabelecimento em que você trabalha encontra-se:

- Dentro de shopping-center
- Fora de shopping-center

Q30. Quantos empregados existem no estabelecimento em que você trabalha?

- Até 5 empregados
- Entre 5 e 10 empregados
- Entre 11 e 20 empregados
- Entre 21 e 50 empregados
- Mais de 51 empregados

Q31. Qual o ramo de atividade do estabelecimento em que você trabalha?

- Papelaria/livraria
- Vestuário/calçados
- Alimentos
- Eletro-domésticos
- Material elétrico
- Mercadorias em geral
- Outros

Q32. Qual a função que você exerce atualmente?

- Vendedor
- Balconista
- Caixa
 - Gerente/chefe de seção
 - Trabalho de escritório
 - Fiscal/segurança
 - Limpeza/copa
 - Carga-descarga/estoquista/carregador
 - Outros

Q33. No seu último emprego, qual a função que você exercia?

- Este é o meu primeiro emprego
- Vendedor
- Balconista
- Caixa
 - Gerente/chefe de seção
 - Trabalho de escritório
 - Fiscal/segurança
 - Limpeza/copa
 - Carga-descarga/estoquista/carregador
 - Outras funções dentro do comércio
- Não trabalhava no comércio antes

Q34. Houve alguma greve no local onde você está trabalhando?

- Sim
- Não

CASO TENHA OCORRIDO ALGUMA GREVE, qual foi a sua posição?

- Participei da(s) greve(s)
- Não participei de nenhuma

Q35. Em qual candidato você votou no segundo turno das eleições para presidente do Brasil em 1989?

- Collor
- Lula
- Nenhum (votou nulo ou em branco)

Anexo III

ROTEIRO DE ENTREVISTAS

Nome, idade, tempo de sindicalização/comerciário.
Qual é a sua função atualmente? Quais as outras funções que você já exerceu no comércio?

1º Bloco:

Como é a sua função?

O que você faz exatamente?

Que tipo de mercadorias você manipula?

Quantas pessoas trabalham na mesma seção que você?

Você é subordinado a alguém?

O seu trabalho depende do trabalho dos outros funcionários?

Durante o seu trabalho você se relaciona com quais outras funções dentro da loja?

Quantas pessoas trabalham na mesma função que você?

Como você se relaciona durante o trabalho com os seus colegas de função?

Você e seus colegas tem alguma unidade?

Como é o trabalho dos seus colegas?

Você acha que eles trabalham profissionalmente bem?

Porque?

Quais são os defeitos (as qualidades) que eles tem?

Como vocês fazem com a comissão: ela é igualmente dividida ou não?

Você já foi vítima ou presenciou algum colega pegando a comissão de outro? Por exemplo, um freguês pesquisa um preço com você, mais tarde ele volta e outro colega vende para ele, já aconteceu isso?

Isso é comum no comércio?

Vocês costumam trocar horários?

Vocês costumam conversar sobre o sindicato, ou sobre alguma forma comum de reivindicação dentro da loja?

2º Bloco:

Como você se relaciona durante o trabalho com seu chefe, gerente, ou mesmo com o proprietário?

Como é o trabalho dele?

Qual é o comportamento dele com os funcionários subalternos?

Qual é o comportamento dele com os outros gerentes?

Qual é o comportamento dele com você?

Há alguma irregularidade fiscal/legal na loja em que você trabalha?

Você recebe alguma remuneração além daquela declarada na carteira profissional?

Em caso afirmativo, quem fez a proposta de caixa-2 foi o seu patrão?

Os horários são rigorosamente cumpridos na loja em que você trabalha?

As horas-extras são rigorosamente pagas na loja em que você trabalha?

Qual a sua opinião sobre as diferentes irregularidades que acontecem frequentemente no comércio e que são fruto de várias reclamações por parte inclusive do sindicato?

Quais são os problemas que você enfrenta no seu local de trabalho?

3º Bloco

Como você se relaciona durante o trabalho com os clientes?

Como você acha que dever ser o seu relacionamento com os clientes?

Eu havia perguntado com que tipo de mercadoria você manipula, ou seja, o que você vende. Agora eu gostaria de saber que tipo de cliente vai comprar na loja em que você trabalha.

Como os clientes costumam tratar você?

Eles são educados ou grosseiros?

Os clientes, às vezes, descontam nos empregados problemas que trazem de casa, isso já aconteceu com você? Como você reagiu?

Você teve algum treinamento para ser vendedor/gerente?

Como foi? A partir do treinamento, como você deve agir com os clientes? E com os seus colegas? E com o gerente?

4º Bloco

O comerciário é um trabalhador como outro?

O que é para você o trabalho no comércio?

O que é necessário para trabalhar no comércio?

Você se sente satisfeito como trabalhador/comerciário?

Suas satisfações/insatisfações dizem respeito a quê?

- Com seu salário? Porque?

- Com suas condições de trabalho? Porque?

- Com sua formação? Porque?

Qual é o seu nível de instrução?

Você acha que estudar é fundamental?

Condicional:

No caso do comerciário conter uma visão individualista: em que o trabalho no comércio é diferente do trabalho dos metalúrgicos? E o trabalho do vendedor do trabalho do estoquista ou do caixa de supermercado, ou mesmo do faxineiro?

Em uma pergunta, para fechar este bloco, tentar colocar em cheque a visão dominante esboçada pelo comerciário.

5º Bloco:

Como e porque você ficou sócio do sindicato?

O que você acha do seu sindicato?

E dos outros sindicatos, por exemplo dos metalúrgicos que recentemente participaram de um processo de negociação com o patronato e o governo e traçaram um plano emergencial para o setor automobilístico. O que você pensa desta prática? E do fato dos metalúrgicos terem fechado a Anchieta, a partir do momento em que o patronato rompeu com o acordo aumentando o preço dos carros?

O que você acha que é sindicalismo?

Condicional: (Diante de uma posição populista) O que você espera do sindicato?

O sindicato responde satisfatoriamente às suas expectativas?

O sindicato luta contra alguém?

O que o seu sindicato faz?

Ele deveria ter alguma prática diferente?

O sindicato deve unificar os trabalhadores?

O sindicato deve unificar os trabalhadores em uma central sindical? Porque?

Quando você vota em algum representante político, o que está em jogo para você?

O governo Collor é satisfatório? Porque? Ele atrapalhou a sua vida ou a todos os trabalhadores?

Bibliografia

- ALTHUSSER, Louis. La Filosofia como Arma de la Revolución, Cuadernos de pasado y presente, Cordoba, 1986.
- ANTUNES, Ricardo. O que é sindicalismo, Coleção Primeiros Passos, São Paulo, Brasiliense, 1985.
- BISSERET, Noelle. "A ideologia das aptidões naturais". In: (org) DURAND, J.C. As funções ideológicas da escola: educação e hegemonia de classe, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1979.
- BLASS, Leila. Estamos em Greve! Imagens, Gestos e Palavras do Movimento dos Bancários, São Paulo, Editora HUCITEC, Sindicato dos Bancários de São Paulo, 1992.
- BOITO JÚNIOR, Armando. Classe Média e Sindicalismo: uma Nota Teórica, texto apresentado durante o IX Congresso Nacional dos Sociólogos, São Paulo, junho de 1992.
- O sindicalismo de Estado no Brasil: uma análise crítica da estrutura sindical, Campinas, Editora da UNICAMP; São Paulo, HUCITEC, 1991a.
- "Reforma e resistência da estrutura sindical". In: Boito Junior, Armando (org.) O sindicalismo Brasileiro nos anos 80. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991b, p: 43-91.
- BOLTANSKY, Luc. Les cadres, Paris, Ed. de Minuit, 1982.
- "Taxinomies sociales et luttes de classes - la mobilisation de 'la classe moyenne' et l'invention des 'cadres'", Actes de la Recherche en sciences sociales, nº 29, septembre, 1979:75-106.
- BONELLI, Maria da Glória, A Classe Média do "Milagre" à Recessão, São Paulo, IDESP, vol4, 1989.
- BOSCHI, Renato. A Arte da Associação: política de base e democracia no Brasil, Rio de Janeiro, IUPERJ e São Paulo, Vértice, 1987.
- "A abertura e a nova classe média na política brasileira: 1977-1982", Revista Brasileira de Ciências Sociais. São Paulo, ANPOCS/Vértice, voll, 1986:30-40.
- BRAVERMAN, Harry. Trabalho e Capital Monopolista: a degradação do trabalho no século XX, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1980.

CANEDO, Letícia Bicalho. Bancários: Movimento Sindical e Participação Política, Campinas, Editora da UNICAMP, 1986.

O Sindicalismo Bancário em São Paulo, São Paulo, Símbolo, 1978.

CASTRO, P. Greve: fatos e significados, São Paulo Global, 1986.

CFDT - Confédération Française Démocratique du Travail - Le tertiaire éclaté: le travail sans modèle, Paris, Editions du Seuil, 1980, p: 65-100.

CROZIER, Michael. "L'ambiguïté de conscience de classe des employés et les petits fonctionnaires", Cahiers Internationaux de Sociologie. Paris, PUF, XVIII, Jan-juin, 1955.

GITAHY, Leda et alii. "Operárias: sindicalização e reivindicações (1970-1980)". Revista de cultura e política, São Paulo, Cedec, 1982.

GORZ, André. "Técnica, Técnicos e Luta de Classes". In: GORZ, André (org.) Crítica da Divisão do Trabalho, Martins Fontes, São Paulo, 1980, p: 211-248.

GROUX, Guy. "Le syndicalisme et la Politique". In: Les cadres, Paris, La Découverte, 1983, p:85-101.

GRUN, Roberto. A produção de uma Empresa Moderna, Campinas/UNICAMP, Dissertação de Mestrado, 1985.

A Revolução dos Gerentes Brasileiros, Campinas/UNICAMP, tese de doutoramento, 1990.

GRYNER, Raquel. A produção do saber nos setores populares urbanos - um estudo de caso, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, dissertação de mestrado, 1984.

HIRATA, Helena. "Vida produtiva e produção". In: O sexo do trabalho, São Paulo, Paz e Terra, 1987.

"Division sexuelle du travail et rôle de l'Etat: l'exemple brésilien". Critiques de l'Economie Politique (NS), Paris, n° 17, 1981.

KAWAMURA, Lili. Tecnologia e Política na Sociedade. Engenheiros, Reivindicações e Poder, São Paulo, Brasiliense, 1986.

Engenheiro: trabalho e ideologia, São Paulo, Ática, 1979.

KING, Desmond. "O Estado e as Estruturas Sociais de Bem-Estar em Democracias Industriais Avançadas", Novos Estudos CEBRAP, São Paulo, vol 22, julho, 1988:53-76.

- LA GRASSA, Gianfranco. "O capitalismo contemporâneo e o papel da teoria marxista", Crítica Marxista, n.2, no prelo.
- LARANJEIRA, Sonia. "Classes Médias e Movimento Sindical: o caso dos profissionais de nível superior no Rio Grande do Sul", São Paulo em Perspectiva, Fundação SEADE, vol. 5, n.1, janeiro/março, 1991:64-71.
- LENIN. Sobre os sindicatos, Rio de Janeiro, Vitória, 1961.
- LOCKWOOD, David. El Trabajador de la Clase Media: um estudio sobre la consciencia de clase, Madrid, Aguilar, 1962.
- LUXEMBURGO, Rosa. Huelga de masas, partido y sindicatos, Córdoba, PYP/13, 1972.
- MACEDO, Roberto Brás Matos & CHAHAD, José Paulo. FGTS e a rotatividade, São Paulo, Nobel; Brasília, Ministério do Trabalho, 1985.
- MARTINET, Gilles. "Le 'modèle' suédois". In: Sept Syndicalismes, Paris, Seuil, 1979, p:73-91.
- MARTINS, José de Souza. Conde Matarazzo, o empresário e a empresa: estudo de sociologia do desenvolvimento, São Paulo, HUCITEC, 1976.
- MARTINS RODRIGUES, Leôncio. CUT: os militantes e a ideologia, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1990.
- "As tendências políticas na formação das centrais sindicais". In: BOITO Júnior, Armando (org.) O sindicalismo Brasileiro nos anos 80. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991, p:11-42.
- MARX, Karl. & ENGELS, Friedrich, Manifesto da Partido Comunista, Lisboa, Editorial Avante, 1975.
- MARX, karl, O Capital, Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira, Vol II, Livro I, 1981.
- Capítulo VI Inédito de O Capital: resultados do processo de produção imediata, São Paulo, Editora Moraes, s.d.
- MARX, Karl. "Salário por peça". In: O Capital: crítica da economia política. Livro I, volume2. São Paulo, Nova Cultural, 1985.
- MARX, Karl. O Dezoito de Brumário de Louis Bonaparte, Lisboa, Edições Avante, 1984.

- MEDEIROS, Maria Celeste Miranda de. "A mulher comerciária: um estudo sobre a força de trabalho feminino no comércio de Belém". In: Bruschini, Cristina. (org.) Rebeldia e Submissão, São Paulo, Vértice, 1989.
- MILLS, C. Wright. A Nova Classe Média, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1979.
- MOTTEZ, Bernard. Formes de salaire et types d'action ouvrière. Le Mouvement Social, nº 61, outubro-décembre, 1967:5-12.
- NORONHA, Eduardo. "Relações Trabalhistas", Brasil 1987: Relatório sobre a situação social do País, Campinas, NEPP/UNICAMP, 1988.
- "A explosão das greves na década de 80". In: BOITO Júnior, Armando (org.) O sindicalismo Brasileiro nos anos 80. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991, p:93-135.
- OLIN WRIGHT, Erik. "O que é neo e o que é marxista na análise neomarxista das classes?", Revista Crítica de Ciências Sociais, no.12, out. de 1983: 9-39.
- Classe Crise e o Estado, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1981.
- Classes, London, Verso Editions, 1985.
- PIERUCCI, Antônio Flávio. "A direita mora do outro lado da cidade", Revista Brasileira de Ciências Sociais, nº 10, vol. 4, junho de 1989: 44-64.
- "As bases da Nova Direita", Novos Estudos CEBRAP, nº 19, dezembro de 1987:26-45.
- PINTO, Josiane. "Une relation enchantée: la secrétaire et son patron". Actes de la recherche en sciences sociales, Paris, 84, septembre 1990: 32-48.
- POULANTZAS, Nicos. As classes Sociais no Capitalismo de Hoje, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1978.
- Poder Político e Classes Sociais, São Paulo, Martins Fontes, 1986.
- PRANDI, José Reginaldo. O trabalhador por conta própria sob o capital, Coleção Ensaio e Memória nº 14, São Paulo, Edições Símbolo, 1978.
- RODRIGUES, Arakcy Martins. O trabalho autônomo e semi-autônomo, Relatório de Pesquisa, EAESP/Fundação Getúlio Vargas, 1991.
- RODRIGUES, Iran Jácome. "As comissões de empresa e o movimento sindical". In: BOITO Júnior, Armando. (Org.) O sindicalismo

Brasileiro nos anos 80. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991, p:137-170.

RUMIANTISEV, Alexei. (org.) La Estructura de la Clase Obrera de los Países Capitalistas, Editorial Paz y Socialismo, Praga, 1963.

SAES, Décio. "Classe Média e políticas de classe (uma nota teórica)", Contraponto, Centro de Estudos Noel Nutels, Rio de Janeiro, n. 2, nov. de 1977:96-102.

Classe Média e Sistema Político no Brasil, São Paulo, T. A. Queiroz, 1985.

"Classe média e política no Brasil: 1930-1964". In: FAUSTO, Boris (org.) História Geral da Civilização Brasileira: o Brasil Republicano. São Paulo, DIFEL, vol III, 1981, p:499-506.

SANDOVAL, Salvador. Os trabalhadores param - greves e mudança social no Brasil 1945-1990, São Paulo, Editora Ática, 1994.

SEGNINI, Líliliana. A liturgia do Poder: trabalho e disciplina, São Paulo, Editora da PUC/SP - EDUC, 1988.

THIOLENT, Michel. Crítica Metodológica, investigação social e enquete operária, São Paulo, Editora Polis, 1982.

Fontes estatísticas

Anuário RAIS: Sinopse do relatório anual de informações sociais: 1988. Ministério do Trabalho, Brasília, 1991.

Profissão: Bancário - perfil da categoria. DIEESE, São Paulo, 1980.

NEPP - Núcleo de Estudos de Políticas Públicas - Brasil 1987 Relatório sobre a situação social do País, Campinas, UNICAMP, 1989.

NEPP - Núcleo de Estudos de Políticas Públicas - Brasil 1986 Relatório sobre a situação social do País, Campinas, UNICAMP, 1988

Boletins do DIEESE: 1979 à 1991.

O que somos, folder de propaganda do Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo, s.d.

Jornais da Imprensa Nacional e Estrangeira

Jornal Folha de São Paulo, 30 de outubro de 1993.

Jornal O Estado de Minas, 8 de agosto de 1979.

Jornal Libération, mardi 10 de decembre de 1991.

Jornal O Estado de São Paulo, caderno cidades, 2 de julho de 1993.

Telejornal São Paulo Já, em 16 de novembro de 1993.

Revista Veja, 15 de agosto de 1979.

Jornais citados da Imprensa Sindical Comerciária

Jornal Voz Comerciária, agosto de 1962.

Jornal Voz Comerciária, novembro de 1963.

Jornal Voz Comerciária, julho de 1964.

Jornal Voz Comerciária, junho-julho de 1970.

Jornal Voz Comerciária, julho-agosto de 1971.

Jornal Voz Comerciária, julho de 1969.

Jornal Voz Comerciária, março/abril de 1976.

Jornais consultados da Imprensa Sindical Comerciária

Jornal Voz Comerciária (jornal do Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo)

- Ano 43 n^o 366 março de 1981
- Ano 43 n^o 367 maio de 1981
- Ano 43 n^o 368 setembro de 1981
- Ano 44 n^o 371 janeiro de 1983

- Ano 44 n^o 372 abril de 1983
- Ano 44 n^o 373 julho 1983
- Ano 44 n^o 374 dezembro de 1983
- Ano 44 n^o 375 abril de 1984
- Ano 45 n^o 376 agosto de 1984
- Ano 47 n^o 377 maio de 1985
- Ano 47 n^o 378 outubro de 1985
- Ano 47 n^o 379 dezembro de 1985
- Ano 47 n^o 380 março de 1986
- Ano 47 n^o 381 junho de 1986
- Ano 47 n^o 382 setembro de 1986
- Ano 49 n^o 389 setembro de 1988
- Ano 49 n^o 390 dezembro de 1988
- Ano 50 n^o 391 abril de 1989
- Ano 50 n^o 393 dezembro de 1989
- Ano 50 n^o 394 julho de 1990