

RAIMUNDO WANDERLEY CORREA PADILHA

**A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E SUAS REPERCUSSÕES NA
QUALIFICAÇÃO E NA FORMAÇÃO PROFISSIONAL DO TRABALHADOR DOS
SUPERMERCADOS**

BELÉM - PARÁ

Junho 2007

RAIMUNDO WANDERLEY CORREA PADILHA

**A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E SUAS REPERCUSSÕES NA
QUALIFICAÇÃO E NA FORMAÇÃO PROFISSIONAL DO TRABALHADOR DOS
SUPERMERCADOS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Educação (concentração em Políticas Públicas Educacionais), do Centro de Educação da Universidade Federal do Pará, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, sob a orientação do Professor Dr. Ronaldo Marcos de Lima Araujo.

BELÉM
Junho 2007

**Dados internacionais de catalogação-na-publicação (CIP) –
Biblioteca Prof Elcy Lacerda/Centro de Educação/UFPA, Belém-PA**

PADILHA, Raimundo Wanderley Corrêa.

A reestruturação produtiva e suas repercussões na qualificação e na formação profissional do trabalhador dos supermercados; orientador: Prof. Dr. Ronaldo Marcos de Lima Araujo. 2007.

Dissertação (Mestrado em Educação) – Universidade Federal do Pará, Centro de Educação, Programa de Pós-Graduação em Educação, Belém, 2007.

1. Formação Profissional – Belém (PA). 2. Educação e Estado – Belém (PA). 3. Trabalhadores – Educação – Belém (PA).

CDD – 21. ed.: 370.113098115

RAIMUNDO WANDERLEY CORREA PADILHA

**A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E SUAS REPERCUSSÕES NA
QUALIFICAÇÃO E NA FORMAÇÃO PROFISSIONAL DO TRABALHADOR DOS
SUPERMERCADOS**

Dissertação apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Educação da Universidade Federal do Pará como exigência parcial, para obtenção do título de Mestre em Educação.

Examinada em 14 de setembro 2007

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Ronaldo Marcos de Lima Araujo
Universidade Federal do Pará – Pará
Presidente

Prof^a. Dr^a Terezinha Fátima Andrade Monteiro dos Santos
Universidade Federal do Pará - Pará

Prof. Dr. Justino de Souza Junior
Universidade Federal de Minas Gerais – Minas Gerais

Belém do Pará
Junho de 2007

A todos os trabalhadores dos
supermercados em sua luta diária pela sobrevivência.

A minha companheira Simone e aos nossos
rebentos Clara e Hugo, filhos amados,
na esperança de que construamos um
mundo melhor.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, e de forma especial, agradeço ao Prof. Dr. Ronaldo Marcos de Lima Araujo, por ter me aceito como orientando num momento conturbado de minha trajetória dissertativa, e pelo acompanhamento seguro e estimulante no período final da mesma. Foi um percurso breve, difícil, contudo frutífero. O alcance da linha de chegada só foi possível pela contribuição de experiente e comprometido guia.

A minha companheira Simone, que em meio à caminhada de construção de sua própria dissertação, esteve sempre ao meu lado, me tirando dúvidas, levantando a moral, ou mesmo ouvindo meus lamentos.

Aos meus adorados pais, perenes exemplos a me guiar na turva realidade cotidiana.

Aos meus filhos que exerciam a principal pressão para a finalização dessa dissertação, através de seus freqüentes: “pai você pode brincar hoje comigo?”

A Professora Dra. Olgaíses Maués, pela valiosa orientação inicial de minha dissertação, e ao professor Dr. Orlando Nobre pela orientação e disponibilidade em ajudar.

Ao Programa de Pós-graduação em Educação do Centro de Educação da Universidade Federal do Pará e toda sua equipe de professores e técnicos, em especial a professora Dra. Terezinha Fátima Andrade Monteiro dos Santos pela simpatia e pelo apoio diário manifesto nos encontros no corredor do prédio do programa, a Sra. Conceição Mendes, sempre de prontidão no auxílio aos mestrandos, e seu Jorge Nascimento do setor de computação pela presteza com que atendia, socorrendo e tirando-me de situações difíceis.

A Sra. Amélia pelo zelo com que cuidou diariamente do ambiente no qual vivi por mais de seis meses em regime de trabalho intensivo e pelo cafezinho orientador.

Aos gerentes dos supermercados que me atenderam com grande presteza e aquele que o fizeram com não tanta.

A Associação Paraense de Supermercados, em especial na pessoa de sua secretaria executiva Sra. Auxiliadora, que traz no próprio nome a disposição que teve para comigo toda vez que a solicitei.

Ao meu sobrinho e assessor para assuntos de informática Leonardo Padilha, que com sua experiência técnica na área de tecnologia quebrou muitos “galhos” que obstruíam minha caminhada.

Ao professor Jean Hébette pela conversão do resumo num bom francês.

Aos meus colegas de turma do mestrado em educação; Lucineide do Nascimento, Roseana Reis, Hérika Nunes, Vera Solange, Ana Cláudia, Amélia Mesquita, Gleice Costa, Sandra Karina, Marilene Maués, Carlos Caldas, Damião Oliveira, Joana D'arc, Solange Mochiutti, Jaccirene Albuquerque, Raimundo Sérgio, Rosangela Farias, Maria Rosana Castro, Verônica Carneiro, Edinéia Ribeiro, Isabel Cristina, Irlanda Miléo, Adalberto Cardoso, José do Egito e Amaury Dantas.

E a todas as pessoas que contribuíram direta ou indiretamente para esse trabalho.

RESUMO

Analisamos neste trabalho as repercussões das transformações processadas no capitalismo contemporâneo, principalmente aquelas vinculadas ao progresso tecnológico, sobre a qualificação do trabalhador dos supermercados de Belém e sua formação profissional. Analisamos esse processo na esfera da circulação do capital tendo por objeto de estudo os supermercados em virtude tanto das questões econômicas locais quanto da insuficiência quantitativa que caracteriza a reflexão sobre a relação trabalho e educação fora da esfera da produção. Após caracterizar os supermercados como uma expressão material específica do movimento do capital comercial, tratamos de recuperar sua gênese e seu desenvolvimento no sentido de apreender a relação existente entre a atual dinâmica estabelecida no processo de valorização descrito pelo capital e as tendências de concentração e de internacionalização do setor supermercadista, assim como o processo de modernização viabilizado por meio da reestruturação produtiva experimentada por essas empresas. As repercussões dessas transformações sobre a organização do trabalho nos supermercados e a redefinição dos perfis profissográficos para a ocupação dos cargos e funções assumem importância considerável quanto tratamos da questão da qualificação dos trabalhadores. Recuperamos sinteticamente o longo e denso debate sobre o tema da qualificação dos trabalhadores indicando tanto as teses a ela relacionadas quanto as dimensões e variáveis que a tornam polissêmica, sinalizando os elementos contextuais em meio aos quais emergem as teses e modificam-se a importância relativa das dimensões e variáveis indicadas. Verificamos neste processo o problema da formação profissional dos trabalhadores dos supermercados indicando duas estratégias formativas utilizadas pelas empresas supermercadistas paraenses em sua efetivação. Analisamos tanto a estratégia baseada na Educação Básica Formal quanto à estratégia com base na Educação Profissional Básica ponderando o caráter enfático e não excluyente de cada uma delas. Concluimos que na busca de maior produtividade o capital ainda que enfatizando circunstancialmente cada uma das estratégias pode lançar mão de ambas dependendo para isso de política adotada pelo setor de recursos humanos das empresas, sendo esta dirigida inexoravelmente pela necessidade de manter a competitividade da empresa.

PALAVRAS-CHAVE: Capital comercial. Supermercados. Reestruturação produtiva. Qualificação. Formação profissional.

RÉSUMÉ

Nous analysons dans cette dissertation les répercussions des transformations du capitalisme contemporain - principalement celles liées au progrès technologique – sur la qualification des travailleurs des supermarchés de la ville de Belém et sur leur formation professionnelle. Nous analysons ce processus dans la sphère de la circulation du capital, en adoptant comme objet d'étude les supermarchés, en raison, aussi bien, de la situation économique locale que de la carence de travaux qui concernent la relation travail-éducation hors de la sphère de la production. Après une caractérisation des supermarchés en tant qu'expression matérielle spécifique du mouvement du capital commercial, nous tentons d'en récupérer la genèse et le développement en vue de saisir la relation entre la dynamique actuelle du processus de valorisation décrit par le capital et les tendances à la concentration et à l'internationalisation du secteur des supermarchés, ainsi que le processus de modernisation correspondant à la restructuration productive réalisée par les entreprises. Les répercussions de ces transformations sur l'organisation du travail dans les supermarchés et la redéfinition des profils profissographiques en vue de la distribution des postes et fonctions assument une importance considérable du point de vue de la qualification des travailleurs. Nous récupérons synthétiquement le long et dense débat sur le thème de la qualification des travailleurs en mentionnant aussi bien les thèses qui la concernent que les dimensions et les variables que la rendent polysémiques et en signalant les contextes d'où émergent ces thèses et où se modifie l'importance relative des dimensions et des variables indiquées. Nous vérifions le problème de la formation professionnelle des travailleurs des supermarchés au sein de ces transformations, en mettant en relief les deux stratégies de formation mises en oeuvre par le secteur des supermarchés de l'État du Pará. Nous analysons aussi bien la stratégie au niveau de l'éducation formelle fondamentale qu'au niveau de l'éducation professionnelle de base en pondérant le caractère emphatique mais non exclusif de chacune d'elles. En conclusion, nous estimons que, dans sa quête de productivité, le capital, tout en privilégiant occasionnellement l'une ou l'autre de ces stratégies, peut faire appel aux deux simultanément en dépendance de la politique adoptée par le service des ressources humaines de l'entreprise, inexorablement dirigée par l'impératif de la compétitivité.

MOTS-CLES: Capital commercial. Supermarchés. Restructuration productive. Qualification. Formation professionnelle.

LISTA DE QUADRO E GRÁFICOS

Quadro I - Classificação de Lojas do Setor Supermercadista

Gráfico 1 – Participação de mercado das cinco maiores empresas varejistas (em %)

Gráfico 2 – Números de fusões e aquisições no Brasil de 1992 a 2000

Gráfico 3 – Números de Lojas Automatizadas

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - O auto-serviço alimentar brasileiro.

Tabela 2 – Evolução da concentração do setor supermercadista por séries de firmas.

Tabela 3 – Comparativo de participação por região geográfica, segundo localização da loja.

Tabela 4 – Classificação e origem do capital das empresas supermercadistas instaladas no Brasil em 2005.

Tabela 5 – Participação de Empresas e Pessoal Ocupado no Comercio em Relação ao Universo Nacional nos anos 2002- 2004 em (%).

Tabela 6 – Participação dos Segmentos no Total de pessoal ocupado no Comércio 1997-2002 (%).

Tabela 7 – Salário médio do pessoal Ocupado no Comercio Varejista 1996- 2002 em Salário Mínimo.

Tabela 8- Distribuição do Pessoal Ocupado no Supermercados por Sexo, Especiais e Terceira Idade (%).

Tabela 9- Índices de classificação e participação das empresas paraenses entre as 500 maiores do país.

Tabela 10 - Classificação nacional (N) e regional (R) dos quatro supermercados paraenses incluídos entre os 50 primeiros do Ranking 500 maiores ABRAS de 2000 a 2005.

Tabela 11 - Classificação estadual e dados físicos dos quatro supermercados paraenses classificados entre os 50 maiores do ranking ABRAS de 2000 a 2005.

LISTA ABREVIATURAS E SIGLAS

ABAC: Associação Brasileira de Automação Comercial
ABRAS: Associação Brasileira de Supermercados
ASPAS: Associação Paulista de Supermercado
BID: Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIRD: Banco Internacional de Reconstrução e de Desenvolvimento
BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CDB: Centro de Distribuição Brasileiro
CEB: Câmara de Educação Básica
CEPAL: Comissão Econômica para América Latina e Caribe
CFE: Conselho Federal de Educação
CGT: Central Geral dos Trabalhadores
CIA: Companhia
CINTERFOR: Centro Internacional de Formação da Organização Internacional do Trabalho
CNI: Confederação Nacional da Indústria
CUT: Central Única dos Trabalhadores
DIEESE: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-econômicos
ECR: Reposta Eficiente ao Consumidor
ECR: Resposta Eficiente ao Consumidor
IDE: Investimento Direto Externo
EDI: Troca eletrônica de Dados
EMBRATEL: Empresa Brasileira de Telefonia
ENS: Escola Nacional de Supermercados
FAPESP: Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo
FIESP: Federação das Indústrias de São Paulo
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
ICV: Imposto de Venda e Consignação
IDE: Investimento Externo Direto
LDB: Lei de Diretrizes e Bases
LDBEN: Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional
LTDA: Limitada
MEC: Ministério da Educação e Cultura

NETE: Núcleo de Estudos sobre Trabalho e Educação
OCDE: Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT: Organização Internacional do Trabalho
ONU: Organização das Nações Unidas
PDV: Ponto de Venda
PEA: População Economicamente Ativa
PIB: Produto Interno Bruto
PLANFOR: Plano Nacional de Educação Formação Profissional
PNAD: Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar
SAEP: Secretaria Especial de Abastecimento e Preços
SMOs: Séries Metódicas Ocupacionais
SUNAB: Superintendência Nacional de Abastecimento
UNCTAD: Conferência
URV: Unidade de Referência de Valor

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I. OS SUPERMERCADOS SOB A LÓGICA DO CAPITAL COMERCIAL.	16
1. O circuito do capital industrial e a função do capital comercial	17
1.1.1. As determinações do capital comercial sob o modo de produção capitalista	20
1.2. O trabalho na esfera da circulação	24
1.2.1. Trabalho e lucro comercial na esfera da circulação	27
1.3. O capital comercial sob o capitalismo tardio	33
CAPÍTULO II. OS SUPERMERCADOS EM TEMPOS DE RESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA.	40
2.1. Origem e trajetória dos supermercados	41
2.2. A modernização dos supermercados brasileiros: internacionalização, concentração e reestruturação produtiva do capital comercial.	50
2.3. A Reestruturação Produtiva nos supermercados brasileiros	59
2.4. O trabalho nos supermercados	64
2.5. Os supermercados paraenses vistos a partir da cidade de Belém	69
2.5.1. A organização do trabalho nos supermercados de Belém	76
CAPÍTULO III. O NOVO PERFIL DE QUALIFICAÇÃO DO TRABALHADOR DOS SUPERMERCADOS.	81
3. O debate sobre a qualificação	82
3.1.1. Teses sobre a qualificação	85
3.2. As múltiplas dimensões do processo de qualificação	88
3.2.1. A variável tecnologia nas falas dos gerentes dos supermercados	91
3.2.2 A influência da variável “organização do trabalho” na qualificação dos trabalhadores.	93
3.3. Demandas de qualificações: do modelo taylorista fordista ao pós-fordismo	97
CAPÍTULO IV. A FORMAÇÃO PROFISSIONAL DO TRABALHADOR DOS SUPERMERCADOS ENTRE DUAS ESTRATÉGIAS.	102
4.1 A formação profissional sob determinação do modelo taylorista fordista	103
4.2. A formação profissional rumo a um modelo pós-fordista	107
4.3. A estratégia de formação profissional com base na educação básica formal	112
4.4. A estratégia de formação do trabalhador dos supermercados com base na educação não-formal	121
4.4.1 Do treinamento taylorista-fordista ao pós-fordista	122
CONSIDERAÇÕES FINAIS	133
REFERÊNCIAS	137
ANEXOS	151

INTRODUÇÃO

O contexto e problema

A Crise estrutural do sistema produtor de mercadorias (KURZ, 1992; MESZÀRÓS, 1989) tem provocado inúmeras e profundas repercussões na sociedade contemporânea. A desdobrada crise do mundo do trabalho (ANTUNES, 1995; GORZ, 1987; OFFE, 1989) resultante das estratégias desenvolvidas pelo capital na busca de superação de sua crise de valorização tem assumindo relevância nos debates acadêmicos, tanto nos aspectos que envolvem a objetividade do Ser que trabalha quanto no sentido da auto-representação subjetiva desse Ser, gerando respostas as mais controversas possíveis, revelando posições e alinhamentos teóricos-políticos, que, ainda que dissimulados pelo neopositivismo da neutralidade científica, não negam, em última instância, interesses estratégicos na conformação da correlação de forças entre as classes que buscam consolidar seus projetos históricos.

A maioria dos estudos que abordam essas estratégias tem enfatizado, especificamente, a revolução tecnológica e sua sucedânea reestruturação produtiva limitando-se a analisar as mudanças ocorridas na esfera da produção deixando de perceber que esse processo também tem afetado o setor responsável pela realização da produção capitalista, a esfera da circulação do capital, mais especificamente o segmento da esfera da circulação relacionado à realização do capital-mercadoria, o capital comercial varejista.

Num artigo publicado num boletim de 2000, dedicado à reestruturação produtiva no setor do comércio na região metropolitana de São Paulo, o DIEESE observou que a reestruturação produtiva no comércio, assim como na produção é uma tendência mundial e começou a se manifestar no Brasil mais intensamente a partir de 1995, possuindo como suas características mais marcantes: a mudança do comportamento empresarial impulsionado pelo acirramento da competitividade; a introdução de novas tecnologias físicas (automação) e de processo (novas formas de organização e de gestão do trabalho) buscando o aumento da produtividade e da qualidade do serviço; trabalhador mais flexivo e “participativo” com remuneração também mais flexível. Características e tendências há tempo muito percebidas e matizadas no setor da produção industrial capitalista.

Ainda que com grande reconhecimento econômico e social a forma e a profundidade com que a reestruturação produtiva e organizacional vem se manifestado no

comércio tem sido pouco abordada pela produção acadêmica. É de nosso interesse tentar romper um pouco essa indiferença buscando identificar como ela se processa no comércio de Belém, utilizando como base empírica especificamente o setor supermercadista; nos interessa nesse estudo analisar e responder a seguinte questão de pesquisa: como a introdução de novas tecnologias e novos métodos de organização e de gestão do trabalho tem afetado as relações de trabalho e, principalmente, modificado as exigências de qualificação dos trabalhadores desse setor repercutindo diretamente em sua formação profissional considerando que:

[...] em princípio, a implantação de novas técnicas e produtos não pode deixar de exercer algum impacto formativo sobre segmentos de trabalhadores envolvidos na concepção, produção e comercialização dos mesmos (CASTRO apud LIMA, 1996, p. 2)

Diante desse torvelinho cabe perguntar-se como estas transformações têm afetado a qualificação dos trabalhadores e deles requerido novas competências sócio-cooperativas (trabalho em equipe) e sócio-comunicativas (domínio de conhecimentos técnicos e de informática) como bem sinalizou Markert (2000, p.34).

De uma perspectiva comparativa, questionamos: se a reestruturação produtiva na indústria desencadeou uma multiprocessualidade em seu mundo do trabalho expressa contraditoriamente por um lado na diminuição da classe operária, na “expansão” do trabalho assalariado, na subproletarização intensificada manifesta na expansão do trabalho parcial, temporário, precário, subcontratado, terceirizado, no brutal desemprego estrutural, e por outro, num efetivo processo de intelectualização do trabalho manual (ANTUNES, 1995), quais seriam então os efeitos de uma suposta reestruturação produtiva no comércio? Desencadearia ela processos semelhantes no “mundo do trabalho” do comércio?

Apesar da ponderação de Chauvel (2002) indicando que “O serviço de massa racionalizado implica um trabalho que não se diferencia daquele da linha de produção de outrora. O empregado é freqüentemente um operário dos serviços” (p. 67), parte-se aqui do reconhecimento estrutural das distintas naturezas que especificam o trabalho na esfera produtiva e da circulação. No entanto, é possível que haja, para além da especificidade dos trabalhos, um certo grau de correspondência nos processos, considerando que recentemente as condições de trabalho no comércio se precarizaram tornando-se mais adversas; “em São Paulo [...] O percentual de pessoas que trabalha acima da jornada legal de 44 horas semanais também é maior no comércio: 57,5%” (DIEESE, 2000, p. 9); a rotatividade também é maior apesar do nível mais elevado de escolaridade do trabalhador do comércio; a

contratação/ocupação com carteira assinada perde espaço para os contratos parciais, por tempo determinado, e até mesmo para o trabalho infantil; o rendimento é menor, se comparado com a renda obtida por empregados de outros setores, e a remuneração é mais flexibilizada com o aumento das remunerações indiretas (tíquetes) e a valorização de sua parte variável (comissões). É necessário investigar ainda se, contraditoriamente, há processos de maior complexificação em alguns nichos de atividades com maior exigência de qualificação e desenvolvimento de novas competências.

Com a finalidade de melhor caracterizar o objeto da pesquisa percebeu-se por meio dos dados do Anuário dos Trabalhadores (DIEESE, 2005, p. 74), que em 1999 cerca de 13,4% da população economicamente ativa do país estava alocada no comércio e que este número absoluto quando relativizado pelas regiões brasileiras, marcadas por uma acentuada desigualdade sócio-econômica, alcançava índices próximos à casa dos 20%, em especial nas regiões metropolitanas de pouca industrialização como Recife e Belém.

Do universo de mão-de-obra formalizada no país eram quase quatro milhões de trabalhadores com carteira assinada no comércio em 1999; apenas a indústria de transformação, com quase cinco milhões, e o setor de serviços, com mais de 8,5 milhões, ultrapassavam esse montante.

Outro dado importante para essa caracterização diz respeito ao aumento do Investimento Externo Direto (IDE). Na década de 90 o Brasil recebeu grande parte de fluxo mundial fruto dos processos de privatização das estatais e das fusões e aquisições que marcaram a intensiva internacionalização de sua economia. “O Brasil que em 1996 ocupava a sétima posição no ranking mundial (MATESCO et al. 2000), em 1998 aparece como o 5º maior receptor de IDE no mundo[...]” (RIBEIRO e ALVES, 2002, p. 8).

A ampliação substancial de aportes de IDE no setor de serviços em escala mundial, especificamente no comércio, revela entre outras coisas a preocupação dos grupos industriais em dominar a cadeia de valor que vai da produção a realização do produto

Para as companhias industriais, a concentração de grandes capitais no comércio atacadista (as centrais de compras) e varejistas (as lojas de departamentos, os supermercados e sobretudo os hipermercados) representa uma ameaça aos seus próprios lucros. A parcela de lucro que uma companhia industrial pode perder quando grupos muito fortes, em situação de ‘oligopsônio’ (pequeno número de compradores para grande número de vendedores), estão em condições de impor condições para ter acesso à demanda final, é um parâmetro que afeta, de forma significativa, as condições de valorização do capital (CHESNAIS, 1996, p. 190).

Afora o contingente populacional envolvido na atividade comercial e o volume de recursos financeiros que essas transformações mobilizam, o processo de reestruturação produtiva desloca e invalida ainda antigos conhecimentos consolidados colocando urgentes desafios teóricos ao entendimento desse *admirável mundo novo*.

A integração cada vez mais intensa da indústria com os serviços e o comércio, (CHAUVEL, 2002, p. 68) e a crescente indistinção entre seus trabalhadores intensificou o alarido propagandístico sobre o fim do proletariado e da luta de classes; em contraposição, Antunes (2003, p. 103) amplia a conceito de proletariado, cunhando a concepção de “classe que vive do trabalho”, o qual envolve a totalidade dos trabalhadores assalariados, independente da natureza da atividade realizada e da esfera na qual se efetivam, esse conceito seria a base para o desenvolvimento de qualquer ação histórica de sentido determinado.

Se as transformações vividas no atual contexto pelo trabalho na produção têm correspondência no setor do comércio, desde o caráter multiprocessual de sua condição que vai do desemprego estrutural até processos de qualificação intensiva do trabalho, torna-se evidente a importância de um estudo que vá além da superficialidade das informações atualmente disponíveis. Mais ainda quando o foco da questão centra-se nos instrumentos e estratégias de formação profissional, promotores dos requisitos qualificacionais demandados pela classe que vive do trabalho oriundos destas transformações objetivas.

Sabemos que falar das múltiplas e profundas mudanças que ocorreram na realidade contemporânea, no curso das últimas três décadas do segundo milênio, pode parecer, sob alguns aspectos, uma cansativa e desnecessária redundância. Nos últimos anos muito se tem estudado e escrito sobre essas mudanças nas mais diversas áreas do conhecimento, contudo o que chama a atenção é o limitado consenso alcançado até agora sobre os elementos determinantes que constituem e caracterizam essas mudanças e a nova realidade contextual.

Para Antunes (1995), essas mudanças teriam por base a busca de um novo padrão de acumulação de capital, motivada pela crise estrutural do capitalismo a qual desencadeou conseqüências profundas no mundo do trabalho assim como na classe que vive dele, tanto em sua materialidade quanto em sua subjetividade, abrindo então um processo multitendencial que estaria levando ao questionamento radical da continuidade da realidade atual com a que a precedeu.

Tumolo (s/d), por sua vez, baseando-se em Harvey (2002), observa que somente parece haver consenso em datar o início da transição da velha forma de acumulação de capital

para a nova a partir do início da década de 70, e aponta a crise do petróleo, a recessão econômica mundial, a crise do *Welfare State* e as mudanças no campo da organização e no processo de trabalho como momentos determinantes para a compreensão deste processo; Kurz (1993) e Neto (2001) acrescentam ainda o colapso do socialismo real como parte fundamental desse complexo e integrado contexto sem discordar com os fatos e datas precedentes.

Se todo esse rol de reflexões tem por objetivo analisar as mudanças vivenciadas no conjunto das relações que compõem a totalidade do sistema capitalista, as quais vêm se manifestado na realidade histórica atual sob a forma de crise de acumulação, deter-se nas relações de produção, e nelas, especificamente nos processos de valorização e de frutificação do valor, ainda que fundamental para o entendimento parece ser insuficiente.

Na atual fase do capitalismo mundial ocorrem profundas mudanças na performance técnica da produção que combinadas às correspondentes alterações nas instituições do capitalismo e aos processos de globalização e financeirização¹ determinam uma maior complexificação do processo de acumulação capitalista (DUMENIL; LÈVY, 2003, p. 26), os espaços de circulação de mercadorias até então considerados subsumidos a dinâmica da produtividade do capital se tornam menos subordinados em suas dinâmicas e passam a estabelecer um outro padrão de entrelaçamento com a esfera da produção.

O crescimento quali/quantitativo do setor de serviços² e toda a heterogeneidade que passa a caracterizá-lo impõe atualmente um tratamento diferenciado ao que historicamente lhes fora reservado no campo da sociologia do trabalho, qual seja, o de uma reflexão marginal em função de tratar-se de um setor onde predomina, segundo a lógica de valorização do capital, o trabalho improdutivo³, reflexão essa que desconsidera a inteiração estabelecida entre as esferas e ciclos do capital, esquecendo que “na ausência de ‘mercadorias’, o capitalismo não criou, de fato, ‘serviços mercantis’” (LOJKINE, 1990, p. 43).

A crescente importância assumida pelos serviços na sociedade contemporânea extrapola sua estrita dimensão econômica e tem levado vários autores⁴ de distintas gerações e matizes a advogarem a transformação do desenvolvimento do capitalismo de sua forma

¹ Ver Dumenil e Lévy, “Uma Nova Fase do Capitalismo” (2003, p. 95).

² Ver texto de Ulrich Menzel, “A Transição da Economia Moderna para a Pós-moderna” onde há uma quantificação dos serviços e um prognóstico de tendência.

³ Ver Marx em Teorias da Mais-Valia, Vol I.

⁴ Bell, Toraine, Offe, Castells

industrial para formas pós-industriais ou informacionais, ainda que sem ultrapassarem essencialmente a totalidade capitalista, ou seja, o seu modo de produção⁵.

Dentro do setor de serviços, por sua vez, o sistema financeiro que ancestralmente esteve subordinado ao setor produtivo, avoluma-se e assume um papel cada vez mais proeminente no circuito global do capital globalizado modificando, inquestionavelmente, sua relativa posição de poder nas estruturas de decisões políticas tornando-o hegemônico perante as outras frações do capital.

Essa crescente importância se desdobra também na fina sintonia que estabelece com as mais variadas inovações tecnológicas, físicas e de processo, o que talvez explique sua permanente condição de objeto de investigação quando no mundo do trabalho se trata de investigar processos de reestruturação produtiva levados pelo capital fora da esfera da produção.

O comércio varejista, outro ramo tradicional dos serviços, assim como o setor financeiro, também vem apresentando significativas transformações na atual fase do capitalismo, passando por um amplo processo de acumulação, centralização e internacionalização de redes e grupos comerciais, impulsionados pela intensificação da concorrência manifestada na tendência do mercado a oligopsonização⁶ em alguns de seus segmentos, tais como o de supermercados.

Independente da especificidade do setor da economia em questão, a nova racionalidade técnica do capital parece penetrar nos mais recônditos espaços e ali converte suas práticas e culturas instaurando importantes transformações tanto em suas bases técnico-científicas quanto em suas exigências organizacionais e políticas gerenciais.

Nesse contexto é que se desenvolvem as mais intensas e variadas polêmicas sobre as novas necessidades de qualificação e as novas competências exigidas por um mundo do trabalho saturado de inovações técnicas e processuais.

Este complexo contexto histórico-social tem nos levado a questionar com Invernizzi (2001) até que ponto tais exigências resultariam do caráter técnico da produção e não da necessidade de intensificação do controle do trabalho pelo capital? ou ainda, de que maneira esses componentes intrínsecos ao processo de formação para o trabalho, se combinariam para a consecução de um ajustamento dos trabalhadores aos processos produtivos atuais? Invernizzi, em resposta, nos indica quais os atuais aspectos que

⁵ Ver Manuel Castells em “A Sociedade em Rede”, v. I “A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura”. (2002, p. 55).

⁶ Ver Chesnais “Mundialização do Capital” (1996, p. 191).

determinam a dinâmica da reestruturação produtiva e nos revela como eles condicionam a qualificação/competência ao controle do trabalho, apontando, contudo, a dificuldade em traçar com exatidão uma linha divisória entre os mesmos.

Manfredi (1998) abordando a mesma temática a partir de uma revisão bibliográfica realizada sobre a noção de qualificação, observa a evolução do conceito no terreno da economia, da economia da educação e da sociologia do trabalho sinalizando seu caráter e utilização polissêmica no quadro dessas disciplinas apontando-nos o processo pelo qual dar-se sua re-significação, através de sua substituição pelo também polissêmico conceito de competência, o qual traz a marca dos construtos da psicologia experimental norte-americana dos anos 70 e responderia hoje às necessidades do revolucionado mundo da produção.

Frigotto (2003), assim como Manfredi, aponta para o conflito estabelecido no campo das significações e re-significações, desvelando os interesses que os articulam e as diferentes classes sociais em luta pela instituição de seu conteúdo.

Entretanto, talvez seja nos próprios textos de Marx que encontraremos a inspiração teórica para melhor penetrar na complexidade transição da realidade presente:

[...] a indústria moderna, com as catástrofes que lhe são próprias, torna questão de vida e morte reconhecer como lei geral e social da produção, a variação dos trabalhos e em conseqüência a maior versatilidade possível do trabalhador (...): substituir o indivíduo parcial, mero fragmento humano que repete sempre uma operação parcial pelo indivíduo integralmente desenvolvido para o qual as diferentes funções sociais não passariam de formas diferentes sucessivas de sua atividade. As escolas politécnicas e agrônômicas são fatores desse processo de transformação que se desenvolve espontaneamente na base da indústria moderna (MARX, apud MARKERT, 2000).

Independente da natureza desse processo apontar para a formação politécnica⁷ dos trabalhadores e das múltiplas possibilidades educativas abertas por ele, as iniciativas empresariais e suas propostas economicistas ancoradas na segmentação e na fragmentação da formação humana parece hegemonizar o campo da atual reforma da formação profissional,

⁷Modalidade de formação humana que articula dialeticamente trabalho e educação sem ter como meta imediata o a preparação para o mundo do trabalho e sim uma formação com sólida base científica e tecnológica cuja finalidade é preparar o indivíduo para a compreensão e atuação nos processos de trabalho, sociais e culturais, tendendo a constituição de um Ser desalienado ou omnilateral desenvolvido. Ver Manacorda (1996, p. 13-40).

distanciando-a de uma perspectiva de formação integral, omnilateral⁸, proposta que se coaduna ao histórico projeto de emancipação dos trabalhadores (FRIGOTTO, 2003).

Muitos estudos e pesquisas que abordam o problema da complexa relação existente entre trabalho e educação ressaltam a importância da ampliação das exigências de qualificação apresentadas pelo mercado de trabalho em consequência das transformações tecnológicas ocorridas no mundo da produção e das novas formas de organização do trabalho para atendê-las.

De acordo com estas perspectivas, críticas ou influenciadas pelo determinismo tecnológico, o novo tipo de trabalhador requerido pelas empresas deveria possuir competências e habilidades até então não solicitadas pelo perfil qualificacional anterior, quais sejam: maior capacidade intelectual, novos requerimentos atitudinais e comportamentais⁹.

A posse de novas competências sócio-cooperativas e sócio-educativas passa a ser valorizada (MARKERT, 2000), assim como as funções cognitivas assumem primazia frente às funções físico-motoras da ação do indivíduo. A noção de qualificação é substituída pela de competência ou, segundo Manfredi (1998), re-significada para manter a ótica da organização do trabalho dentro da racionalidade capitalista de acumulação.

A centralidade da educação (PAIVA, 1993) e a valorização da educação básica (SHIROMA, 1993) colocam-se desse modo como supostos da assimilação fundamental do novo paradigma produtivo e, no caso específico do Brasil, onde até meados da década de 1990 69% da força de trabalho industrial possuía não mais que a 4ª série do ensino fundamental, condição inadiável para o ingresso do país na era da aceleração do progresso técnico e de sua sucedânea capacitação tecnológica (CARVALHO, 1994).

A combinação de uma sólida educação básica com uma eficiente formação técnico-profissional de base científico-tecnológica passa a ser apontada nos discursos e documentos de governo e empresários como o caminho necessário para o desenvolvimento da empregabilidade¹⁰ do trabalhador e da criação da correspondência entre as oportunidades de emprego e a disponibilidade para preenchê-lo.

No entanto, as medidas aprovadas na reforma do ensino médio e da educação profissional brasileira, em flagrante desacordo com o discurso governamental e as intenções empresariais, longe de responder às necessidades surgidas do novo contexto produtivo às

⁸ Sentido de integralidade assumido pelo homem desalienado no qual sua condição de sujeito se revela em todas suas relações produtivas e de consumo. Ver Manacorda (1996, p. 78-86).

⁹ Machado, 1994; Invernizzi, 2000/2001.

¹⁰ Conceito popularizado pela ideologia neoliberal que atribui ao trabalhador a responsabilidade pela qualidade de sua força de trabalho e sua condição de empregado ou desempregado, em função da mesma.

refutou, o que predominou na prática, especialmente no nível básico da educação profissional, como nos foi revelado por Cέα (2000) ao analisar o Plano Nacional de Formação Profissional (PLANFOR), foi uma total desarticulação entre educação básica e formação profissional explicitando o viés reacionário da política educacional do governo Fernando Henrique Cardoso.

Na reforma da Educação Profissional¹¹, no que diz respeito à formação básica, definiu-se que “para esse nível não há regulamentação curricular”, assim como para acessá-lo não há “exigências pré-determinadas de escolaridade, caracterizando-se como modalidade não-formal, com cursos de educação variável” (STEFFEN, BRÍGIDO, FREIRE, 2002, p. 23); ao mesmo tempo se estabelecia como objetivo desse nível de educação profissional promover a transição entre a escola e o mundo do trabalho, qualificando, re-profissionalizando e atualizando jovens e adultos trabalhadores; na prática, o que se viu foi a total desarticulação entre os objetivos e princípios que as engendraram.

Buscando identificar as especificidades do setor comercial no que diz respeito à relação existente entre reestruturação produtiva e a qualificação do trabalhador, Almeida (1997, p. 143), realizou um estudo no Rio Grande do Sul, envolvendo três grandes redes comerciais e, no que diz respeito à reestruturação produtiva, verificou que no processo de automação os equipamentos mais difundidos no setor são os computadores, as caixas registradoras com controle óptico e o controle de estoque via código de barras, enquanto nas mudanças organizacionais observaram-se ajustes nas empresas envolvendo uma maior racionalização nos níveis hierárquicos e mudanças nas formas de trabalho.

Tendo por fundamento empírico da pesquisa as atividades de trabalho no comércio, as quais continuam simples, a pesquisadora inferiu que apesar da ocorrência de reestruturações técnicas e processuais nas empresas do setor não houve ampliação nas exigências de qualificação de seus trabalhadores e propôs então como método de avaliação dessa suposição a comparação entre as demandas de qualificações anteriores e posteriores a reestruturação para observar as prováveis mudanças nos perfis ocupacionais, concluindo pelo baixo grau de correspondência entre os fatores.

Em nosso entender, no entanto, fruto das observações desenvolvidas nas empresas paraenses, as mudanças técnicas em curso nos supermercados tendem a provocar alterações importantes nas demandas de qualificação e na formação dos trabalhadores do setor.

¹¹ Termo introduzido pela LDB 9394/96

Reflexo dessa tendência é o requisito majoritariamente adotado pelas empresas por nós pesquisadas da escolaridade básica na seleção e promoção de funcionários, sendo o ensino médio completo um critério quase universal para a obtenção de emprego nos supermercados, exceção feita às áreas de limpeza e depósito para as quais a exigência mínima de escolaridade é o ensino fundamental completo; sobre esta base de conhecimentos científicos e técnicos é que se desenvolveria a educação do bom profissional do comércio, a qual seria viabilizada por meio de uma série de treinamentos operacionais, técnicos ou comportamentais, necessários aos ajustes requeridos pelas empresas.

Nesse sentido é que analisamos a política de formação profissional admitida e desenvolvida pelos supermercados paraenses realizada tanto por meio da formação escolar básica quanto por treinamentos; nela identificamos como principal determinante a busca de conexão entre as mudanças nas bases técnicas e organizacionais do processo de trabalho e as novas demandas de qualificação por elas engendradas, ajustamento esse que sugere uma formação mais flexível baseada numa combinação de conhecimentos básicos (científicos/técnicos) e profissionais bem como numa maior capacidade de adaptação/adequação às transformações produtivas e capacidade de envolvimento com os objetivos da empresa.

Referencial teórico-metodológico

Para esta pesquisa, além das referências teóricas anteriormente sinalizadas utilizou-se algumas concepções clássicas originadas essencialmente das noções e categorias da economia política desenvolvidas por Marx (1980; 1981; 1982; 1985), principalmente as que tratam do circuito do capital comercial, e as relativas ao estudo das conseqüências sociais da tecnologia.

Assimilamos também no presente trabalho a noção desenvolvida por Mandel (1985) de “capitalismo tardio” como uma fase do capitalismo imperialista, fruto da “terceira onda longa de tonalidade expansionista’ que vai de 1940 (1945) a 1965” (p. 133) a qual se sustenta na terceira revolução tecnológica do capitalismo esta proveniente da economia de guerra.

A aplicação produtiva dessa nova tecnologia começou nos setores da indústria química (...) o objetivo central era a redução radical dos custos salariais – isto é, a eliminação do trabalho vivo do processo de produção (...)

na tendência à reconstrução do exército industrial de reserva através da liberação da força de trabalho desempregada (idem, p. 135).

Nesta fase tardia do capitalismo imperialista teríamos como característica central desse modo de produção a industrialização plena de todos os ramos da economia e a qual responderia a necessidade de recuperação da declinante taxa de lucro do capital.

Dessa reflexão é possível derivar noções atuais para compreender as mudanças que ocorrem na base técnica da produção capitalista, no processo de trabalho, (a relação dialética entre objetos, meios e trabalho vivo) e nas exigências de qualificação profissional que a reestruturação produtiva enquanto fenômeno global passa a determinar.

No que diz respeito ao processo de reestruturação produtiva vivenciado pelo capital adotamos as concepções desenvolvidas por Antunes (1995; 1997) e Braga (1996) nos quais este processo é caracterizado como parte do atual momento de crise estrutural vivenciado pelo modo de produção capitalista e se manifesta como uma resposta burguesa à necessária sobrevida do movimento de valorização do capital.

Recorremos ainda a um estudo de Machado (1994), no qual a autora partindo de uma análise mais estrutural da dinâmica do capitalismo monopolista, aponta a transformação da base técnica da produção capitalista como parte determinante na mudança da totalidade do capitalismo contemporâneo; as alterações nos distintos níveis da divisão do trabalho; as mudanças ocasionadas no processo de trabalho com a substituição, pelo menos parcialmente, da forma taylorista-fordista por outras mais flexíveis na organização do trabalho; a integração social do trabalho baseado na nova racionalização sistêmica da produção capitalista denominada de sistemofatura, e a conseqüente unidade de todos esses processos na determinação das novas características de formação dos trabalhadores envolvidos nos processos produtivos.

Para o estudo das qualificações requeridas pela reestruturação produtiva, adotamos vários autores¹², privilegiando aqueles que superando a noção formal, tecnicista e economicista de qualificação, apontam para seus aspectos sociais, políticos e culturais, denunciando as perspectivas ideológicas que se camuflam atrás do discurso da técnica, sugerindo uma importante clivagem das competências hoje apontadas como necessárias ao bom desempenho produtivo.

¹² Araújo (1999), Braverman (1987), Dugué (2004), Ferreti (2004), Hirata (1994), Machado (1996), Manfredi (1998) Paiva (1993), Roche (2004), e outros.

Metodologicamente falando, essa pesquisa se caracteriza como um estudo empírico-analítico e nesse sentido busca, a partir das relações entre teoria e realidade, edificar o concreto pensado enquanto um movimento de construção do conhecimento que ultrapassa a simples descrição formal dos fenômenos, penetrando em suas estruturas indicando as possibilidades abertas como tendências resultantes de contraditórias forças que atuam no processo.

No que diz respeito aos procedimentos metodológicos da pesquisa, não enveredamos por inovações desnecessárias que colocassem em questão a natureza do estudo. Realizamos inicialmente uma necessária revisão bibliográfica, a qual nos proporcionou maior consistência nas bases teóricas e na definição das categorias-chave de análise, tais como capital comercial, reestruturação produtiva, formação profissional e estratégias formativas, possibilitando a apreensão da dinâmica econômica e social do segmento dos supermercados no ramo do comércio.

Em seguida realizamos entrevistas com os gerentes de recursos humanos dos supermercados, estes apresentados como os definidores da política de recrutamento, formação profissional e promoção funcional, levantando dados sobre questões vinculadas ao processo de trabalho. Selecionamos descritores capazes de permitir uma caracterização aproximada da complexa realidade vivenciada pelos supermercados. As entrevistas enquadravam-se no formato semi-estruturado para termos a necessária flexibilidade no trato das idiosincrasias próprias dos encontros humanos, porém sem nos distanciarmos do esquema básico de questões que respondiam ao problema central da pesquisa; com essas entrevistas queríamos captar as “impressões” e “entendimentos” dos sujeitos envolvidos com as transformações organizacionais e com as políticas de formação profissional deste específico nicho do mundo do trabalho.

Realizamos ainda algumas visitas à Associação Paraense de Supermercados (Aspas) a fim de coletar informações sobre as políticas desenvolvidas pelo setor no atual contexto competitivo, especificamente as relacionadas à reestruturação produtiva e a formação dos trabalhadores, tudo isso para definir com maior exatidão o rumo a ser dado à investigação assim como para definir as técnicas de pesquisa.

Na parte da pesquisa de campo realizamos observações durante a realização de treinamentos na qualidade de “participante como observador”, revelando apenas parcialmente os propósitos da observação “para não provocar muitas alterações no comportamento do grupo observado” (LUDKE; ANDRÉ, 1986, p. 29); não caracterizamos como etnográfico o

procedimento adotado por não imbuí-lo de uma finalidade cultural, além de que os treinamentos por assumirem um caráter estritamente operacional, e por isso instrumental, se realizam num curto espaço de tempo; como não pudemos acompanhar durante um longo período a execução de muitos deles, nosso propósito reduziu-se a qualificar o caráter dos treinamentos e avaliar seus efeitos na gestão dos recursos humanos.

Fizemos ainda diversas observações diretas/abertas dos trabalhadores em atividades nos supermercados em função do trabalho nesse setor do comércio se dar diretamente aos olhos de todos os que transitam entre seus corredores, diferentemente das fábricas onde os processos de trabalho se ocultam por traz de seus inexpugnáveis portões. Observamos trabalhadores de supermercados em distintas funções, de gêneros diferentes, de idades díspares.

Além disso, realizamos ainda a análise documental de alguns programas de treinamentos realizados pelo setor de recursos humanos dos supermercados e de algumas apostilas da Escola Nacional de Supermercados da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), como técnica auxiliar, para identificar alguns conteúdos desses cursos e para avaliar e definir como os mesmos podem ser categorizados na conformação de uma possível tipologia de treinamentos realizados pelos formuladores da política de formação profissional desse setor.

Por fim, não hesitamos em quantificar a realidade quando a pesquisa e os dados assim permitiram, sejam na forma de tabelas, gráficos, mapas ou outro recurso qualquer disponível no campo da estatística, pois, na perspectiva dialética adotada pela pesquisa, sentir a qualidade sem dimensionar sua quantidade, assim como vê a quantidade sem inferir sua qualidade pode representar uma limitação objetiva na construção do conhecimento.

Estrutura do trabalho

O resultado do trabalho de pesquisa pode ser visto nos quatro capítulos que compõem a presente dissertação.

No primeiro deles tratamos especificamente dos conceitos mais abstratos da pesquisa; partimos da caracterização estrutural do capital comercial, sinalizando as características que o mesmo assume quando subordinado à lógica do capital industrial e, em consequência, de sua subordinação tanto às determinações do capital em geral quanto às que envolvem o capital comercial em particular. Traçamos as particularidades que envolvem o

trabalho na esfera da circulação indicando as principais características que o distinguem do trabalho na esfera da produção, verificamos também como o trabalho do comerciário é percebido pelo comerciante quando tratamos do lucro comercial. Encerramos este capítulo atualizando estas concepções de Marx nas noções de capitalismo tardio desenvolvida por Mandel (1985).

No segundo capítulo, enfocamos os supermercados desde suas origens até seu presente processo de modernização. Buscamos explicitar as principais tendências do capital que atuam como fatores determinantes das correntes transformações que se processam no âmbito destes estabelecimentos assim como abordamos o processo de modernização dos supermercados desde os movimentos de concentração e internacionalização descritos pelo capital internacional em sua fase atual de acumulação; procuramos ainda, em meio à análise empreendida, visualizar os impactos provocados pela modernização do setor sobre o trabalho concreto dos funcionários das empresas e os desdobramentos daí oriundos.

Nesse mesmo capítulo nos aproximamos da realidade dos supermercados paraenses por meio da organização dos dados colhidos na pesquisa a respeito desses estabelecimentos na cidade de Belém. Além dos dados quantitativos que nos guiaram na constituição de um perfil histórico-econômico da atividade empresarial do setor, em Belém, nos orientamos por dados qualitativos para apreciação mais exata de como se dá a organização do trabalho nas firmas.

No terceiro capítulo tratamos das repercussões das transformações atuais a qualificação do trabalhador, recuperando o sentido do debate histórico sobre a mesma enumerando as diversas teses formuladas a seu respeito no campo da sociologia do trabalho ao longo das últimas décadas; tratamos também das múltiplas dimensões que as envolvem assinalando a influência relativa apresentada por cada uma delas na redefinição do perfil ocupacional demandado pelas empresas supermercadistas. Caracterizamos ainda o modelo de qualificação adotado pelo padrão taylorista-fordista de acumulação e sua transição para um modelo afinado com as necessidades do novo padrão de acumulação mais celerado e flexível, denominado genericamente de pós-fordista.

No último capítulo, o foco da análise recai sobre as conseqüências das mudanças nos perfis ocupacionais e nas novas qualificações requeridas pelas empresas na política de formação profissional de seus trabalhadores. Identificamos nas empresas duas estratégias adotadas para a realização do ajustamento do trabalhador as necessidades atuais do empresariado do setor. A primeira delas apóia-se na formação escolar básica formal por meio

da exigência no processo de seleção dos funcionários da certificação de conclusão do ensino médio, refletindo no âmbito dos supermercados o cerne do discurso do empresariado nacional da necessidade de uma forte formação geral dos trabalhadores para responder a nova realidade técnica da produção; a segunda, centrada em treinamentos, se baseia na formação profissional não-formal e reponde as mesmas necessidades da anterior, porém, incorporando em sua lógica os fundamentos do modelo de formação por competência, onde o princípio do aprender a aprender assume todo seu pragmatismo.

Finalizamos o trabalho com algumas considerações gerais onde sintetizamos o percurso efetivado num breve balanço, nele sinalizamos as dificuldades encontradas, os limites interpostos, os achados e as inferências da pesquisa, sugerindo aos que porventura lerem o trabalho e se interessarem pela temática, possíveis caminhos a serem trilhados para o aprofundamento do conhecimento sobre o objeto em questão.

CAPÍTULO I. OS SUPERMERCADOS SOB A LÓGICA DO CAPITAL COMERCIAL.

Neste capítulo, de viés mais teórico, tratamos dos conceitos considerados estruturais para o desenvolvimento da pesquisa. De um modo geral, recuperamos as análises abstratas desenvolvidas por Marx, no volume V do “Capital”, onde o autor caracteriza as atividades mercantis a partir da lógica estabelecida na economia moderna desde a assunção do capital industrial a condição de capital por excelência.

No primeiro tópico, partimos da noção do circuito do capital industrial, caracterizamos o capital comercial enquanto uma das funções que integram a esfera da circulação, esfera essa necessária à integralização do circuito do capital industrial; apontamos as determinações gerais que o envolve não como um capital autônomo, mais, sim enquanto um capital com relativa autonomia, portador de especificidades estruturais que irão matizar o processo de modernização vivenciada pelos supermercados, no atual movimento de transição entre padrões de acumulação historicamente estabelecidos.

No segundo tópico, analisamos o trabalho na esfera da circulação, ressaltando as particularidades e características que a atividade humana alienada manifesta quando dedicada à tarefa de intermediar o movimento de mercadorias entre produtores e consumidores. Resgatamos as elaborações de Marx e cotejamo-las com algumas posições críticas sobre as mesmas, concluindo pela plena validade das formulações clássicas diante das posturas revisionistas que animam alguns autores do campo marxista.

Neste mesmo tópico tratamos ainda do problema relacionado ao lucro comercial, problema esse estreitamente vinculado à questão do trabalho na esfera da circulação, e por isso mesmo pleno de controvérsias. Sinalizamos sua imanente virtualidade quando é percebido como resultado do investimento feito pelo comerciante num inexistente capital variável situado na esfera da circulação, no entanto o confirmamos se entendido como parcela apropriada de mais-valia produzido na esfera da produção.

No último tópico do capítulo, visitamos as elaborações de Mandel (1985) sobre o capitalismo tardio na perspectiva de atualizar as posições de Marx. Nele, a realidade do capitalismo contemporânea e as mudanças em curso são percebidas como uma síntese das múltiplas tendências, por isso a unilateralidade, enquanto método de apreensão dos fenômenos é rejeitada pelo autor; sem romper com os pressupostos determinados por Marx,

Mandel re-aquilata cada uma das tendências fundamentais do movimento do capital para, em seguida, construir uma compreensão ortodoxa do capitalismo histórico.

Nossa intenção com esse capítulo é demarcar tanto o campo teórico no qual sustentamos as análises de fundo desse trabalho quanto recuperar o caráter dependente e subordinado do setor terciário ou de serviços frente às atividades produtivas, afirmando as determinações centrais operantes nas transformações sofridas pelos supermercados no período mais recente, base para a compreensão das transformações no padrão de qualificação demandado pelas empresas do setor e das políticas de formação adotadas por elas.

1. 1. O circuito do capital industrial e a função do capital comercial

Neste tópico assinalamos explicitamente como entendemos a relação existente entre as esferas de produção e circulação de capitais e delimitamos abstratamente o espaço reservado no capitalismo contemporâneo ao capital comercial em geral e aos supermercados em particular.

Inicialmente, é fundamental compreender a mutação sofrida pela fórmula sintética do movimento do capital em geral sob o capitalismo mercantil de $D - M - D'$ (dinheiro - mercadoria, - dinheiro valorizado) para a fórmula do movimento do capital em geral sob o capitalismo industrial $D - M...P...M' - D'$ (dinheiro - mercadoria, ...Produção... - mercadoria valorizada - dinheiro valorizado).

No entanto, é na fórmula explícita do movimento global do capital, $D - M (FT + MP)...P...M' (M + m) - D' (D + d)$, {dinheiro - mercadoria (força trabalho + meios de produção)...Produção...mercadoria valorizada (mercadoria + mais valia) - dinheiro valorizado (dinheiro + mais dinheiro)} que se revelam as relações sociais tanto quanto as econômicas que determinam a existência do capital industrial¹³.

Especificando as metamorfoses vividas pelo capital industrial em processo, Marx descreve diferentes momentos do movimento do valor-capital a partir de seu ciclo global e das formas e funções dos três ciclos específicos (capital monetário, capital produtivo, capital mercadoria) enquanto formas fenomênicas assumidas no curso de sua metamorfose.

O *ciclo do capital monetário* é sumarizado por Marx na fórmula $D - M...P...M' - D'$, o qual é composto de três estágios. No primeiro ato $D - M$ temos D (capital-dinheiro)

¹³ A partir desse momento utilizaremos apenas as siglas dos elementos que compõe as fórmulas dos diversos movimentos e atos do ciclo do capital, por considerarmos que todas elas já se apresentaram de forma expressa nesse parágrafo.

transformado em dois tipos de M (mercadoria), FT (força trabalho) e MP (meios de produção MP), os quais são compradas em distintos mercados. A conversão de D – FT é “o momento característico na transformação do capital monetário em capital produtivo” e mais, esse movimento “é geralmente considerado como traço característico do modo de produção capitalista” (MARX, 1985, v. 3, p. 28).

No segundo ato do ciclo temos M (MP + FT)...P... já *funcionando* enquanto capital produtivo interrompendo temporariamente o movimento de circulação. Nesse ato do ciclo passa-se da esfera da circulação para a esfera da produção.

Na condição de capital produtivo, tanto FT quanto MP pressupõe a produção geral de mercadoria enquanto forma de produção social historicamente determinada. Nela o trabalho assalariado aparece como condição fundamental para seu desenvolvimento.

A produção enquanto estágio do ciclo do capital monetário é o desenvolvimento interno da forma mercadoria a qual, ao transitar da esfera da circulação para entrar na da produção, se transmuta qualitativamente e se altera qualitativamente resultando num produto que já “não é apenas mercadoria, mas mercadoria preta de mais-valia”. (idem, p. 33). Poderíamos cifrar esse processo na seguinte expressão M...P... M’.

No terceiro ato do ciclo do capital monetário M’ se converte em D’, finalizando o ciclo do capital monetário.

Esse estágio é assim simplificado somente porque dele abstraímos todas as injunções circunstanciais apresentadas por Marx no *Capital* (1985).

Integrando os três estágios num único ciclo do capital monetário teríamos o:

[...] movimento global D – M... P ... M’ – D’ ou sua forma mais explícita D – M (MP + FT)... P ... M’ (M + m) – D’ (D + d). O capital aparece aqui como um valor que percorre uma seqüência de transformações interligadas e reciprocamente condicionadas a uma série de metamorfoses, que constituem outras tantas fases ou estágios de um processo global. Duas dessas fases pertencem à esfera da circulação, uma a esfera da produção (idem, p. 41).

O *ciclo do capital produtivo* se apresenta na fórmula P... M’ – D’ – M ... P, onde tanto o ponto de partida como o ponto de chegada assume a forma de capital produtivo. Aí se observa a produção do valor ser interrompida ou mediada pelo processo de circulação.

É neste ciclo que se criam as condições para a reprodução do capital em sua forma simples ou ampliada, dependendo ambas, por sua vez, tanto das decisões do capitalista quanto das condições técnicas da produção instalada.

Na sua fórmula encontramos P, nos extremos e entre eles uma interrupção provocada pelo processo de circulação. Esse processo de circulação conforma-se sucessivamente de dois atos; o primeiro $M' - D'$ efetua a realização do valor-capital valorizado M' ($M + m$) em dinheiro valorizado D' ($D + d$), o segundo tem a pretensão de converter mais dinheiro D' em um novo M ; neste ato do ciclo do capital produtivo M tanto pode se apresentar na mesma quantidade e proporção de M (MP e FT) em que se apresentou no ciclo anterior, iniciando nos mesmos patamares um novo ciclo produtivo na forma P, quanto pode se ampliar, tomada decisão e dadas às condições técnicas de MP e FT. Nesse ato vemos ainda que D' , ao reiniciar a circulação, assume somente a forma D, pois, como nos diz Marx, na relação de Deus pai e Deus filho “assim que é gerado o filho e, por meio do filho, o pai, desaparece a sua diferença e ambos são unos” (idem, p. 61) apagando a origem da mais-valia.

Quanto ao segundo P, figurando no extremo final do ciclo, temos nele um capital produtivo distinto, temo-lo agora na forma de novos elementos de produção prontos a reiniciar a atividade de produção de valor.

Como terceiro ciclo do circuito do capital industrial em processo temos *o ciclo do capital mercadoria*, apresentado por Marx na fórmula geral $M' - D' - M \dots P \dots M'$.

Diferente dos ciclos anteriores, o ciclo do capital-mercadoria já se inicia na forma $M'(M + m)$, ou seja, capital valor acrescido de mais-valia, e se apresenta sempre como um algo duplo; do ponto de vista do valor de uso é produto da função capital produtivo e do ponto de vista do valor é valor-capital produtivo acrescido da mais-valia gerada na produção.

O capital-mercadoria M' nunca poderá, no seu próprio ciclo, como mero M , inaugurar um ciclo produtivo, posto que enquanto M' só pode aparecer como M num ciclo produtivo de outro capital industrial, na forma de meios de produção; em seu próprio ciclo M' precisa converter-se em D' , cuja propriedade de apagar seu passado material é insuperável, para em seguida verter-se novamente em M , separado ou não da mais-valia nela contida em M' , para assumir a forma de MP e FT e ingressar na esfera da produção gerando um novo M' encerrando assim seu ciclo.

Por último, por caracterizar o objetivo essencial do modo de produção capitalista, a compulsão pelo lucro, é importante também identificar o movimento realizado pela mais-valia.

Marx descreve o movimento realizado pela mais-valia enquanto um ciclo próprio $M'(M + m) - D'(D + d) \Rightarrow D - M$, o qual integra dois ciclos diferentes de um mesmo capital individual ou inicia em novo num capital diferente.

Inaugurado em M' , seu movimento é interrompido ao fim do ciclo de valorização do capital presente na forma transitória D' . D' , metamorfoseado e apagado na forma D , inicia um novo ciclo de produção, indiferente se ele é parte da reprodução ampliada de um mesmo capital, ou reprodução simples de um capital diferente, perseguindo aí sua transformação final em novos elementos de capital M , ou seja, em mais meios de produção (MP) e mais força trabalho (FT).

O ciclo da mais-valia, ao integrar o movimento do capital industrial individual, promove a acumulação ampliada do capital por meio do processo de sucessivas rotações periódicas desse capital. Importante é lembrar que esse movimento de rotação se expressa na realidade tanto como circulação contínua de apenas um capital individual quanto do capital social total na forma da pluralidade de capitais.

No modo de produção capitalista o capital comercial se apresenta antes de tudo como um tipo de capital da sociedade que se especializa em operar a transformação do capital mercadoria em capital dinheiro, ou seja, não atua diretamente na produção de mais-valia, mas é o responsável por sua realização, e pela circulação final que integraliza o ciclo do capital como um todo.

1.1.1. As determinações do capital comercial sob o modo de produção capitalista

Nessa parte do trabalho, indicamos algumas características estruturais do capital comercial que nos permitirão num momento posterior singularizar os processos e as relações sociais que tornam específicas tanto a valorização quanto a acumulação de capital nesse campo. Para tanto, fizemos um resgate das posições clássicas da economia política marxiana, não por uma opção dogmática mas muito mais pelo condicionamento imposto pela baixa produção acadêmica sobre nosso objeto que adota o respectivo referencial e por representar o capital comercial o “primo pobre” do capital industrial e financeiro em nosso contexto social.

Capital comercial¹⁴ e capital financeiro encerram tudo aquilo a que Marx (1985) chamou de capital mercantil¹⁵, ou seja, capitais que adquiriram relativa autonomia no circuito

¹⁴ Marx (1985) tratará do capital comercial com mais detalhamento no v. 5 de O Capital.

¹⁵ Por capital mercantil entendemos todo aquele capital circunscrito à esfera da circulação da produção capitalista e não aquele capital que num determinado momento histórico dominou a sociedade através da mediação e do controle das trocas entre produtores.

do capital industrial desenvolvendo funções particulares na esfera da circulação e que em função disso se transformam em atividades particulares de uma categoria específica de capitalistas.

O propósito dessa parte do trabalho é apontar elementos que possibilitem compreender os supermercados como uma manifestação particular da materialização do capital comercial. Para tanto, importa perceber como no circuito de cada capital individual se processará o fracionamento na divisão social do trabalho, pois, é no interior desse movimento que a parte que assume especificamente a forma/função de capital-mercadoria se transformará em tarefa especializada de uma camada de capitalista.

A personificação do capital comercial nos mais diversos tipos de comerciantes se instalará autonomamente nos interstícios do processo de reprodução do capital para então, em seu interior, na esfera da circulação, desenvolver um capital de tipo específico cujo movimento se resumirá apenas a “D – M – D’”, a forma simples do capital, por inteira encerrada no processo de circulação, sem interromper-se pelo intervalo de produção, que se situa fora do movimento e da função que dela são próprios” (MARX, 1981, p. 312).

Na relação estabelecida entre o capital mercantil e o capital industrial este terá como função realizar o seu capital-mercadoria na forma capital-dinheiro do comerciante. Após essa troca, e já nas mãos do comerciante, o capital comercial, convertido agora à forma mercadoria, prosseguirá na esfera da circulação até que a tarefa de realizá-la cumpra-se parcialmente, se transferida a outro mercador, ou de maneira definitiva ao ser inserida na esfera do consumo individual ou do consumo produtivo se nas mãos de outro capitalista.

O setor supermercadista localiza-se especificamente no derradeiro ato do processo de circulação, naquele que cabe ao comerciante a função de realizar definitivamente o valor de troca que antecede o valor uso das mercadorias na esfera do consumo, não interessando aqui se ao longo do processo de circulação, para a efetiva realização do capital-mercadoria, tenha havido muitas, poucas, uma única ou nenhuma outra intermediação entre os supermercados e o capital produtivo.

Marx diferencia a circulação do capital-mercadoria, $M' - D - M$, conduzida pelo capital produtivo da circulação do capital-mercadoria efetuada pelo *capital mercantil* $D - M - D'$. Na circulação promovida pelo produtor mesmo após a mercadoria transferir-se para as mãos do comerciante ela ainda não foi definitivamente realizada; só quando ela é vendida ao consumidor final pelo comerciante varejista é que está plenamente realizada. A circulação que

no circuito do capital produtivo representa para o produtor apenas o ato $M - D$, para o comerciante representa seu circuito completo $D - M - D'$.

O processo de troca conduzido pelo produtor, na condição de vendedor, para converter seu capital-mercadoria em dinheiro através do adiantamento de capital-dinheiro do comerciante, e sua posterior atuação, na condição de comprador, na metamorfose de dinheiro em meios de produção e força trabalho, permite a continuidade do processo de produção e esgota toda atividade desse capital industrial na esfera da circulação. Se fosse depender do consumo individual improdutivo ou do consumo produtivo de outro capital para a transformação de seu capital-mercadoria em dinheiro, seu processo de produção sofreria permanente redução de escala ou interromper-se-ia a cada ciclo constantemente.

Considerando que no processo de reprodução de todo capital da sociedade, uma parte sempre estará na esfera da produção na forma de capital produtivo enquanto outra circula nas formas de capital-dinheiro ou capital-mercadoria, o capital mercantil interfere positivamente nas proporções em que o capitalista industrial reparte seu capital entre a produção e a circulação, fazendo pender sempre a favor da produção a interferência provocada pelo adiantamento de capital-dinheiro do comerciante frente ao capital-mercadoria do industrial.

Esse complexo processo tem como intenção precípua acelerar tanto o tempo de circulação do capital comercial particular quanto o tempo de rotação do capital industrial total, determinantes fundamentais para o necessário processo de valorização e acumulação ampliada que move o capital desde tempos imemoriais.

Partamos agora então do seguinte pressuposto: o comerciante, ao se ocupar apenas com as operações de compra e venda de mercadorias, enquanto libera o produtor do gasto improdutivo tanto de seu precioso tempo quanto de seu escasso capital por um lado, por outro converte mais rapidamente o capital-mercadoria em dinheiro para o produtor do que ele mesmo o faria.

É na relação estabelecida entre produção e realização que encontramos a principal determinação do capital comercial sob o capitalismo: a abreviação do tempo de circulação¹⁶ do capital nas formas dinheiro e mercadoria.

¹⁶ Rosdolsky (2001) distingue a circulação real, aquela que transforma a existência espacial do produto por meio da indústria do transporte acrescentando-lhe com isso valor novo, da circulação econômica, na qual há apenas mudança na forma do valor de mercadoria para dinheiro ou vice-versa.

Considerando que é só no tempo de trabalho efetivado dentro do processo de produção¹⁷ que reside a fonte de valorização do capital, quanto menor for o tempo de circulação gasto fora da produção melhor será para sua produtividade.

Ao tempo gasto em circulação corresponde o tempo que parte do capital que circula não produz e deixa de se valorizar; a circulação limita negativamente a produção e nesse sentido “Tempo de circulação e tempo de produção excluem-se mutuamente” (MARX, 1985, v. 3, p. 91).

É somente dentro dessa perspectiva temporal, soma de tempo de produção e circulação, do circuito do capital, que se pode considerar seu ciclo isolado, completo em si mesmo, ou ainda a repetição sucessiva do mesmo, sua rotação¹⁸.

Se a rotação do capital industrial implica na soma dos tempos de produção e circulação no qual se renovava a totalidade de capital investido, a rotação do capital comercial se limita à metamorfose M – D de um circuito qualquer do capital industrial, encerrando a mesma, nessa função, os atos de compra D – M e venda M – D de uma mercadoria.

Por não se identificar com a rotação ou reprodução isolada de nenhum capital individual, consideremos por exemplo à plêiade de produtos disponibilizados nos supermercados, a rotação do capital comercial propicia a aceleração da rotação de vários capitais industriais dos mais diferentes ramos; contudo, “A velocidade da circulação do capital-dinheiro adiantado pelo comerciante depende: 1) da velocidade com que se renova o processo de produção e se engrenam os diferentes processos de produção; 2) da rapidez do consumo” (MARX, 1981, p. 320).

Independente de realizar uma ou dez rotações anuais, a cota parte de mais valia destinada ao capital comercial é constante. Se essa cota corresponde a 10% sua rotação realizará esse lucro de uma vez caso seja feita numa única rotação, ou 1% de cada vez, se forem realizadas ao longo de dez¹⁹. Assim, se a aceleração da rotação do capital industrial implica num maior montante de lucro sobre seus adiantamentos, na rotação do capital comercial em nada modifica sua cota de lucro.

O capital comercial se apresenta alternativamente sob a dupla forma de capital-mercadoria ou capital-dinheiro, mas sua característica mais marcante é que, por funcionar

¹⁷ Não confundir tempo de produção (todo tempo gasto na produção de uma mercadoria), com tempo de trabalho (apenas o tempo de trabalho vivo efetivado na produção). Ver Rosdolsky (2001, p. 279) e Marx (1985, v. 3, p. 89/ 90).

¹⁸ A rotação do capital envolve o tempo total de renovação do capital constante (meios de produção); não apenas sua parte circulante, aquela que se transfere integralmente às mercadorias a cada circuito do capital, como também a sua parte fixa, aquela que se transfere somente aos poucos às mercadorias.

¹⁹ Ver Marx (1982, v.5, cap. XVII).

apenas na esfera da circulação, é estéril, não produzindo qualquer valor ou mais-valia, atributos exclusivos da esfera da produção, ele pode no máximo abreviar o tempo de circulação do capital industrial e com isso contribuir indiretamente para aumentar o tempo de produção e a mais-valia nele produzida ampliando assim o volume de mais-valia que servirá de base para o cálculo das taxas de lucro geral e média.

Até aqui vimos como o capital comercial atua essencialmente na esfera da circulação, convertendo capital-mercadoria em capital-dinheiro sem com isso acrescentar qualquer valor a mercadoria permutada; que a autonomia relativa do capital comercial implica numa forma particular de divisão do trabalho social no campo do capital; que a função particular desenvolvida pelo capital-comercial é determinada pela necessidade de reduzir o tempo de circulação do capital industrial que está em processo. Passemos agora, a partir do próximo tópico, a analisar o trabalho na esfera da circulação, caracterizando-o e indicando suas peculiaridades, no sentido de especificar a natureza dessa atividade de trabalho, essencial à produção capitalista, que só pode ser entendida enquanto subsumida a lógica da acumulação de capital.

1.2. O trabalho na esfera da circulação

O trabalho nos supermercados, apesar da complexidade apresentada por estas empresas capitalista, é entendido por nós como possuidor das mesmas qualidades do trabalho realizado no comércio em geral; nesse sentido, algumas características do trabalho no comércio precisam de imediato ser bem demarcadas para evitar desdobramentos imprecisos.

A primeira característica do trabalho no comércio a ser salientada é comum a todo trabalho realizado sob a lógica da valorização do capital, qual seja, ele é um trabalho assalariado. O trabalhador do comércio troca sua força trabalho enquanto um valor de troca com o comerciante, este, remunera-o de acordo com a quantidade e a qualidade dessa força de trabalho, para em seguida, na organização do trabalho, lhes enfrentar enquanto capital personificado extraindo-lhe o máximo possível de valor de uso seja este qual for. É na forma salário que encontramos a base econômica da exploração do trabalhador do comércio.

A segunda característica do trabalho no comércio é que ele não participa daquilo que Marx denomina de processo de trabalho²⁰.

²⁰ “No processo de trabalho a atividade do homem efetua, portanto, mediante o meio de trabalho, uma transformação do objeto de trabalho, pretendida desde o princípio. O processo extingue-se no produto. Seu produto é um valor de uso; [...] O processo de trabalho [...] é atividade orientada a um fim para produzir valores

A inexistência de *processo de trabalho* no comércio é determinada pela ausência de qualquer interação metabólica envolvendo homem e natureza, por meio da qual acontece a transformação de um valor de uso do objeto em outro, em cujo resultado “o trabalho está objetivado e o objeto trabalhado” (MARX, 1985, v. 1, p. 151).

Também não há no trabalho despendido nas atividades comerciais qualquer *processo de valorização* do capital²¹, ou seja, a forma assumida pelo processo de trabalho quando subsumido à lógica de valorização do capital donde as características determinantes presentes no produto, fruto do metabolismo da produção – objetivação de trabalho e natureza em valor de uso –, passam de qualitativas a quantitativas da atividade, *quantum* de valor e mais-valia, estando o mesmo relacionado ao tempo de trabalho realizado pelo trabalhador no processo de produtivo.

Deriva daí a terceira e mais controvertida característica atribuída por Marx ao trabalho situado no comércio, na esfera da circulação, a saber, sua improdutividade congênita.

Contudo, liminarmente, longe de todo e qualquer sentido moral que se possa denotar ao termo improdutivo o que se busca aqui é determinar seu estatuto científico dentro da perspectiva analítica fundamentada na economia política marxista. Lembremos, todavia, para os que o querem entender moralmente a assertiva em que Marx declarava “ser trabalhador produtivo não é nenhuma felicidade, mas azar” (MARX, 1982, p. 584)²².

Trabalho produtivo e trabalho improdutivo esgotam todas as possíveis formas assumidas pelo trabalho subsumido ao capital e à sua lógica de valorização.

Do ponto de vista do trabalhador, todo e qualquer trabalho trocado por capital na forma salário é circulação simples; trabalho objetivado tornado capital em potência, trabalho trocado por dinheiro ou meios de subsistência necessários a sua própria reprodução. Troca em função da qual, na relação social transmutada na essência, se dá a perversa coisificação da pessoa mediante a personificação da coisa – assim o capital adquire poder de mando e coerção sobre o trabalho alheio.

de uso, apropriação do natural para satisfazer a necessidades humanas, condição universal do metabolismo entre o homem e a Natureza, condição natural e eterna da vida humana e, portanto, independente de qualquer forma dessa vida, sendo antes igualmente comum a todas as suas formas sociais”. (MARX, 1985, v. 1, p. 153)

²¹ Analisando o processo de produção capitalista Marx observa a diferença entre *processo de trabalho*, *processo de formação de valor* e *processo de valorização*. É que, enquanto aquele consistia num movimento qualitativo de trabalho útil, produtor de valores de uso, estes se apresentam apenas em seus aspectos quantitativos, relativos ao tempo de trabalho necessário para a efetivação dos produtos. Se no processo de produção o tempo de trabalho gasto somente repõe o valor da força-trabalho paga pelo capital, temos então um processo de formação de valor; porém, se o mesmo produzir excedente, temos então o processo de valorização. (1985, vol. 1 p. 161)

²² Braverman (1987, p. 352) contextualiza essa consideração de Marx a partir da situação da primitiva empresa, onde o trabalho improdutivo era empregado em pequena quantidade, era executado por um estrato privilegiado e detentor de favores especiais.

Do ponto de vista do capital, porém, as coisas tornam-se mais complexas. Dependendo da função que irá cumprir em seu circuito, a totalidade de trabalho alienado temporariamente ao trabalhador, subsumido à lógica de valorização e subordinado a seu controle, tende a adquirir propriedades produtivas ou improdutivo, dependendo da natureza da atividade a ser desenvolvida e da esfera específica na qual se estabelecerá.

Pode-se deduzir logicamente, e com pouca probabilidade de erro, que a natureza do trabalho aparentemente imiscui-se com a especificidade da esfera na qual atua, ou seja, é produtivo quando integra a esfera da produção e improdutivo quando situado na circulação.

É claro que fora do mundo da abstração, na superfície aparente da realidade concreta, muitas das atividades de circulação encontram-se operantes na esfera da produção, assim como, *vis a vis*, muitas atividades produtivas se prolongam dentro da circulação; contudo, independente dessas ocorrências, quando identificados em sua natureza, se produtivos ou improdutivo, esses trabalhos sustentam a qualificação a ela correspondente, de modo que, por mais que haja uma relação de não correspondência entre o trabalho e a esfera do ciclo do capital no qual ele se efetiva, a qualificação que lhe será atribuída deriva essencialmente da natureza de tal atividade.

Por exemplo, nos supermercados - estabelecimentos comerciais contidos na esfera de circulação e responsáveis em larga medida pela transformação de capital-mercadoria da indústria alimentícia e de muitas outras em capital-dinheiro - encontramos, além das clássicas atividades produtivas de transporte e armazenamento de mercadorias, outras atividades cuja modalidade de trabalho é tipicamente produtivo tais como panificação, retalhamento de carnes, peixes, fracionamento de frutas, frios e outros; essas atividades constituem processos metabólicos de transformação no valor de uso dos objetos de trabalho e por isso mesmo processos de valorização; escusado é então caracterizá-las enquanto trabalho produtivo pois, independente da esfera na qual está situada, sua natureza não nos permitiria denominá-las de forma diferente.

Na esfera da produção, por outro lado, também não é difícil encontrar, nos escritórios, além da contabilidade, trabalhadores dedicados à venda do capital-mercadoria e compra dos meios de produção, atividades típicas da esfera da circulação, atividades essas onde por natureza inexistem inteiração metabólica entre homem e meios de produção e, portanto, qualquer transformação do valor de uso do objeto comercializado. Aqui, mesmo sob circunstâncias de tal trabalho ter sido trocado por capital e se confrontar em sua atividade com

instrumentos de trabalho enquanto capital nada o desnatura da condição de um trabalho improdutivo²³.

Assim, já estando estabelecidas as definições estruturais sobre as qualidades do trabalho no comércio passaremos agora da apreensão abstrata de suas características essenciais para a forma em que é representado pelo capitalista comercial quando é instrumentalizado na perspectiva de auferir lucro aos investimentos por ele realizado.

1.2.1. Trabalho e lucro comercial na esfera da circulação

Um dos problemas cruciais apresentados pelo capital comercial desde que se transformou de capital por excelência em função específica do circuito global do capital industrial está relacionado com a origem de seus lucros.

A necessidade de abordarmos mais detidamente o problema do lucro do capital comercial advém das evidências de que ele é cada vez mais potencializado pelo trabalho do comerciário, apesar da natureza improdutiva deste, e que o papel assumido por esse trabalho na ampliação do lucro comercial repousa sobre as mudanças processadas na estrutura operacional do comércio as quais teriam ocasionado importantes ganhos de produtividade.

Todavia, em se tratando de comércio, patenteou-se com Marx que, em função do tempo gasto nas operações de troca, a circulação do capital-mercadoria mais que acrescentar levantaria barreiras para a criação de valor e mais-valia, considerando que na circulação nem valor nem mais valia são criados.

Se assim acontece com o capital-mercadoria no circuito do capital industrial, não será pela transferência deste capital-mercadoria para o circuito do capital comercial que se tornará possível tal efeito, ainda mais quando se reconhece que a realização do valor e da mais-valia é o único e essencial ato efetivado por essa função.

²³ Carlos Lima, em um *paper* produzido para os alunos do PLADES/81, caracterizou o trabalho na esfera da circulação como produtivo, valendo-se para tanto do conceito *capital social total* e da fórmula sintética, $D - M - D'$, do capital em geral, esquece, no entanto, que Marx ao tratar da frutificação de valor resultante do circuito do *capital social total*, especifica a esfera da produção como a fase do circuito responsável pela criação de mais valia, e a da circulação por sua realização. Explicita tal fato analisando a repartição do lucro resultante do circuito; o lucro geral oriundo da esfera de produção, é reduzido a lucro médio na proporção do capital investido improdutivamente na circulação, para poder aquinoar todos os capitais que participaram do circuito, causando dessa forma a ilusão da produtividade da circulação. Sobre a fórmula sintética do capital, usada também quando o capital mercantil era o capital por excelência, Marx a desdobra noutra mais extensa, $D - M...P...M' - D'$, correspondente ao movimento do moderno capital industrial, de onde deriva *vis a vis* três fórmulas alusivas as três formas assumidas pelo capital ao longo de seu circuito. $M' - D' - M ... P... M'$ é a fórmula que cifra o ciclo do capital-mercadoria na esfera da circulação, cuja função específica é realizar, improdutivamente, a mais valia. A fórmula simples do capital, $D - M - D'$, apenas lhe cabe quando o capital comercial for apresentado como qualquer capital em busca de inversão.

Como parte do movimento de reprodução do capital total, e do mesmo modo que ocorre com o capital produtivo na esfera da produção, o capital comercial tem que se proporcionar um lucro médio anual sob pena de termos os comerciantes migrando para a esfera da produção quando seu lucro for menor que a média geral, ou, ao contrário, a transferência do capital industrial para o comércio caso o oposto aconteça.

Mas, se não cria valor e por conseguinte mais-valia como é que o capital comercial consegue em seu movimento obter lucro?

A idéia de que o lucro do capital comercial poderia advir das operações de compra e venda resulta da própria concepção desse capital.

A olho nu o lucro do capital comercial parece redundar de uma astúcia contábil movida pelo comerciante que na circulação compraria do produtor uma mercadoria por um preço e a venderia por outro, majorando-o, sendo seu lucro o resultado da diferença entre estes dois atos da circulação.

Entretanto, valorização e mais-valia não podem jamais resultar do aumento do valor nominal das mercadorias por parte de comprador ou do vendedor, ambos representam identidades econômicas de um mesmo indivíduo quando inserido nos dois atos simultâneos que integram a fase de circulação. Por outro lado, não pode nunca resultar de qualquer ardid realizado por um dos envolvidos na troca, vendendo acima ou comprando abaixo do valor dos produtos, esse artifício jamais fará frutificar o valor contido nos elementos da troca como bem nos lembra Marx ao investigar a origem do lucro comercial:

A transformação do dinheiro em capital tem de ser desenvolvida com base nas leis imanentes do intercâmbio de mercadorias, de modo que a troca de equivalentes sirva de ponto de partida. Nosso possuidor de dinheiro, por enquanto ainda presente como capitalista larva, tem de comprar as mercadorias por seu valor, vendê-las por seu valor e, mesmo assim, extrair no final do processo mais valor do que lançou nele. Sua metamorfose em borboleta tem de ocorrer na esfera da circulação e não tem de ocorrer na esfera da circulação. São essas as condições do problema (MARX, 1985, v. 1, p. 138).

A solução desse enigma, para Marx, não se encontra na conversão do dinheiro em mercadoria (D – M), menos ainda no ato que re-converte mercadoria em dinheiro (M – D) na esfera da circulação; tal modificação deve acontecer na mercadoria M (MP + FT), comprada pelo capital produtivo, no primeiro ato do seu circuito, porém não com o valor de troca dessa mercadoria, considerando que a mesma foi trocada por valor equivalente; é no valor de uso,

no consumo de uma parte especial da mercadoria comprada, na força-trabalho, cuja característica *sui generis* é ser produtora de valor que se encontra a chave do mistério.

É dessa maneira que o capitalista industrial extrai seu lucro da diferença entre o preço de produção e o preço dos custos dessa produção, mediando entre ambos os preços um processo de produção que aumenta o valor-capital inicial através da transformação do valor de uso dos objetos de produção.

Marx chama atenção para os pressupostos equivocados de que o capitalista industrial vende a mercadoria pelo preço de custo, e de que o capital comercial não entra na formação da taxa geral de lucro.

O capital comercial concorre para formar a taxa média de lucro e dela participa na proporção do capital adiantado enquanto parte do capital total e nessa mesma proporção retira seu lucro²⁴. O capital comercial total concorre com seus investimentos para nivelar a *taxa geral de lucro* ao compor junto com o capital produtivo total a *taxa média de lucro*, taxa essa que influenciada pela natureza improdutiva do capital comercial será sempre mais reduzida que aquela.

O lucro comercial principia no processo de compra quando o comerciante adianta capital-dinheiro ao produtor e dele obtém uma mercadoria por um preço onde à parte da mais-valia correspondente ao volume de investimento feito pelo capital comercial apresenta-se nele deduzida. Após vender a mercadoria, com o preço recomposto, o comerciante recupera o valor do capital adiantado acrescido daquela mais-valia não paga ao produtor.

Se por um lado a transferência do produtor para o comerciante da função de realizar definitivamente o capital-mercadoria não cria mais-valia, pelo contrário, reduz a taxa de lucro do capital produtivo junto com os custos de circulação aí envolvidos, paradoxalmente ela representa uma redução desses custos caso essa atividade tivesse de ser realizada por cada um dos capitalistas industriais.

A ação efetuada pelo capital comercial, entretanto, para se realizar plenamente não admite que seu investimento total se componha exclusivamente de capital dinheiro que se irá converter em capital-mercadoria B frente ao produtor. Há a necessidade de outros custos no processo de circulação, sejam eles estritamente comerciais, *faux frais*²⁵, ou relativos aos processos de produção que se prolongam dentro da circulação e que são acrescidos depois em operações como transporte, armazenamento, etc. Esses custos devem ser antecipados como

²⁴ Ver o exemplo desenvolvido por Marx (1985, v. 5, p.328).

²⁵ “O capital desembolsado para cobrir esses custos (incluindo o trabalho à disposição desse capital) integra os *faux frais* [falsos custos] da produção capitalista” Rosdolsky, 283.

capital comercial adicional, ou seja, é mais capital comercial que se reverterá em investimento e, por conseguinte, retornará na forma de lucro mercantil para o comerciante.

Entre os custos de circulação bancados pelo capital comercial encontramos desembolsos feitos em capital constante - tanto a parte investida em *capital fixo* **K**, ou seja, aquela que se repõe na proporção e na medida do desgaste de seu valor correspondente tais como instalações, equipamentos e etc., quanto em *capital circulante* **B**, ou seja, aquela outra parte repostada integralmente a cada circuito completado, a saber, a *mercadoria em si*, material de consumo, energia e etc.

De posse das características básicas do investimento do capital comercial, veremos agora como Marx define o trabalho do comerciário a partir da ótica do capital quando analisa o lucro comercial.

Marx observa desde logo que do montante investido pelo capital comercial, uma fração do mesmo se destina a consumo de trabalho assalariado, o qual ficará responsável por desenvolver as atividades comerciais que deveriam ser efetivadas pelo comerciante.

O uso desse trabalho, no entanto, não promove qualquer alteração no valor de uso das mercadorias e conseqüentemente acréscimo de valor nas mesmas; são custos estritos da circulação. Porém, o capital comercial compra essa força trabalho com se fosse *capital variável* **b**, cujo valor, expresso na forma salário, é determinado pelos custos de sua produção e reprodução, contudo, o trabalho do comerciário ao atuar exclusivamente em atividades próprias da esfera da circulação não produz valor ou mais-valia, o que frustra a intenção do comerciante.

A dificuldade em se entender o trabalho do comerciário como *capital variável* **b**, de acordo com Marx, reside primeiro em sua improdutividade e em segundo na inadequação do capital comercial para funcionar como agente mobilizador de trabalho alheio já que o próprio comerciante é quem deveria realizar as operações de compra e venda após elas se emanciparem do circuito do capital produtivo.

Pari e passu ao crescente processo de acumulação do capital produtivo, viveu-se também um processo de acumulação comercial que evitou um custoso movimento de fragmentação da atividade de realização do capital-mercadoria. Isso implicou, todavia, em maiores investimentos tanto em *capital fixo* **K** como em *capital variável* **b**, esse destinado a comprar de força-trabalho para as atividades de comércio. O *capital circulante* **B** nas condições **B + b** é menor do que o seria **B** no caso de todo o capital comercial ser aplicado em mercadorias, e se cada comerciante tivesse de operar seu próprio capital sem empregados.

Para Marx é no **b** que compõe o esquema **B + b** que reside toda a complexidade da análise, considerando que nele **b** constitui um:

[...] novo componente do preço ou é fração do lucro obtido por $B + b$ [...] Neste caso, o lucro obtido pelo comerciante com o capital adiantado $B + b$ seria apenas igual ao lucro que de acordo com taxa de lucro caberia a B , mas que estaria acrescentado de b que desembolsa na forma de salário e que, apesar disso, não lhe proporciona lucro (1981, v. 5, p. 340).

Se o preço das mercadorias aqui supostas deve cobrir tanto a fração de *capital constante* ($K + B$) despendido na empreitada, quanto o lucro médio a ela correspondente, o que ocorre então com **b** ou o capital gasto em força trabalho?

De acordo com Marx o que se compra com **b** não é *capital variável* mais sim trabalho necessário para fazer funcionar o capital comercial, trabalho esse que deveria ser despendido pelo próprio comerciante. O trabalho que o comerciante compra do comerciário funciona como trabalho necessário para efetuar as funções da circulação, este trabalho, contudo, não cria valor nem gera mais-valia. Para o capital comercial, no entanto, **b** precisa não só ser restituído como também remunerado pela taxa de lucro médio, o que correspondente a $b +$ lucro de b ; o comerciante quer que lhe paguem tanto o trabalho por meio do qual faz funcionar o capital mercantil quanto quer que lhe paguem o lucro do trabalho do comerciário por este funcionar como capital variável.

Braverman analisando este texto de Marx assinala tanto a dificuldade encontrada pelo autor quanto a inconclusa solução por ele apresentada ao problema:

Marx não estava completamente convencido de sua própria argumentação [...] Essa diferença entre o capital gasto com salários para a produção e para trabalhadores comerciais, Marx menciona como uma “dificuldade”. Ele não dá uma solução completa, como assinala o fato de que, primeiro, ele mesmo chama sua atenção entre parênteses no texto para tratar da análise de vários pontos, inclusive o capital variável do negociante, a “lei do trabalho necessário na esfera da circulação” e outros, inclusive capital de giro; e segundo, sua análise do trabalho assalariado comercial interrompe-se bruscamente e é seguida de duas laudas em branco, indicando, como observou Engels, que esse assunto devia ser tratado com maior extensão. (idem, p. 355).

Contudo Marx não fica paralisado diante das dificuldades e nem satisfeito enquanto não encontra a solução para o problema; ele reconhece nesse imbróglio um problema a resolver. É no escritório da fábrica, onde ainda existe a função mercantil do

capital produtivo, que Marx vai procurar solucioná-lo dado que a ação do capital mercantil não passa dessa mesma função que se tornou autônoma.

No escritório da fábrica se concentra todo o trabalho e os custos de circulação destinados à tarefa de realização do valor das mercadorias. O que se paga aos trabalhadores que desenvolvem essas atividades, ainda que sob a forma salário, é diferente do capital variável empregado no trabalho produtivo. Enquanto o gasto com capital variável tende a aumentar o lucro do capital, o desembolso feito em salário de escritório diminui a taxa de lucro por ser adiantamento que não resulta em mais-valia²⁶.

Por isso o capital industrial procura reduzir ao mínimo esses custos, e por isso também o emprego nesses custos só cresce em consequência do incremento no volume de produção e de outras operações intermediárias como a medição, empacotamento, transporte e etc.

O problema do trabalho contratado pelo capital comercial ser ou não ser capital variável é complexo e Marx vai solucioná-lo a partir de uma dupla consideração. Por um lado, o fato das funções do capital comercial subordinarem-se diretamente as determinações gerais ligadas às formas do capital industrial em si já delimita a natureza e o caráter improdutivo do trabalho aí alocado; por outro, e aí reside o problema, a percepção desenvolvida pelos comerciantes que exercem com exclusividade as funções de circulação, tornando-as assim ramos de valorização especiais do capital, os toma como capital variável e por isso passíveis de remuneração equivalente ao trabalho realizado na esfera produtiva.

Nesse sentido é que Marx pondera o aparente paradoxo da questão: se para o capital produtivo os custos de circulação para a realização do capital-mercadoria não passam de custos necessários, porém, improdutivos, para o capital comercial eles aparecem como investimento produtivo, inclusive o trabalho do comerciário por ele comprado, e por isso mesmo fonte de lucro (1981, v. 5, p. 346/347).

Braverman busca atualizar essa perspectiva marxiana partindo das mudanças estruturais desenvolvidas no capitalismo monopolista arrematando que:

O que para Marx era parte inferior e inconseqüente da análise tornou-se assim para nós uma consequência fundamental do modo capitalista de produção. Os poucos assalariados no comércio que intrigavam Marx como um cientista consciencioso, tornaram-se uma vasta e complicada estrutura de ocupações características do trabalho improdutivo no capitalismo moderno. Mas ao assim se transformar eles perderam muitas das últimas características

²⁶ Aqui o texto de Marx contradiz a interpretação desenvolvida por Braverman (idem, 351) de que as atividades de escritório na indústria, inclusive as comerciais, se apresentam enquanto produtivas.

que os distinguiam dos trabalhadores da produção. Quando eram poucos, diferiam dos produtivos, e tendo se tornado muitos passaram a ser semelhantes aos produtivos (idem, p. 357).

Braverman tenta sustentar nesse argumento a mudança de qualidade na natureza do trabalho do comerciário pelo simples fato da mudança de quantidade dos mesmos, contudo, apesar da consideração dos desdobramentos históricos sobre o desenvolvimento do trabalho no comércio e do desejo revelado pelo capital comercial de tornar produtivo algo que por sua própria natureza não o pode ser, é fundamental compreender o trabalho do comerciário como algo mais amplo do que a mera substituição do trabalho do comerciante na tarefa de realização do capital-mercadoria, como antes o era percebido.

Mesmo que improdutivo ele tem de ser considerado como parte, um desdobramento do montante de capital circulante investido em **B**, e por isso mesmo portador do direito de reposição e de uma taxa média de lucro igual a que remunera as demais frações do capital invertido no comércio.

Adotando esse ponto de vista é que trataremos do trabalho realizado nos supermercados sob a forma de capital circulante verificando como estes estabelecimentos estão racionalizando as demandas de qualificação e os processos de formação dos trabalhadores sob a ótica da produtividade e da lucratividade, considerando para efeito dessa finalidade, apenas os investimentos realizados na dimensão trabalho abstraindo desde agora todas as outras possíveis variáveis que influenciam direta ou indiretamente na obtenção de lucro pelo capital comercial.

1.3. O capital comercial sob o capitalismo tardio

Nesta seção do trabalho, identificamos, a partir da obra “O Capitalismo Tardio” de Ernest Mandel (1985), as principais mudanças ocorridas no movimento do capital desde a segunda metade do século XX, atualizando a concepção de capital comercial formulada por Marx à luz dos novos fenômenos que delineiam a realidade da sociedade capitalista.

Sabemos que o debate acadêmico surgido no segundo pós-guerra, sobre a atualidade do capitalismo, envolveu um sem número de definições e caracterizações.

Do fracasso das teses apocalípticas propaladas nos anos trinta sobre o colapso ou a impossibilidade de manutenção do sistema, inverte-se o prumo para uma concepção de inaudita e vigorosa prosperidade do capitalismo.

Nesse processo é que se cunha o termo neocapitalismo e/ou capitalismo tardio, conceito cuja definição sustenta-se muito mais na negação de algumas características associadas ao capitalismo imperialista clássico do que por suas próprias marcas identitárias.

O traço característico das análises que adotam a concepção de neocapitalismo e/ou capitalismo tardio é tanto a questão da regulação dos mercados pelo planejamento privado junto à intervenção estatal no sistema quanto à centralização da problemática da crise nos países de capitalismo avançado.

No campo marxista, apesar de grande parte dos analistas terem negado a mudança qualitativa do capitalismo²⁷, outros aceitaram o desafio de problematizar essa mudança a partir do pressuposto estabelecido no debate, a saber, o de que o capitalismo vivia uma nova realidade. Mandel talvez seja, entre os teóricos marxistas, o que mais aprofundou tais análises.

Considerado por muitos estudiosos um teórico ortodoxo, Mandel desenvolve suas análises do capitalismo tardio pressupondo uma continuidade essencial no capitalismo, tendo por base as descobertas de Marx contidas em “O capital” e as de Lênin, posta em “O Imperialismo Fase Superior do Capitalismo” (1973), critica a posição de outros teóricos marxistas²⁸ do início do século XX por suas tentativas de atualizar a análise do capitalismo contemporâneo através de abordagens monocausais, utilizando quase exclusivamente os estudos esquemáticos de Marx sobre a reprodução simples do capital.

[...] qualquer suposição de um único fator se opõe claramente à concepção do modo de produção capitalista como uma totalidade dinâmica, na qual a ação recíproca de todas as leis básicas de desenvolvimento se faz necessária para que se produza um resultado específico (MANDEL, 1985, p. 25).

Para Mandel (1985), qualquer estudo consistente da atual fase histórica do capitalismo teria de conjugar as variáveis básicas do modo de produção capitalista, algumas consideradas por ele centrais, tais como: a composição orgânica em geral e nos setores mais importantes em particular; a distribuição do capital constante em fixo e circulante; o desenvolvimento da taxa de mais valia; o desenvolvimento da taxa de acumulação; o desenvolvimento do tempo de rotação do capital; e as relações de troca entre os departamentos I e II. Para ele a história do capitalismo só pode ser explicada pela ação recíproca dessas seis variáveis.

²⁷ Ver “Crítica e Teoria da Crise” (BORGES, 2004, p. 259-260).

²⁸ Rudolf Hilferding, Rosa Luxemburgo, Henryk Grossmann e Nikolai Bukharin. (MANDEL 1985).

A taxa de lucro, nessa perspectiva, apesar de se apresentar como o sismógrafo desta fase histórica, é influenciada pela resistência dos trabalhadores e pela situação do exército industrial de reserva, determinantes externos que tornam a taxa de mais valia dependente não só dos determinantes da acumulação.

Em seu estudo Mandel (1985) periodiza o capitalismo em duas fases: a concorrencial²⁹ (subdividida numa fase que vai da revolução industrial até 1848 e outra que se estende dessa data até 1873) e a imperialista³⁰ (subdividida em imperialismo clássico de 1873 / 1940 e imperialismo de capitalismo tardio e/ou neocapitalismo de 1940 até os dias atuais).

Distingui no devir do capitalismo, a partir da revolução industrial de fins do séc. XVIII, três revoluções tecnológicas³¹: a primeira iniciada em 1848, fruto da utilização de motores a vapor; a segunda, produto da aplicação do motor elétrico, data de 1896; a terceira, de 1940, resultado da utilização da automação e da energia nuclear³².

Mandel (1985) adota a noção dos ciclos de Kondratieff³³ identificando no curso do desenvolvimento capitalista ondas longas expansivas e recessivas, ou seja, vagas de longo prazo, aproximadamente 25/30 anos, caracterizadas por taxas de crescimentos elevadas substituídas por vagas de taxas reduzidas. No entanto, diferente de Kondratieff, as ondas longas em Mandel (1985) não se determinam unicamente por mudanças endógenas à economia, como as revoluções tecnológicas, por exemplo; elas englobam também determinações políticas, consideradas exógenas ao movimento do capital, e resultante do conflito entre as classes.

Assim é que a fim de explicar a crise dos anos 1930 na Europa, Mandel (1985) indica tanto o fim da onda recessiva do terceiro ciclo de Kondratieff quanto o fascismo - via

²⁹ A primeira subfase do capitalismo clássico começa em fins do século XVIII e se prolonga até 1848, está associada à revolução industrial e ao primeiro ciclo de Kondratieff; à segunda subfase vincula-se tanto a primeira revolução tecnológica (1848) quanto ao segundo ciclo de Kondratieff (expansivo de 1848/1873, recessivo de 1873/1896), quando se inicia a fase do capitalismo imperialista em sua subfase clássica (MANDEL, 1985).

³⁰ A segunda revolução tecnológica (1896) inaugura a fase imperialista do capitalismo e sinaliza simultaneamente o fim da onda longa recessiva e o início da onda expansiva do terceiro ciclo de Kondratieff, o qual se estenderá até 1913 quando será novamente re-convertida numa onda longa recessiva no intervalo de 1913/1940, sem com isso delimitar o início de qualquer nova subfase. A terceira revolução tecnológica (pós - 1940) inaugura a subfase imperialista denominada capitalismo tardio e abre com ela o quarto ciclo de Kondratieff com uma nova onda de tonalidade expansiva (MANDEL, 1985).

³¹ Para uma apreciação crítica do conceito de revolução tecnológica ver “Evolução e Revolução na Tecnologia” (KATZ), in “Neoliberalismo ou Crise do Capital?” (1995).

³² Na introdução de “O Capitalismo Tardio” (MANDEL, 1985), Paul Singer desabona os dois componentes da terceira revolução tecnológica apontados pelo autor como promotores da onda longa expansiva que oportunizou o surgimento do capitalismo tardio.

³³ Ver “Ondas longas e Crises Econômicas” (COGGIOLA) e “O Debate Sobre as Ondas Longas” (KATZ), in “Neoliberalismo ou Crise do Capital?” (1995).

adotada pela burguesia européia para responder à crise econômica e social resultantes de décadas de conflito com a classe operária.

A burguesia européia ao impor totalitariamente um aumento significativo da taxa de mais-valia proporcionou o crescimento dos investimentos de capital rompendo o quadro de estagnação de longo prazo da taxa média de lucro acelerando dessa forma a concentração e a centralização do capital³⁴.

Por outro lado, nos Estados Unidos, uma nova onda expansiva iniciava o quarto ciclo de Kondratieff instaurando o capitalismo tardio e/ou neocapitalismo, e, por meio da colaboração entre uma burguesia expansiva e as forças conservadoras do movimento operário norte americano, obtêm-se o mesmo efeito na concentração e centralização do capital.

Se a acumulação e a concentração do capital resultavam tanto da crescente concentração de meios de produção nas mãos de capitalistas individuais quanto do crescente funcionamento do capital social - seja pela dispersão³⁵ dos novos capitais ou pela fragmentação dos velhos -, a centralização representa, por seu turno, um processo em que capitais maiores expropriam capitais menores promovendo uma espécie de concentração que não se limita pela necessidade de crescimento do capital social.

Mandel (1985) define nessas palavras o que entende por centralização internacional do capital:

[...] é preciso distinguir suas diferentes formas e descrever de maneira mais exata, ou relativizar, o 'conceito de empresa multinacional'. Centralização de capital implica um poder dirigente central, ou centralização do controle dos meios de produção – em outras palavras, a propriedade centralizada. (idem, p. 227).

Dentre as diferentes formas de internacionalização do capital – realização de mais-valia, produção de mais-valia, compra da mercadoria força de trabalho, controle do capital através da transferência de propriedade – apenas essa última pode ser de fato considerada como a verdadeira centralização. Nesse sentido, muitas empresas de sociedades

³⁴ Marx (1985 vol. III, p. 163 - 168) já assinalara a tendência intrínseca à acumulação, concentração e centralização do capital como a principal tendência histórica do capitalismo. Essa tendência seria fruto tanto da divisão técnica do trabalho quanto da utilização de meios de produção mais avançados e eficientes; teria como efeito/causa, por um lado, uma maior produtividade do trabalho e a elevação na taxa de mais-valia, por outro, uma mudança na composição técnica do capital favorável ao capital constante em detrimento do capital variável; a tendência decrescente da taxa de lucro encontraria aí sua origem.

³⁵ Essa dispersão dos capitais expressa e resulta do crescimento do capital social como um todo.

anônimas com atuação internacional não podem ser consideradas multinacionais em função de seus capitais manterem-se inequivocamente nacionais³⁶.

Mandel (1985) assinala ainda o surgimento da taxa de lucro dual³⁷ que se manifesta na coexistência de uma taxa média de lucro dos setores não monopolizados com outra taxa média de lucro dos setores monopolizados indicando a dinâmica de ambas unificarem-se numa taxa média social global de lucro, em função da tendência dos monopólios a ampliarem seu campo de atuação, aproximando os superlucros da taxa média não monopolista.

Mandel (1985) aponta que superlucros de um lado significa superacumulação de outro, e como síntese do processo temos o estreitamento da capacidade de inversão produtiva das crescentes massas de capitais dos setores monopolistas em busca de valorização. A saída encontrada para a contradição toma a forma de deslocamento de um grande volume de recursos para as funções intermediárias do capital (comércio e finanças), assim como para o setor de serviços (alimentação, iluminação, água, e outros) promovendo nelas também um rápido e acelerado processo de concentração e centralização de capitais.

A penetração do capital em áreas antes reservadas aos serviços pessoais - a substituição de pequenos empreendimentos de serviços de energia como o fornecimento de carvão e madeira por multinacionais de petróleo e gás natural; a substituição de trabalhadores autônomos por grandes empresas de reparos, consertos; o surgimento de supermercados e grandes lojas de departamentos no varejo substituindo os pequenos lojistas - exemplificam essa tendência.

Todo esse processo promoveu a percepção em alguns estudiosos³⁸ de que havia se dado à superação da sociedade industrial, porém, mais que representar o alardeado advento de uma sociedade pós-industrial, para Mandel (1985) esse processo revelava *tout court* a manifestação da tendência à industrialização universal e generalizada contida na lógica do capitalismo tardio.

Enquanto o “capital” era relativamente escasso, concentrava-se normalmente na produção direta de mais-valia nos domínios tradicionais da produção de mercadorias. Mas se o capital gradualmente se acumula em quantidades cada vez maiores, e uma parcela considerável do capital social já não consegue

³⁶ Mandel (1985, p. 228) cita como exemplo as empresas americanas General Electric, Texaco, General Motors, IBM entre outras.

³⁷ Mandel (1985) responde a crítica de Altvater sobre a lei do valor só admitir uma taxa média de lucro, sinalizando que o autor não distingue o processo de equiparação no capital monopolista e na livre concorrência.

³⁸ Claus Offe (1989); Daniel Bell (1976).

nenhuma valorização, as novas massas de capitais penetrarão cada vez mais em áreas não produtivas, no sentido de que não criam mais-valia, onde tomarão o lugar do trabalho privado e da pequena empresa de maneira tão inexorável quanto na produção industrial de 100 ou 200 anos antes (1985, p. 272).

O surgimento de conglomerados com atividades produtivas, intermediárias e de serviços se anunciou então como a alternativa possível ao grande capital internacional centralizado para tentar manter e perseguir as taxas monopólicas de superlucro.

Braverman corrobora parcialmente com esta posição ao insinuar a mudança de postura dos economistas burgueses, sob o capitalismo monopolista³⁹, em relação aos serviços e ao comércio varejista, invalidando a clássica posição de sua natural improdutividade e glorificando os serviços como a “forma característica da produção em nossa época, superior à indústria e com um futuro promissor” (idem, p. 308).

Outra posição interna ao campo da teoria marxista a ser considerada na análise é a apresentada por Chesnais (1996). Para este autor o setor de serviços, com todos os problemas teóricos de que sua insuficiência conceitual se ressente, tem se apresentado atualmente como a nova fronteira da mundialização do capital.

Esse processo de mundialização atende a determinação de maximização dos lucros e aponta para a necessidade do grande capital controlar a totalidade da cadeia de valor - do crédito à compra de meios de produção, da produção até a venda do capital-mercadoria, passando pelas redes de serviços pós-venda - absorvendo diretamente no circuito de valorização do capital os mais diversos serviços nela envolvidos, pois, segundo o autor quando entregues a distintos capitais “a complementaridade entre indústria e serviços não tem nada de coexistência pacífica” (1996, p. 190).

Chesnais (1996) alerta ainda que muitas multinacionais⁴⁰, no período mais recente, estão realizando volumosos investimentos externos de capital em atividades comerciais, cuja finalidade declarada é impedir que a grande concentração de capital por grupos atacadistas e varejistas atue no sentido de reduzir-lhes os lucros.

Dessa feita, munidos das análises e da dinâmica estabelecida pelo capitalismo tardio no processo de valorização do capital e ancorados nos conceitos integrantes da economia política apresentados ao longo do percurso teórico desenvolvido neste capítulo

³⁹ Braverman ao pesquisar o trabalho sob o capital monopolista, parte das análises feitas por Paul Baran e Paul Sweezy em “O capital Monopolista”, segundo ele “o estudo mais importante desse novo estágio do ponto de vista marxista”. (1987, p.215).

⁴⁰ Os grupos alemães estruturados em Kozem, os sogo sosha dos grupos japoneses. Ver Chesnais (idem, p. 190).

(capital comercial; acumulação, concentração e centralização; capitalismo tardio), iremos, pois, a partir desse momento, analisar a dinâmica estabelecida no comércio varejista, especificamente no setor supermercadista, numa perspectiva mais de conteúdo empírico-histórico, considerando as transformações ocorridas na esfera da circulação resultantes tanto de fatores exógenos quanto em sua base técnica.

Esse esforço teórico abstrato realizado em torno da compreensão essencial da dinâmica do capitalismo contemporâneo tem ainda como finalidade balizar as inventivas gerencias promovidas no âmbito dos supermercados no que diz respeito à utilização do trabalho dentro da lógica valorativa do capital comercial.

Em nosso entendimento a política de qualificação dos trabalhadores assim como os instrumentos adotados para a sua efetivação respondem, em última instância, às determinações inscritas nesse movimento imanente do capital e sua compreensão faz-se necessária para o êxito do trabalho.

CAPÍTULO II. OS SUPERMERCADOS EM TEMPOS DE RESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA.

Neste capítulo tratamos do capital comercial sob a forma manifesta dos supermercados identificando em sua materialidade histórica as determinações impostas pelo movimento abstrato do capital em seu processo de modernização constituindo desse modo as bases históricas e teóricas para o entendimento das mudanças processadas no mundo do trabalho do comércio no que diz respeito às demandas de qualificação e as políticas de formação dos trabalhadores. Com este propósito abordamos a trajetória dos supermercados desde sua origem até o recente processo de modernização tendo como meta a clara intenção de caracterizá-los a partir do contexto atual.

A história da origem e desenvolvimento do setor supermercadista é brevemente assinalada no primeiro tópico quando tratamos de seu evoluir internacional, a partir do surgimento do conceito de auto-serviço, sinalizamos tanto as determinações do capital atuantes para sua gênese quanto o contexto político no qual emerge. Neste tópico fazemos ainda uma breve digressão histórica da origem e do desenvolvimento dos supermercados no Brasil, assinalando as diversas fases precipitadas no processo, pontuando de maneira esquemática as principais características das mesmas.

No segundo tópico identificamos os elementos objetivos determinantes dos processos de mudança ocorridos nos supermercados verificando sua relação com as novas características emergentes do processo de valorização do capital desde sua integração ao movimento de concentração e centralização presente na internacionalização do capital total até a assimilação da vaga científica tecnológica que o doura.

No terceiro tópico tratamos das repercussões dessas transformações sobre o trabalho do comerciário indicando como essas determinações gerais atuam no sentido de conformar uma nova situação no mundo do trabalho do comércio.

Encerrando o capítulo, no quarto tópico, tratamos especificamente dos supermercados na cidade de Belém do Pará; focalizando as principais redes a partir dos dados publicados pelo Ranking Anual SuperHiper da Associação Brasileira de Supermercados (Abras) assim como lidamos com o trabalho em sua dimensão empírica a partir de documentos fornecidos pelas empresas. Procuramos neste tópico integrar as caracterizações e tendências assinaladas nos tópicos e capítulos anteriores, sejam elas de caráter histórico, ou

relativa ao processo modernização, realizando a síntese dialética dos elementos parciais que compõe a realidade contextual do respectivo setor.

2.1. Origem e trajetória dos supermercados

Na efetivação de seu circuito, assim que o capital deixa a esfera da produção e penetra na esfera da circulação tem início uma série de trocas das quais apenas a última - que tira o capital-mercadoria da esfera da circulação e o desloca para a esfera do consumo produtivo ou improdutivo - implica de fato na realização do valor do capital-mercadoria fruto de sua metamorfose em capital-dinheiro, encerrando assim o seu movimento de valorização.

Dentro da trajetória descrita pelo capital-mercadoria na esfera da circulação muitos dos elos de trocas se desenvolvem entre os próprios comerciantes que apenas vão transferindo a função de realização do valor ao próximo comerciante numa ciranda que somente se exaure na mão do consumidor final por obra do assim chamado comerciante varejista. Por esse motivo, pode-se dizer então, de maneira precisa e não esquemática, porém lógica, que a cadeia de comercialização que o capital-mercadoria percorre desde sua extrusão da produção até o consumo final - ato de fruição dos valores de uso imanentes aos produtos - compõe-se de fornecedores, atacadistas e varejistas. Desta cadeia nos interessa apenas o comércio varejista.

Segundo classificação bem usual o varejo como um todo é dividido em dois grandes campos:

- a) varejo tradicional⁴¹ - caracterizado pelo balcão e realizado pela necessária mediação do vendedor que se interpõe entre o consumidor e o produto desejado;
- b) varejo moderno - caracterizado pelo auto-serviço⁴²; nesta modalidade de varejo o cliente acessa diretamente os produtos sem auxílio de nenhum vendedor e apenas na fase final da compra um funcionário pode ou não se apresentar para a consumação do processo, considerando que já há modalidades de auto-serviço onde a inteiração do processo se dá diretamente com uma máquina qualquer.

O varejo moderno surgiu em 1912, na Califórnia (EUA), com a idéia de auto-serviço. A partir dela deriva-se o advento dos supermercados com o estabelecimento entre 1915-1916 das lojas *Alpha Beta Marerts* na Califórnia e *Piggly Wiggly* no Tenesse nos

⁴¹ São estabelecimentos comerciais de varejo tradicionais as mercearias, farmácias, padarias, armazéns e outros.

⁴² Ver Harb (2001, p. 38-39).

Estados Unidos. Sesso Filho (2003, p. 4) relata que nestas lojas os clientes praticavam o auto-serviço ingressando e saindo ultrapassando catracas e realizando seus pagamentos a vista.

A adoção do auto-serviço representou uma revolução conceitual e tecnológica na esfera da circulação proporcional à introdução da *combinação de trabalho* adotado pelas fábricas quando da introdução do maquinário. A natureza imaterial dessa revolução não esconde o êxito promovido no sentido do incremento da produtividade do capital comercial, sua aplicação reduziu qualitativamente o trabalho assalariado no setor de varejo alimentar, transferindo ao consumidor a tarefa de efetuar seu provimento independente da introdução qualquer espécie de instrumento físico⁴³.

Originalmente a utilização do auto-serviço no varejo de produtos alimentícios se associa à lógica capitalista de buscar reduzir os custos operacionais pela diminuição da mão-de-obra ocupada, barateando dessa forma os preços dos produtos, e na necessidade de aumentar o giro das mercadorias a fim de responder à situação de crise vivida pela sociedade norte americana nas primeiras décadas do século XX.

Apesar de muitos autores⁴⁴ indicarem fatores políticos (primeira guerra mundial), ou sociais (desemprego, queda na renda dos trabalhadores), a determinação primeira que conduzirá a origem dos supermercados subordinar-se-á às exigências do movimento de valorização do capital, objetivadas nas tendências à concentração e centralização do capital assim descrita por Marx:

Se cada comerciante só possuísse a quantidade de capital que fosse capaz de girar pessoalmente [...] sucederia uma fragmentação sem fim do capital mercantil; essa fragmentação teria de estender-se no mesmo ritmo em que o capital produtivo, com o progresso do modo de produção capitalista de produção, fosse aumentando sua escala de produção e os montantes com que opera. Cresceria portanto a desproporção entre ambos. O capital centralizar-se-ia na esfera da produção na medida em que se descentralizasse na da circulação. [...] Assim perder-se-ia grande parte das vantagens da autonomia do capital mercantil; [...] Por isso, a concentração aparece historicamente mais cedo no comércio do que na indústria (1981, v. 5, p. 339).

Mandel (1985) considera as tendências à concentração e centralização do capital inerentes e distintivas da subfase clássica⁴⁵ do imperialismo e as associa a onda longa recessiva aberta em 1913, marco inicial do terceiro ciclo de Kondratieff.

⁴³ Só mais tarde o auto-serviço se estenderá a outros setores da esfera da circulação, como o Bancário. Esse atraso deu-se em função da natureza da mercadoria aí comercializada, o dinheiro, e da necessidade de criar uma tecnologia que controlasse seu movimento.

⁴⁴ Sesso Filho (2003), Ariel Wilde (2003), Nostre Simões (2006).

⁴⁵ Mandel (1985) subdivide a fase imperialista do capital em duas subfases: a clássica e de capitalismo tardio.

Ao surgimento dos supermercados a indústria capitalista respondeu inovando com o fracionamento da produção embalando-a em pequenas porções de arrojados *designs*, usando novos materiais conservantes, publicidades atraentes, buscando desviar para a diferenciação dos produtos a competição até então calcada somente nos preços.

A mudança no conceito de varejo desenvolvida pelos supermercados a partir dos anos 1920 trouxe consigo fortes evoluções nos formatos das lojas tornando-as semelhantes às de hoje, promoveu adaptações na legislação pertinente à atividade varejista e estabeleceu uma dinâmica intensiva às inovações no setor.

Com a catástrofe da Segunda Guerra Mundial e a destruição massiva de forças produtivas as prateleiras vazias dos supermercados foram ocupadas por um grande volume de gêneros não-alimentícios; passada a guerra e re-estabelecido o pleno abastecimento de alimento os gêneros não-alimentícios nunca mais saíram das prateleiras dos supermercados.

Com a aparição do quarto ciclo de Kondratief e da onda de tendência expansiva a partir dos anos 1940 nos EUA, se originou, de acordo com Mandel (1985), a segunda subfase do capitalismo imperialista denominada por ele de capitalismo tardio. Esta subfase terá por fruto o desenvolvimento do *Welfare State*⁴⁶ na Europa dos anos 1950⁴⁷ e 1960 e o advento da chamada sociedade de consumo sustentada na combinação singular de crescimento substancial da renda da pequena aristocracia operária, com o pleno-emprego de uma extensa massa de trabalhadores e, de arremate, a política estatal de renda mínima aos desempregados por meio do salário desemprego.

Neste contexto, grandes investimentos promovidos pelas indústrias acarretaram o crescimento e a concentração da população urbana afetando o varejo em geral e os supermercados em particular, alterando o comportamento dos supermercadistas que tiveram que redimensionar o tamanho das lojas⁴⁸ e a qualidade dos serviços ofertados, disponibilizando aos clientes estacionamentos, ar condicionado nas lojas, restaurantes, brinquedos para crianças, carrinhos modernos, ampliação do *mix* de produtos para bens duráveis da linha *Hard* (eletro-eletrônico, utensílios domésticos e etc.) e *soft* (confeccões, cama, mesa e banho).

Nos anos setenta, a reestruturação do sistema financeiro internacional e as crises do petróleo (1973 e 1979) provocaram uma forte recessão mundial, a economia Norte Americana sentiu fortemente esses golpes estampando-os na queda de produtividade e na

⁴⁶ Estado de Bem Estar Social. Arranjo institucional político-econômico que criou as bases para a política de conciliação de classe que dominou a Europa do pós-guerra durante os trinta anos dourados.

⁴⁷ A difusão dos supermercados, em meados dos anos 50, atingiu 52 países no mundo (HARB, 2001, p. 36).

⁴⁸ Surgimentos de Hipermercados e Supercenters.

inflação ascendente em sua economia; fugindo das políticas de controle de preço adotada pelos governos os empresários redirecionam suas estratégias com a finalidade de reduzir custos e de ocupar novos mercados. As grandes redes se internacionalizam fazendo a concorrência transitar de um padrão normal para um de perfil mais oligopolista.

Nos anos de 1980 e 1990, sob o impacto da mudança de comportamento da população urbana cada vez mais premida pela escassez de tempo para as refeições feitas em casa, os supermercados tiveram a concorrência ampliada com o surgimento de novos formatos de lojas como as lojas de conveniências, indicando o aprofundamento da segmentação do setor varejista, contudo o fenômeno internacional que mais marcou os anos 1990⁴⁹ no campo do varejo alimentar foi a intensificação da internacionalização do setor, fruto da excessiva saturação dos mercados nacionais, principalmente dos principais países desenvolvidos, e do elevado índice de concentração⁵⁰ de suas grandes redes.

No Brasil, o auto-serviço surge no período da confluência do nacionalismo de Getúlio Vargas com o desenvolvimentismo de JK. As inovações⁵¹ que transformariam o Brasil numa nação capitalista industrial indicavam um surto de modernização vivido pelo país, nesse contexto o auto-serviço fez seu ensaio geral em Curitiba (PR) quando a família Demeterco em 1951 adaptou uma mercearia ao sistema de auto-serviço. O negócio, porém, fracassou em função de “Os consumidores habituados a comprar no sistema de caderneta resistiram à novidade do pagamento à vista” (ABRAS, 2003, p. 58).

Em janeiro de 1953, o auto-serviço reapareceu no país por meio da Cooperativa de Consumo dos Empregados da Tecelagem Parahyba S/A, de São José dos Campos – SP, a qual implantou um sistema de compras pós-pago descontado na folha de pagamento de seus 1457 funcionários; neste mesmo ano inaugura-se o Supermercado Sirva-se, em agosto, e o Peg-Pag. Em dezembro, este considerado uma “escola de supermercado”, ambos em São Paulo; em seguida surgiram a Rede Disco (Rio de Janeiro, 1956), o Real (Porto Alegre, 1958), Paes Mendonça (Salvador, 1959), e o Pão de Açúcar (1959, SP).

⁴⁹ Os anos 1990 marcaram um intenso processo de concentração e centralização do capital mundial, por meio do IDE (investimento direto no exterior) desenvolveram-se fusões e aquisições, principalmente nos Estados Unidos e União Européia, que, segundo a UNCTAD, representaram em torno de 76,4% de todo o investimento transfronteiriço entre 1993 e 1998 (MIRANDA; MARTINS, 2000, p. 67).

⁵⁰ A concentração das cinco maiores empresas na França é de 83%, no Canadá 68%, Reino Unido 67%, Alemanha 52%. (BLECHER apud NOSTRE SIMÕES 2006, p. 68).

⁵¹ A construção da Hidroelétrica do São Francisco e da Eletrobrás, a criação da Petrobrás, a implantação da indústria automobilística e com ela a abertura de quilômetros de rodovias, a chegada da televisão etc.

O processo de modernização produtiva, vivenciado pelo país, repercutiu tanto no crescimento populacional urbano quanto na mudança do perfil econômico, social e cultural das grandes cidades⁵².

Influenciados pelas tendências macroeconômicas e por um célere processo de industrialização e urbanização que afetou de maneira direta o comportamento e a cultura dos consumidores das grandes cidades, os supermercados iniciaram sua trajetória no varejo de alimentos no país.

A introdução dos supermercados no Brasil prima pela dificuldade do estabelecimento desse novo conceito de varejo. Os principais problemas vividos pela circulação de mercadorias, do ponto de vista estrutural, estavam vinculados aos limites do escoamento e armazenamento, que provocavam um considerável dispêndio de custo com intermediários. Ainda assim, nessa primeira fase, o crescimento da oferta de alimentos alcançou na década de 1950 uma taxa média anual de 4,5% enquanto a população cresceu 3.1%.

As barreiras à consolidação do setor supermercadista nesse período eram muitas, desde a inexistência de uma legislação que regulamentasse a atividade até os hábitos de compra dos consumidores - que preferiam o atendimento personalizado das lojas tradicionais em comparação com o auto-serviço-, os altos custos de investimento se comparados aos custos das antigas empresas familiares, sem falar da antética facilidade de sonegação de imposto⁵³ pelas antigas formas de varejo e a difícil prática do costume pelos donos de supermercados (sic), desequilibrando assim a concorrência. Contribuíam ainda para protelar a consolidação dos supermercados no país as escassas linhas de crédito para o setor em virtude do risco da concorrência representado pelas formas tradicionais de varejo e a dificuldade de fixação de preços motivada pela crescente taxa de inflação do fim dos anos 1950.

A fase seguinte, de rápida expansão do setor supermercadista, está condicionada pelo crescente problema de abastecimento urbano de alimentos induzido pela industrialização e seu caudatário êxodo rural. A necessidade de conformar um mercado de trabalho e, com ele, um exército industrial de reserva, engendrou tanto o inchaço das cidades, ampliando o número

⁵² Entre 1950 e 1960, a população de Curitiba (PR), por exemplo, saltou de 139 mil pessoas para 361 mil. Porto Alegre (RS) se tornava o grande pólo industrial da região: 30 mil dos 500mil habitantes eram operários [...] A capital carioca, capital federal até 1960, concentrava enorme contingente de funcionários públicos: 60 mil em um universo de dois milhões de habitantes. A capital paulista, então com população de 2,2 milhões, reforçava a posição de maior parque industrial da América Latina. (ABRAS, 2003, p. 61).

⁵³ O Imposto de Venda e Consignações (ICV), ancestral do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), era cobrado em cascata sobre as etapas de venda do atacado ao varejo dificultando a prática de sonegação pelos supermercadistas, mais por razões tecnológicas do que morais, ao adotarem o controle de caixa a partir de maquinas registradoras colocadas na saída das lojas.

de consumidores, quanto o abandono da lavoura pelo homem do campo, reduzindo o número de produtores. O governo federal respondeu a essa crise organizando um sistema de armazenamento, construindo silos, e ativando centros de abastecimento estaduais.

Enquanto os supermercados começavam a dominar o varejo alimentício no centro das grandes cidades, nas periferias e nas regiões menos desenvolvidas do país o abastecimento continuava a ser garantido pelo varejo tradicional, em especial pelas feiras livres.

Em 1964, após o golpe de Estado, objetivando combater a inflação, o governo militar editou medidas estabelecendo um rígido controle de salários e gastos públicos e a restrição do crédito; buscando criar as condições para o país voltar a crescer reestruturou o regime tributário do país substituindo o ICV pelo ICMS, esmerando-se dessa forma no combate à sonegação. Contudo, a estagnação econômica que dominou o cenário nacional no período anterior, e respaldou o golpe de Estado, se estenderia até 1967, quando se iniciou uma forte retomada do crescimento econômico redundando num período que durou até 1973 e que ficou conhecido como “Milagre Econômico” brasileiro.

A simpatia que os militares já haviam demonstrado pelo setor supermercadista desde a publicação, em 13 de novembro de 1968, da lei que regulamentava suas atividades evidenciou-se mais uma vez com a inclusão do setor entre as metas contidas no I Plano Nacional de Desenvolvimento (1972-1974).

Em 1971, o Estado, por meio do BNDES, criou uma linha de crédito⁵⁴ especialmente voltada para os supermercados dentro do Programa de Modernização e Reorganização da Comercialização. As condições para o financiamento, condizentes com o intuito do governo em promover a concentração, os ganhos de escala e a racionalização das operações do setor, favorecia apenas as maiores redes (NOSTRE SIMÕES, 2006, p. 40).

Contudo, por trás da simpatia do governo escondia-se a intenção régia de controlar a inflação.

O resultado dessa política de incentivos dos governos militares pode ser percebido no aumento da participação do setor supermercadista no faturamento global do varejo nacional e na ampliação do número de lojas que saltou de 1966 a 1976 de 992 para 7.823 (op. cit.), e ainda na construção do primeiro hipermercado da rede Peg-Pag em 1971; manifesta-se

⁵⁴ De acordo com Sesso Filho (2003, p. 13), as empresas financiadas deveriam possuir no mínimo seis lojas e faturamento acima de Cr\$ 24 milhões anuais.

também na internacionalização passiva do setor com a chegada ao país do grupo francês Carrefour em 1975.

A partir de 1974, como resultado do choque do petróleo de 1973 e da política adotada⁵⁵ para enfrentá-lo, o país passou por um processo de desaceleração econômica que culminou numa recessão com altos índices de inflação. O PIB despencou de uma média anual de 11,3% entre os anos 1968 / 1974, para irrisórios 1,6% em 1981; a inflação, por sua vez, atingiu o alarmante índice anual de 110,2% em 1980, sinalizando a mudança de ventos para o setor supermercadista.

A diminuição do crescimento econômico e a influência das altas taxas de inflação refletiram-se na redução da renda e do consumo da classe média assim como da população em geral, afetando o faturamento do setor, motivando um decréscimo do número de lojas e a busca de novos formatos⁵⁶ que proporcionassem contenção de custos.

A procura por novos mercados em outras regiões do país e a estratégia de crescimento por meio de fusões e aquisições promovido pelas grandes redes resultou em um incipiente, mas ativo processo desigual e combinado de dispersão nacional e concentração local a partir das grandes redes; o uso intensivo de publicidade foi outro recurso adotado para evitar o sumiço dos clientes das lojas.

Para além da crise econômica, a crise social anunciou-se nos saque e depredações de supermercados⁵⁷, enquanto a crise política se aprofundou com a polarização entre o governo militar e o movimento pró-abertura. Em meio à crise geral a relação entre governo e supermercados, antes amistosa, começou a transitar para a animosidade.

Assim, no início dos anos 1980, o governo começou a desenvolver políticas de controle de preços contra os aumentos abusivos dos lucros comerciais e cria a Secretaria Especial de Abastecimento e Preços (SAEP) encarregada da elaboração da tabela de preços ao consumidor. Os supermercadistas passaram a ser vistos pela população como os vilões do caos inflacionário instalado no país, pois foi em suas gôndolas que o processo de deterioração econômica do país fez morada.

Apesar do contexto adverso, o setor supermercadista, por efeito das estratégias utilizadas, continuou tendo aumento de receita ainda que com queda no faturamento por loja devido à implantação dos novos formatos mais populares.

⁵⁵ A manutenção de altas taxas de crescimento financiada por poupança externa.

⁵⁶ Pensa-se aqui nas “lojas de Sortimento” cujas características centrais são a pequena área de venda e a reduzida variedade de produtos, quase sempre gêneros de primeira necessidade. Ver Nostre Simões (2006, p. 42).

⁵⁷ Ver “50 Anos de Supermercados no Brasil” (ABRAS, 2003, pág. 77).

A etapa de adaptação à crise confunde-se, sincronicamente, com a transição democrática vivida pelo país em meados dos anos 1980.

A eleição e morte de Tancredo Neves içou o Senador José Sarney, vice-presidente, ao posto de supremo mandatário da República. Com o fracasso das tentativas de estabilização dos mercados por meio de controle dos gastos públicos inaugurou-se a época dos planos de estabilização econômica que, com pouca ou nenhuma variação, sustentavam-se na desvalorização da moeda, tabelamento de preços, congelamento de salários e “tablitas⁵⁸”.

O Plano Cruzado⁵⁹ foi o primeiro deles, elaborado a partir do diagnóstico da inflação inercial⁶⁰, trazia como medida de impacto o congelamento de preços dos produtos no varejo. Os valores dos produtos eram publicados na tabela⁶¹ da Superintendência Nacional de Abastecimento (SUNAB) e controlados pelo próprio consumidor.

Essas tabelas se transformaram em curto espaço e ao mesmo tempo no terror dos supermercadistas e nas tábuas sagradas de consumidores e donas de casas, dando início a uma cruzada entre consumidores e empresários do setor, estes tomados por símbolo da inflação e por isso mesmo eleitos alvos da ira dos autodenominados “fiscais do Sarney”.

William Eid, vice-presidente da Associação Paulista de Supermercados (APAS) à época, recorda:

A histeria chegou ao auge em março de 1986, com o povo aplaudindo o camburão que chegou ao supermercado Pão de Açúcar em São Paulo para prender o gerente [...] A economista Maria Conceição Tavares, então deputada, chorava em frente às câmeras de tevê ao elogiar a coragem de seus ex-alunos em elaborar um plano como aquele (ABRAS, 2003, p. 79).

E prossegue: “se havia discordância dessa lista com o produto vendido nas gôndolas, supermercados eram fechados ao som do Hino Nacional entoado em altos brados e o gerente do estabelecimento era levado até a delegacia” (idem, p. 80).

Entre junho e julho de 1986 uma crise de abastecimento emergiu e os produtos começaram a sumir das prateleiras reaparecendo apenas se envolto em ágio, ou seja, com aquela inflação renitentemente exumada e que, por um lapso da memória, pensava-se desmantelada.

⁵⁸ Tabela contendo o fator de redução para cálculo de prestação de compras a créditos e outros financiamentos.

⁵⁹ Editado a 28 de fevereiro de 1986 pelo decreto-lei 2283.

⁶⁰ Visão baseada na teoria neo-estruturalista sobre inflação, segundo a qual o processo inflacionário resultava de uma constante disputa de parcelas de renda entre os agentes econômicos, que com a indexação generalizada de preço e salários tendia a perpetuar a inflação. Ver Nostre Simões (2006, p. 43).

⁶¹ A tabela publicada pelo jornal Folha de S Paulo, que não passava de um estudo do órgão, foi assumida como se fora uma encíclica papal, promovendo o início de uma guerra entre supermercadistas e consumidores.

Nove meses depois de criado, o Plano Cruzado agonizava e deixava de existir como instrumento de política econômica e enquanto fonte de inspiração para a mobilização popular. Cumpriu, entretanto, por vias tortas, a função política de construir as bases necessárias à frágil estabilidade de um governo bissexto como era o de Sarney.

Em fins de novembro de 1986, o governo editou o Plano Cruzado II: flexibilizando os preços da gasolina, cigarro, cerveja e automóveis; criando novos estímulos à poupança e ao financiamento da casa própria; prometendo medidas de redução dos gastos públicos por meio da redução das máquinas administrativa federal e estadual; trazendo de volta a correção monetária.

Contrariando a intenção inicial do governo de manter o tabelamento de preços dos demais produtos, a autorização de aumento de preços para os produtos supracitados provocou uma descompressão no mercado e uma remarcação generalizada dos preços no varejo, fazendo disparar os índices de inflação, afetando a popularidade do governo.

O presidente Sarney editou ainda outros dois planos econômicos em seu governo; o de julho de 1987, com Bresser Pereira à frente do ministério da fazenda re-introduziu o congelamento de preços só para gêneros de primeira necessidade, porém os valores publicados na tabela da SUNAB estavam bem acima dos preços de mercado, assim o plano não tardou a perder a credibilidade, e, por conseguinte, fracassar.

Em janeiro de 1989, o ministro Maílson da Nóbrega fez a derradeira tentativa de estabilização econômica do governo Sarney com o Plano Verão, substituindo o Cruzado pelo Cruzeiro Novo. No entanto, uma forte greve geral organizada pela CUT em março do mesmo ano impôs o “gatilho salarial”, mecanismo de reposição salarial que disparava toda vez que a inflação atingia 20%, visando conter a erosão do poder de compra dos trabalhadores produto do imposto inflacionário. Era o fim da política econômica de Sarney.

O setor supermercadista sentiu fortemente o desacerto desse período. O faturamento geral das empresas caiu, o formato “loja de sortimento” se generalizou, empresas grandes e tradicionais como as Casas da Banha e a Rede Disco desapareceram, as que sobreviveram tiravam a maior parte de seus lucros da especulação financeira; as redes menores tornaram-se presa fácil da concentração movida pelos grandes grupos (NOSTRE SIMÕES, 2006, p. 44).

Apesar dos reveses, foi em meio a essa turbulência que o setor viveu uma intensa reestruturação no número de lojas e funcionários (WILDER, 2003, p. 5) e iniciou seu

processo de automação⁶² com a adoção do código de barras, marcando assim “a transição entre o velho e o novo; entre o império das máquinas registradoras tradicionais e a total informatização do setor [...]” (ABRAS, 2003, p. 84).

No início dos anos 1990, após o fracasso desastroso do Plano Collor I que confiscou e bloqueou os depósitos bancários que excedessem um determinado valor, e do Plano Collor II, que reeditou a velha fórmula de congelamento de preços e salários, o Presidente Fernando Collor de Mello⁶³ foi deposto sob graves denúncias de corrupção; seu vice, Itamar Franco, assumiu a presidência da república, constituindo um governo de unidade nacional⁶⁴ editando em 1994 o Plano Real⁶⁵ obtendo por resultado a contenção da espiral inflacionária e propiciando uma relativa estabilidade econômica e política no país.

Foi nos marco dessa nova conjuntura econômica, que os supermercados passaram por um processo de modernização cujos traços os acompanham neste início de milênio onde a busca de um novo padrão de produtividade do capital comercial em meio a uma realidade excessivamente competitiva se transformou na meta principal a ser alcançada pelos estabelecimentos.

2.2. A modernização dos supermercados brasileiros: internacionalização, concentração e reestruturação produtiva do capital comercial.

A modernização do setor supermercadista brasileiro tem seu marco referencial no contexto aberto com a estabilização econômica vivida pelo país no período pós-plano Real; ela, porém, é fruto de um movimento muito mais profundo, delimitado pela internacionalização das redes comerciais contida na tendência à mundialização do capital, tendência essa materializada desde o fim do segundo milênio da era cristã no processo denominado pelos teóricos da administração como globalização (CHESNAIS, 1996).

Tal modernização, iniciada com o processo de centralização de capitais do setor supermercadista nacional, acelerou-se a partir do momento em que os limites estruturais dos

⁶² Em 1980 o grupo Pão de Açúcar adotou o scanner numa loja de Higienópolis, S. Paulo; em Porto Alegre, 1986, a rede Supermercados Real automatizou uma das lojas Kastelão; o Bom Preço de Alagoas adota em 1989 o sistema informatizado no Hiperfarol. Em 1987 a Associação Brasileira da Automação Comercial (ABAC), implanta e padroniza o código de Barras.

⁶³ Collor, diante da inevitável cassação de seu mandato, renunciou ao cargo em 29 de dezembro de 1992. Ainda assim o processo de impeachment continuou seu trâmite e sua cassação foi votada.

⁶⁴ Governo constituído por todos os partidos burgueses e operários reformistas.

⁶⁵ O plano tinha como meta central re-estabelecer os mecanismos de mercado na economia nacional. Inicialmente adotou um fator de conversão monetário, a Unidade de Referência de Valor (URV), que ancorado no dólar, serviu de base à introdução do Real, nova moeda que sintetizava as várias medidas contidas no plano.

mercados dos países capitalistas centrais se aguçaram a tal ponto que a solução encontrada por seus operadores foi o processo de internacionalização das firmas.

Essa internacionalização tem por base e corolário a intensificação da produtividade do capital, e resulta tanto das mudanças na base técnica da produção quanto das novas tecnologias de processo aplicadas à produção e a circulação; ela visa acima de tudo manter ou ampliar a participação do capital comercial no montante de mais-valia produzida.

A internacionalização do capital comercial é consequência direta do processo de acumulação ampliada do capital em escala nacional e das contradições intrínsecas à nova condição objetiva instaurada em seu circuito, caracterizada por uma contínua absorção de conhecimentos científicos e tecnológicos nos processos produtivos. Esse processo tem como resultado a crescente e contraditória desproporção entre os diversos elementos que integram a composição orgânica do capital⁶⁶, ampliando sua porção constante em relação a variável dificultando em demasia o seu processo de valorização.

Foi buscando superar essa dificuldade de valorização através da mudança na relação entre tempo de trabalho necessário e mais trabalho - partes que compõe a jornada de trabalho - fazendo-a pender favoravelmente para o mais trabalho, que o capital acionou seus mecanismos contraditórios de aumento da produtividade visando ampliar assim o volume de mais-valia, base da taxa de lucro do capital, buscando compensar as perdas resultantes da mudança na composição orgânica do capital.

Apesar deste *a priori*, contudo necessário, o primeiro elemento a ser considerado para o entendimento da modernização dos supermercados no país se relaciona à contenção parcial do imposto inflacionário. Esta contenção teria ocasionado algumas mudanças nos hábitos alimentares e de consumo da população tais como a substituição da única compra mensal por compras menores e fracionadas ao longo do mês, o uso de mecanismos de comparação e controle sobre os diversos estabelecimentos comerciais e seus respectivos sistemas de preços, além do aumento de consumo de produtos tradicionais e a introdução de novos em suas opções de compra, como nos lembra Sesso Filho:

Os aumentos sucessivos da renda per capita dos brasileiros ocasionaram, principalmente nos dois primeiros anos posteriores à estabilização da economia, não apenas um aumento na quantidade consumida dos alimentos, mas também uma modificação na característica da demanda devido às diferentes elasticidades-renda⁶⁷ dos produtos [...] Produtos tradicionais,

⁶⁶ Ver Marx (1985, v. 2, p. 199 a 201).

⁶⁷ Sesso Filho apóia-se em pesquisa realizada por Bertasso (2000), onde a autora introduz o conceito de elasticidade-renda. Para Bertasso, a renda continua sendo um forte condicionante do consumo de alimentos; ela constatou que um aumento súbito na renda da população mais pobre significa mais consumo de alimentos,

como arroz e feijão, possuem valores de elasticidade-renda da demanda próximos a zero ou negativos [...] Por outro lado, itens como legumes, frutas e verduras apresentam altos valores, assim o aumento do poder de compra da população ocasiona um aumento substancial da quantidade demandada desses produtos. (2003, p. 25).

Impactados por essa tendência, os supermercadistas se orientaram no sentido da adequação ao novo padrão comportamental dos consumidores passando a agregar e concentrar serviços considerados até então estranhos aos tradicionalmente prestados pelos supermercados. Surge então um processo de diversificação dos formatos das lojas como vemos no quadro I.

Quadro I: Classificação de Lojas do Setor Supermercadista

Formato da loja	Área de vendas m ²	Nº médio de itens	Nº de caixas	Seções
Conveniência	50 – 250	1000	1 – 2	Mercearia, laticínios e frios, bazar, snacks.
Sortimento Limitado	200 – 400	700	2 – 4	Mercearia, hortifruti, frios e laticínios e bazar.
Supermercado compacto	300 – 700	4000	2 – 6	Mercearia, carnes e aves, hortifruti, frios e laticínios, bazar.
Supermercado Convencional	700 – 2500	9000	7 – 20	Mercearia, carnes e aves, hortifruti, frios e laticínios, peixaria, padaria, bazar.
Superloja	3000 – 5000	14000	25 – 36	Mercearia, carnes e aves, hortifruti, frios e latic., peixaria, padaria, bazar, têxtil, eletrôn.
Hipermercado	7000 – 16000	45000	55 – 90	Mercearia, carnes e aves, hortifruti, frios e latic., peixaria, padaria, bazar, têxtil, eletrôn.
Loja de depósito	4000 – 7000	7000	30 – 50	Mercearia, carnes e aves, hortifruti, laticínios e frios, bazar, têxtil, eletrônicos.
Clube de atacadista	5000 – 12000	5000	25 – 35	Mercearia, carnes e aves, laticínios e frios, bazar, têxtil, eletrônicos.

Fonte: Brito (1988), in Sesso Filho (2003, p.19).

Muitos dos conceitos e formatos de lojas introduzidos no país a partir dos anos 1990 já existiam há muito tempo no exterior e refletiam a realidade de um ativo processo de concentração de serviços que só agora começava a se manifestar no varejo alimentar brasileiro. Apesar da grande diversificação no formato de lojas oriundas desse movimento de modernização, o formato predominante no varejo alimentar brasileiro continuou sendo o supermercado:

[...] quando as lojas são classificadas como de conveniência, supermercado e hipermercado, verifica-se que, embora os hipermercados representem 6% do número de lojas no país, eles detêm 39% do faturamento; ao contrário das lojas de conveniência, que participam com 29% do número de unidades, mas ficam com 0,9% do montante em valores. Os supermercados somam 65%

enquanto na renda de trabalhadores médios um aumento os predispõe a gastar mais com vestuário, educação e recreação que com comida.

em termos físicos e compõem 60% do faturamento do setor (SUPERHIPER, 2006, p. 44).

Estas mudanças nos formatos das lojas do setor supermercadista assim como o uso das novas tecnologias e na adoção de estratégias para enfrentar a intensificação da concorrência, refletem a seu modo o movimento de acumulação do capital comercial determinado pelo circuito global do capital em sua busca por valorização. Este processo está presente ainda nos movimentos de concentração e internacionalização, movimentos estes que, apesar de se complementarem e acontecerem concomitantemente segue cada qual seu próprio ritmo em escalas diferentes.

Com efeito, a concentração pode ser entendida como um movimento de absorção dos capitais menores pelos maiores, ocasionando ao mesmo tempo uma diminuição do número das firmas atuantes no mercado e um aumento em seu poder de coação, engendrando, *per si*, um acirramento no nível de competição entre as sobreviventes.

A internacionalização por sua vez expressa um impulso de ultrapassagem dos limites alcançados no terreno nacional pelos processos de concentração e centralização e sua irremediável extrapolação num processo de concentração internacional. Esse movimento obedece à lógica do capital descrita por Marx (1985) e atualizada por Mandel (1985), segundo a qual ao esgotamento do processo de centralização nacional do capital⁶⁸ sucede sempre um movimento de concentração internacional do mesmo.

No Brasil, fruto das políticas macroeconômicas dos anos 1990, a um processo nacional de concentração dos supermercados se sobrepõe um movimento de internacionalização das empresas estrangeiras resultando numa profusa simultaneidade de concentração, centralização e internacionalização.

Os anos 1990 marcaram mundialmente um amplo processo de concentração, centralização e internacionalização do capital decantado por um frenético movimento de investimentos diretos no estrangeiro que atingiu muitos países e diversos setores da economia⁶⁹. O setor do varejo de auto-serviço alimentar, enquanto fração do capital

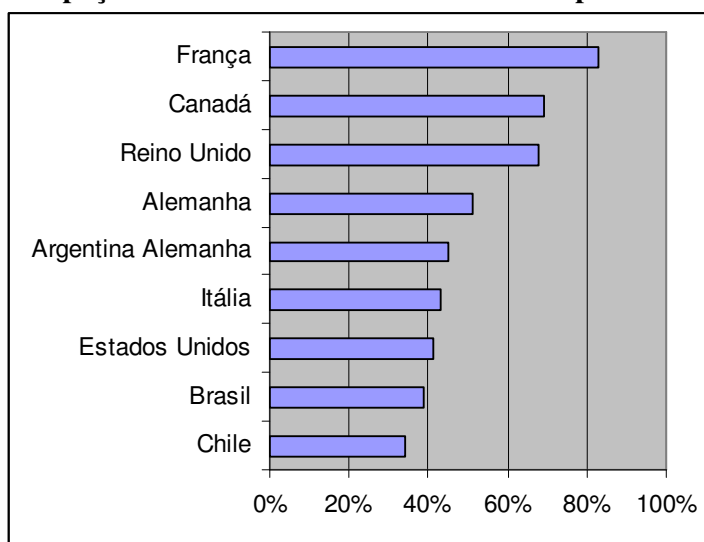
⁶⁸ Entre 1997/98, quatro processos de fusão e aquisição envolvendo 9 grupos franceses, fortaleceram o poder de mercado de quatro grandes firmas (Leclerc, Carrefour, Auchan, Géant) com participação de mais de 57,4% no mercado local; o Wal-Mart, maior varejista de alimentos mundial, adquiriu as redes alemãs Wertkaut (1997) e Interspar (1998). (SETORIAL DE TURISMO Nº 9 BNDES, JANEIRO, 2000).

⁶⁹ A globalização financeira e produtiva proporcionadas pelas novas tecnologias de informação, varreu o mundo e se beneficiou, no Brasil, da política econômica adesista do governo FHC que expôs a padrões internacionais de concorrência as fragilizadas empresas nacionais levando-as a sucumbir no processo (FURTADO; VALLE, 2001).

comercial, e como parte desse movimento acompanhou esse processo de concentração, centralização e internacionalização do capital ocorrido em escala planetária.

Os números apresentados no gráfico 1 expõem o elevado grau de concentração alcançado pelo capital comercial nos países centrais do capitalismo contemporâneo, quase que atingindo o nível de monopólio, revelando assim as bases sobre as quais se assenta o atual processo de internacionalização.

Gráfico 1: Participação de mercado das cinco maiores empresas varejistas (em %)



Fonte: The Boston Consulting Group (2002), apud Wilder (2003, p. 74).

Sesso Filho estudando este processo no setor supermercadista brasileiro percebe que o:

[...] baixo crescimento dos mercados domésticos dessas empresas, formatos de lojas sofisticados com potencial para serem implantados em diversos países, disponibilidade de tecnologias que permitem controle de operação de lojas distantes entre si, padrões globais de consumo e abertura de novos mercados com setor varejista subdesenvolvido (2006, p. 30).

Estimulou e efetivou ainda a onda de internacionalização⁷⁰ ocorrida no fim dos anos 1990, considere em acréscimo, a combinação desses elementos com o reduzido preço das empresas nacionais - fruto da desvalorização do Real frente ao Dólar -, corroborado por estudos de consultorias indicando o Brasil “como um mercado de alto potencial de

⁷⁰ A internacionalização do setor foi iniciada em 1972 com a entrada do holding holandesa Steenkolen Handelvreeningny e com a chegada em 1975 do grupo francês Carrefour (NOSTRE SIMÕES, 2006, P.47).

crescimento e alta competitividade do negócio” (ANDESEN CONSULTING apud WILDER, 2003, p. 5)

O movimento de internacionalização do varejo brasileiro, catalisado pela mundialização do capital, foi antecedido e induzido por um processo de concentração comercial nacional que, como já foi visto, teve início nos anos de aplicação dos planos de estabilização econômica do governo Sarney, ampliou-se depois pela intensificação da concorrência inerente ao setor, e consolidou-se finalmente no processo de retomada das estruturas da economia de mercados impulsionada por Fernando Henrique Cardoso. Seu grande salto deu-se durante o fim da segunda metade dos anos 1990 e início dos anos 2000.

Tabela 1: O Auto-serviço Alimentar Brasileiro.

Ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Número total de lojas	53 313	61 259	69 907	68 907	71 372	71 951	72 884
Faturamento Anual *	61,5	69,2	74,2	81,7	89,3	98,7	106,4
Partic. % no fatur. do PIB	6,3	6,3	6,2	6,1	5,7	5,5	5,5
Empregos diretos	670.622	701.743	710.743	718.631	739.846	788.268	800.922
Área de venda milhões de m ²	13,1	14,3	15,3	15,9	17,9	18,1	18,4
Número de check-outs	135.914	143.705	156.022	157.446	163.216	166.503	169.583

Tabela organizada a partir do Ranking, ABRAS – Fundação Abras/ACNielsen.

*Em bilhões nominais. ** Em milhões de m².

Os dados da tabela 1 indicam a dinâmica desse processo de concentração e acumulação nacional estabelecida no setor supermercadista brasileiro. Se em 1999 havia no país aproximadamente 53.313 estabelecimentos de auto-serviço alimentar, em 2005 eles já somavam 72.884, sendo que destes, respectivamente, 24.112 e 32.234 eram supermercados, ou seja, lojas com mais de dois *check-outs*, possuíam um faturamento anual correspondente a 61,5 e 95,9 bilhões de reais, ou seja, 92,2% e 90,2% de todo o faturamento do auto-serviço do país respectivamente (SUPERHIPER, 2005).

Deduz-se com base nesses dados que, sem dúvida, foi durante o governo de Fernando Henrique Cardoso, com a inserção do país no processo de globalização econômica através de uma política cambial e monetária favorável ao capital internacional e uma abertura comercial de caráter predatória ao capital nacional, que a internacionalização e a concentração do setor supermercadista tornaram-se quase que um processo indistinto.

Na tabela 2, temos os números relativos ao processo de concentração de capital no setor supermercadista brasileiro a partir da participação percentual das maiores firmas no

faturamento anual do setor, no período correspondente a 1998/2005. Na tabela as dez maiores firmas encontram-se distribuídas em três séries.

Tabela 2: Evolução da Concentração do Setor Supermercadista em base as dez maiores Firmas

Série/ Ano/ Faturamento %	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 ^a a 2 ^a	22	26	28	26	27	27	28	27
1 ^a a 5 ^a	33	39	40	38	38	37	40	40
1 ^a a 10 ^a	40	45	46	45	44	44	45	45

Tabela organizada pelo autor a partir de dados publicados no Ranking Abras 2001 a 2005, SuperHiper.

Por meio dos dados da tabela pode-se inferir que a dinâmica de concentração do setor teve em 1999⁷¹ o ano chave para o salto de qualidade neste processo, ano em que se intensificou a concentração, principalmente na série que envolve a 1^a a 2^a firmas, repercutindo num efeito cascata sobre as outras duas.

Faz-se necessário chamar atenção para o fato de que nesses dados se ocultam involuntariamente os números relativos ao processo de internacionalização em virtude da simultaneidade dos processos de penetração de empresas estrangeiras no mercado nacional e da concentração do capital das empresas aqui já instalada.

Tal confusão tem por motivo a estratégia adotada pelas firmas protagonistas do processo de internacionalização que, no afã de driblar as poucas mais importantes barreiras de entrada⁷², privilegiaram contratos de aquisições e fusões em detrimento da abertura de novas lojas. Esse processo de fusões e aquisições se intensificou no capitalismo tardio a partir dos anos 1990⁷³.

De acordo com Miranda e Martins os processos de fusões e aquisições caracterizam o movimento internacional do capital nos anos 1990

Essa opção, vantajosa para o capital internacional sob vários aspectos, manifestou-se inicialmente no comércio varejista de alimentos através da compra de grandes e médias redes de supermercados nacionais por grupos estrangeiros que aqui buscavam se instalar. Em seguida, esse movimento de compras e fusões se estabeleceu no seio das 10

⁷¹ Nesse ano as fusões, aquisições, arrendamento e associações podem se percebidas pelo movimento dos Grandes Grupos. Ao Carrefour somou-se Planaltão, Mineirão, Roncetti, Hiper Manaus; a CIA Brasileira de Distribuição juntou-se o Peralta, Mappin Lojas Departamento, Mogiano + Shibata, Guassu, Paes Mendonça. (SUPERHIPER, 2000, p. 28).

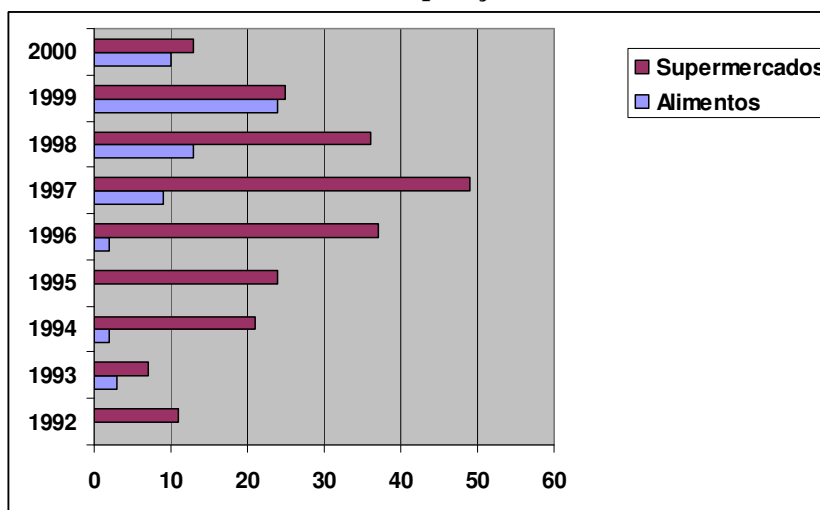
⁷² Fidelidade do consumidor; menor conhecimento do mercado; contratos com fornecedores, escassez de terrenos localização adequada ao investimento, economias de escala já instalada e outras.

⁷³ Entre os anos de 1991 e 1999, de acordo com os dados disponíveis, o valor das transações em fusões e aquisições alcançou cerca de US\$115 bilhões (MIRANDA; MARTINS, 2000, p. 69).

maiores firmas do setor controladas por grupos internacionais, redirecionando o processo de concentração na perspectiva da centralização do capital.

O gráfico 2, quantifica os processos de fusões e aquisições ocorridos no setor de alimentos e supermercados entre os anos de 1992 a 2000. Por meio dele observamos o significativo crescimento obtido nos últimos quatro anos do intervalo, sendo que, entre eles, o ano que apresentou maior atividade foi o de 1999, atingindo mais de 24000 negociações.

Gráfico 2: Número de Fusões e Aquisições no Brasil de 1992 a 2000.



Fonte: LEME E KPMG, in Mendonça (s/d, p. 148).

Se o setor como um todo já vinha apresentando altos índices de crescimento⁷⁴ e um ativo processo de concentração nacional, é a partir do processo de internacionalização do capital comercial - que vai funcionar como fator catalisador da concentração – que teremos uma mudança qualitativa no setor supermercadista brasileiro.

A concentração e internacionalização do setor trouxeram consigo um acirramento no grau de concorrência entre as redes. Em resposta a esse efeito as grandes firmas começaram a apostar não somente na diversificação dos formatos das lojas e na utilização de diversas bandeiras⁷⁵ para atender distintas classes de consumidores, elas adotaram também como estratégia a diferenciação dos *mix* de produtos oferecidos além de avançarem sobre setores e serviços antes prestados por outros ramos varejistas⁷⁶.

⁷⁴ De 1994 a 2000 foram abertos 17.496 novos pontos de venda, a maioria deles por iniciativa de pequenas empresas nacionais (78%,) e as outras por grandes redes varejistas nacionais e internacionais.

⁷⁵ O Carrefour adotou bandeiras com nomes como RDC, Stoc e Champion; o Sonae controlava as bandeiras Big, Cândia, Mercadorama; a casa Sendas possuía o Bom Marche. Essas bandeiras tinham o sentido de adaptar lojas e mix de produtos as diversas faixas de classes de consumidores. (SUPERHIPER, 2001, p. 37).

⁷⁶ Ver documento Área de Operações Industriais 2, Gerência Setorial 2, BNDES, s/d.

Apesar desta dinâmica ser mais perceptível a nível nacional tanto a concentração quanto a internacionalização do capital comercial também manifestam traços e dinâmicas regionais; veja, por exemplo, os números da tabela 3.

Observando os dados podemos neles ler as desigualdades⁷⁷ que marcam o processo regional de concentração e internacionalização do capital comercial supermercadista. Ali o Sudeste se destaca como a região de maior índice de concentração regional e melhor dinâmica, seguido pelas regiões Sul, Norte/Nordeste, com tendência a crescimento, e o Centro-Oeste, com significativa redução de seus índices.

Tabela 3: Comparativo de participação por região geográfica, segundo localização da loja, período 2000 a 2005.

Ano	2000				2005			
	Faturamento bruto (R\$)	%	Nº de lojas	%	Faturamento Bruto	%	Nº de lojas	%
Sudeste	24.852.443.824	54,3	1.229	34,2	39.186.359.569	56,99	2.279	46,84
Sul	7.959.760.348	17,4	967	26,9	13.613.397.735	19,80	1.317	21,91
Norte e Nordeste	7.688.054.800	16,8	955	26,5	12.285.917.757	17,87	1.043	21,43
C. Oeste	5.236.863.905	11,4	446	12,4	3.671.055.296	5,34	227	4,67
Total	45.737.122.877	100	3.597	100	68.756.730.358	100	4866	100

Tabela organizada a partir dos dados publicados nos Ranking Abras 2001 a 2005, SuperHiper.

A internacionalização e a concentração do capital comercial do setor supermercadista brasileiro introduziu no país novos padrões de concorrência, equivalentes aos que determinam o mercado varejista nos países centrais do capitalismo. A introdução desses novos padrões resultou na constituição de uma nova estrutura de mercado do varejo supermercadista no país, que, mesmo conservando a heterogeneidade no tamanho das redes, deixou para trás o período de livre concorrência ingressando definitivamente na concorrência oligopólica, ainda que por causa da supracitada heterogeneidade, “orlada por uma franja competitiva” (CYRILLO, apud NOSTRE SIMÕES, 2006, p. 60).

Após o intenso processo de concentração e internacionalização dos supermercados brasileiros nos anos 1990, o ranking publicado pela Abras em 2006, e aqui transcrito abaixo na tabela 4, apresentava a seguinte configuração do setor.

⁷⁷ Wilder (2003) chama a atenção para o processo de concentração local, cuja intensidade é mais aguda que os processos regionais e nacionais. As quatro maiores lojas da região metropolitana de B. Horizonte concentra 85,2 do faturamento do setor; em J. pessoa (PB), as quatro maiores lojas, antes da compra do Supermercado Boa Esperança pela CDB, concentravam 94,34%.

Tabela 4: Classificação das empresas e Origem do Capital Supermercadistas Instalados no Brasil em 2005.

Posição	Empresa	Sede	Origem do Capital	Fat. Bruto em (R\$)
1º	Comp. Brasileira de distribuição	SP	Francês/Brasileiro	16.168.968.046
2º	Carrefour Comércio e Ind. LTDA.	SP	Francês	12.546.232.768
3º	Wal-Mart Brasil LTDA.	SP	Norte Americano	11.731.759.991
4º	CIA. Zaffari Comércio e Indústria	RS	Brasileiro	1.410.185.010
5º	G. Barbosa Comercial LTDA	SE	Holandês	1.227.023.563

Dados extraídos de SuperHiper, ranking 2006, p. 56.

Dentre as cinco maiores, as quatro empresas que encabeçam a lista são de capital estrangeiro ou estão associadas a ele, apenas a Companhia Zaffari Comércio e Indústria é de capital nacional.

Assim, com base nos dados tabulados, e apoiado nas análises e argumentações por nós tecidas ao longo do trabalho, é que, à guisa de conclusão, afirmamos não restar a menor dúvida de que no Brasil os processos de concentração, centralização e internacionalização do setor supermercadista apresentam-se como um dos principais vetores de sua modernização, considerando ainda que é por meio desse movimento que a fração do capital comercial aí localizado se atualiza e se entrelaça com os capitais portadores dos mais avançados níveis de produtividade e competitividade, outrossim, nele ainda encontramos um importante elemento explicativo dos demais processos vivenciados pelo setor supermercadista dado seu iminente caráter de determinação.

2.3. A Reestruturação Produtiva nos supermercados brasileiros

A falência do padrão fordista de acumulação, sinalizada desde os anos 1970 e manifesta na queda de lucratividade do capital, forçou muitas das empresas capitalistas a buscarem alternativas viáveis à sua sobrevivência. Nesse contexto a flexibilidade da produção e a elevação dos ganhos de produtividade se colocaram como objetivos centrais das estratégias dos grandes grupos capitalistas.

A introdução de tecnologias de base microeletrônica substituindo a automação rígida de base eletromecânica somadas às novas formas de organização do processo de trabalho em detrimento das formas taylorista-fordistas, condensam as iniciativas implementadas no sentido de flexibilizar a produção; delas emerge o novo modelo de acumulação capitalista indistintamente denominado de neofordismo, especialização flexível, Ohnismo, toyotismo etc., ou, segundo Braga (1996, p. 120), genericamente chamado de pós-fordismo.

A reestruturação produtiva é aqui sintetizada como o conjunto dessas transformações orgânicas processadas no interior das empresas capitalistas no sentido de responder de maneira eficiente às exigências impostas pelo novo padrão de acumulação gestado pelo movimento de valorização do capital em suas esferas de produção e circulação. A reestruturação produtiva é dessa forma um processo que está umbilicalmente vinculado às necessidades de intensificação da produtividade do trabalho, fundamento do aumento da lucratividade do capital.

O gasto com novas tecnologias físicas e de processo⁷⁸ enquanto estratégia para o aumento da produtividade do capital nos supermercados acompanha a lógica identificada por Marx (1985) quando analisou o circuito descrito pelo capital total.

Segundo essa lógica a esfera da circulação aparece como inextricável barreira à valorização do capital, e, por isso, todo e qualquer esforço para o avanço da produtividade do capital implica, por sua vez, na redução do tempo de circulação através da aceleração de sua rotação:

O principal meio de redução do tempo de produção é a elevação da produtividade do trabalho, o que normalmente se chama de progresso da indústria. [...] O principal meio para reduzir o tempo de circulação é o aperfeiçoamento das comunicações. E nestas os últimos 50 anos testemunharam uma revolução que só pode ser comparada com a Revolução Industrial da segunda metade do século passado. [...] O tempo de rotação do comércio mundial global abreviou-se na mesma medida e a capacidade do capital que dele participa foi aumentada mais que o dobro ou o triplo. Que isso não tenha ficado sem efeito na taxa de lucro é obvio (MARX, 1985, v.3, p. 56).

A reestruturação produtiva no comércio busca realizar esta potência assinalada por Marx, e nos supermercados, em particular, ela compõe-se de três movimentos distintos, a saber: a introdução de tecnologias de comunicação, a automação comercial, e a logística; estes movimentos se integram, combinam e complementam dentro de uma racionalidade econômica específica. A decomposição analítica destes movimentos cumpre aqui somente a função de melhor identificar a especificidade de cada processo dentro dos supermercados, os quais já foram pré-caracterizados como sendo de grande heterogeneidade, e por isso mesmo de difícil generalização em seus elementos conclusivos.

O processo de automação no comércio data dos meados dos anos 1990, e pressupôs, enquanto fator determinante para sua ocorrência o desenvolvimento e a utilização

⁷⁸ Ver “Tecnologias Organizacionais e Qualificação: os Aspectos Atitudinais da Qualificação”. (ARAÚJO, 1996)

de tecnologias de informação. As bases materiais para a eclosão desse processo estavam dadas desde que o computador pessoal (PC) e o modem⁷⁹, criados respectivamente em 1975 e 1976, invadiram o mundo produtivo e se transformaram em importantes ferramentas de trabalho; o ano de 1991 marcou a data da primeira conexão de internet feita no Brasil, realizada pela Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) e o de 1995 indica quando esta tecnologia de informação foi aberta ao público pela Embratel.

As bases econômicas e políticas do processo de automação comercial surgiram com a queda relativa da inflação no período pós-Real, quando os supermercados, assim como outras empresas, ao perderem a parte da receita oriunda da especulação financeira, tiveram que ajustar suas contas, tanto pela adequação de suas margens de comercialização quanto pela busca de ganhos de eficiência operacional e de produtividade.

A internacionalização do setor trouxe consigo a intensificação da concorrência.

A fim de se adaptar ao novo contexto e evitar uma possível “guerra de preços”, as empresas começaram a perseguir por meio dos serviços que prestavam, diferenciações no atendimento, no *mix*⁸⁰ de produtos, na facilidade de pagamento e etc. deslocando dos preços a percepção de único fator ponderável de competição. Os recursos adotados, por serem medidas que dependem precisamente do *feed back* do consumidor, mostraram grande fragilidade na capacidade de racionalização e na consecução de metas e objetivos.

Entre tantas outras estratégias embaralhadas, a automação comercial foi a que apresentou resposta mais viável; isso se deu tanto em função de que a automação comercial como meio de ampliação da produtividade do trabalho apresentou um alto grau de racionalização, quanto sua facilidade de aplicação, dependendo ela unicamente de fatores objetivos, tais como a capacidade de investimento do capital e o nível de concorrência estabelecido.

A automação comercial determina-se pela necessidade imanente e permanente do capital de, na busca de sua valorização, revolucionar as condições técnicas e sociais do processo de trabalho a fim de, na relação quantitativa que compõe a jornada de trabalho, reduzir a fração correspondente ao tempo de trabalho necessário destinado à reprodução do trabalhador, aumentando absoluta e relativamente a proporção do tempo de mais-trabalho, fundamento e substância da mais valia⁸¹. Por essa razão, a automação comercial, assim como

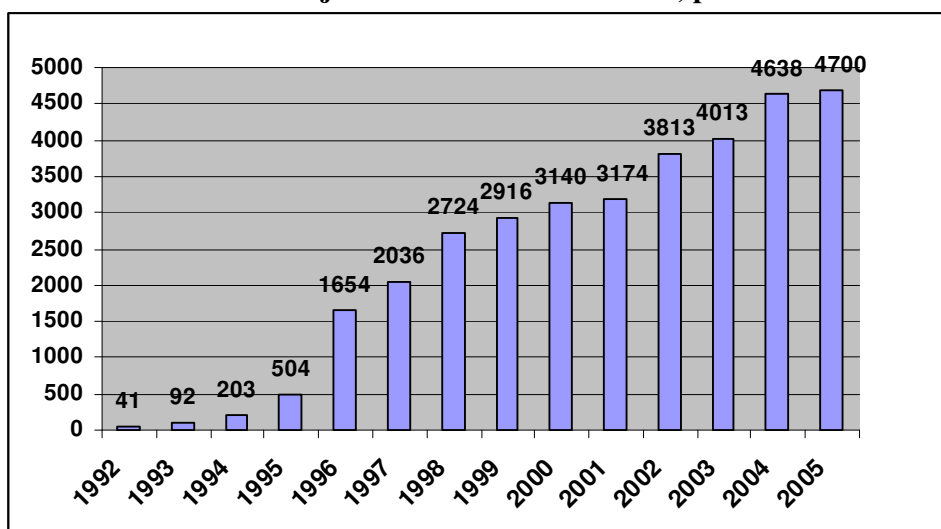
⁷⁹ Modulador que permite a transmissão de dados pela linha telefônica.

⁸⁰ Cesta de produtos oferecida pelo supermercado.

⁸¹ Desde a subsunção real do trabalho ao capital, a mais valia relativa tem se apresentado como característica fundamental do modo de produção capitalista. Isso se deve prioritariamente a transformação dos meios de

a industrial, teve início nas grandes firmas, no entanto, o baixo custo de instalação da automação comercial, se comparado à industrial, possibilitou sua disseminação pelas empresas de menor porte, como nos demonstra o gráfico 3, ao quantificar a dinâmica da automação comercial nos supermercados.

Gráfico 3: Número de lojas automatizadas no Brasil, período 1992 a 2005.



Fonte: Ranking Abras – Fundação Abras/ACNielsen, 2005.

Base: 482 empresas ou 64,52% do setor.

A automação comercial dos supermercados pode ser dividida basicamente em duas partes:

- 1- Automação da frente⁸² da loja: uso de caixas eletrônicos, leitores de código de barras e preenchimento de cheques, cujo objetivo é o atendimento mais rápido do cliente, e a geração de informações sobre as vendas.
- 2- Automação de retaguarda: sistema integrado de compras/transferências, vendas e estoque, com leitores óticos (scanners), cujo objetivo principal é excelência no gerenciamento e dinamismo no relacionamento com os fornecedores.

A automação comercial buscou responder a dois aspectos básicos que compõem a definição de logística⁸³: a centralização ou não das operações de distribuição, e o nível ótimo

trabalho em maquinário o qual vai dominar todo o processo produtivo transformando o trabalhador num apêndice de si mesmo.

⁸² Segundo dados do Ranking 2005 da Abras, praticamente 100% das lojas já fizeram sua automação de frente. Esse elevado índice responderia as exigências legais de emissão de cupons fiscais nas vendas realizadas (ÂNGELO; SIQUEIRA, 2000, p.103).

⁸³ Segundo o Council Management dos Estados Unidos, defini-se logística como “o processo de planejamento, implementação e controle, de forma eficiente e eficaz, do fluxo e armazenamento de bens, serviços e

de utilização das tecnologias de informação. Ao primeiro ela respondeu com a centralização das operações, e ao segundo com a quase universalização de seu uso.

A automação comercial e o uso de tecnologias de informação possibilitaram, no terreno da logística, também o desenvolvimento do ECR (*Efficient Consumer Response*) para o gerenciamento e controle da cadeia de abastecimento:

O ECR propõe quatro diferentes estratégias: reposição, sortimento, promoção e introdução eficiente de produtos. Com a reposição eficiente, de acordo com o manual da Associação ECR do Brasil (1998), busca-se otimizar o tempo e o custo do sistema de reposição. O sortimento eficiente visa a otimizar os estoques e espaços da loja. A introdução eficiente de novos produtos objetiva maximizar a eficácia do desenvolvimento e lançamento de novos produtos. Por último, por promoção eficiente entende-se maximizar os benefícios de todo o sistema de promoção de venda ao varejo e ao consumidor final. (ÂNGELO; SIQUEIRA, 2000, p. 94).

Entretanto, para que essa possibilidade se realizasse, haveria que se superar importantes barreiras vinculadas tanto a problemas intrafirma como interfirmas.

Na frente intrafirma o principal problema estava relacionado com o baixo índice de automação de retaguarda; porém, segundo o Ranking da Abras, esse problema já começou a ser eliminado se considerarmos que dos participantes da pesquisa realizada em 2005, 96,7% responderam positivamente à questão sobre automação de retaguarda.

Na linha interfirmas o problema situava-se na parca utilização do EDI (*Electronic Data Interchange*), troca eletrônica de dados entre fornecedores e firmas, em virtude tanto da grande quantidade de fornecedores contatados por cada empresa⁸⁴ quanto da qualidade das informações partilhadas entre os agentes, restritas a transmissões de notas fiscais, vendas e promoções, não se estendendo ao planejamento de vendas das firmas.

O ECR conjuga uma série de ferramentas gerenciais que se compõem da troca eletrônica de dados (EDI), dos *check outs* automatizados, de leitores óticos e recepção eletrônica das mercadorias, dos códigos de barras, *cross docking*⁸⁵, gerenciamento do estoque pelo fornecedor, emissão do pedido de compras pelo computador, reposição contínua, nível de serviço adequado na carga e descarga dos caminhões e entrega direto na loja.

A implantação do ECR é custosa e seu retorno demorado, contudo, no curto prazo, seu potencial de redução de custos, diga-se trabalho, nos supermercados com

informações a eles relacionados, desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com vistas a se adequar às necessidades do cliente” (op. cit., p. 90).

⁸⁴A média por empresa é de 2.123, sendo o valor máximo de 6.800 (ÂNGELO; SIQUEIRA, 2000, p.98).

⁸⁵ Procedimento de mover mercadorias do caminhão do fornecedor para o caminhão com destino a loja sem a utilização das áreas de armazenamento ou de preparação de pedidos.

inventários, requisição de produtos, fatura, e pagamento pode atingir nos Estados Unidos 30 bilhões de dólares e 33 na Europa (KUMAR, apud SESSO FILHO, 2003, p.35).

As tecnologias de informação, a automação comercial e a logística, como já afirmamos anteriormente, apresentam-se aos olhos do capital comercial como meio essencial para auferir ganhos com a produtividade do trabalho e a ampliação de sua competitividade em função da inovadora possibilidade de racionalização da organização do trabalho nas empresas localizadas na esfera da circulação; contraditoriamente, no que diz respeito ao campo da gestão do trabalho, elas têm aberto possibilidades de promover, na contramão da gestão do trabalho industrial, a organização do trabalho nos supermercados de maneira mais racional, aos moldes do taylorismo.

As tecnologias de informação, a automação comercial e a logística representam um importante investimento em capital constante, o qual na relação estabelecida com o capital variável, implica sempre num aumento da composição orgânica do capital, pois como nos lembra Rosdolsky (2005):

O emprego de maquinaria para aumentar a mais-valia implica, pois, uma contradição: dos dois fatores que determinam qual será a mais-valia produzida por um capital de magnitude dada, ele aumenta um (a taxa de mais-valia) e diminui o outro (o número de trabalhadores).

No entanto, dada a especificidade do capital atuante na esfera da circulação, sua natureza improdutiva na criação de valor e mais-valia, tal argumento torna-se inapropriado. Na circulação não se distingue capital constante do capital variável, conta-se todo investimento somente como investimento de capital que passa a ser remunerado pela taxa média de lucro, apesar da renitente grita dos comerciantes.

A reestruturação produtiva nos supermercados traz, contudo, para o âmbito das empresas do setor necessidades de ajustamento, que só com o tempo poderão ser melhor explicitadas, estejam elas relacionadas ao processo de organização do trabalho nas firmas ou vinculadas às demandas de qualificação do trabalhador.

2.4. O trabalho nos supermercados

Neste tópico tratamos da atual condição do trabalho no comércio em geral e nos supermercados em particular tendo por pressuposto da análise a concepção de trabalho desenvolvida por Marx e recuperada no primeiro capítulo dessa dissertação. Adotamos tal

perspectiva tendo em vista o objetivo maior da pesquisa, a saber, o de constituir as ferramentas necessárias ao estudo sobre como o empresariado tem tratado da qualificação e dos processos formativos dos trabalhadores dos supermercados no sentido de melhor ajustá-los às demandas da empresa neste contexto marcado pela intensificação da concorrência no setor, assim como por um processo de modernização calcado na concentração, internacionalização e na reestruturação produtiva das firmas.

De acordo com dados do IBGE, o Brasil possuía em 2003 uma População Economicamente Ativa (PEA) de 87.787.660⁸⁶, da qual 79.250.627 achavam-se ocupados enquanto 8.537.033 encontravam-se desocupados, ou seja, quase 9,5% da PEA amargava o desemprego. Do total da população ocupada 17,7 % encontravam-se no comércio, 23,9% no setor de serviços e 34,5% em atividades industriais de transformação, construção civil e outras indústrias.

O número de empresas e a parte da PEA que se ocupam nas atividades do comércio de mercadorias na economia nacional se distribuem conforme os dados expressos na tabela 5.

Tabela 5: Participação de empresas e pessoal ocupado no comércio em relação ao Universo Nacional nos anos 2002-2004 em (%).

Segmento	Comércio por Atacado		Comércio Varejista		Comércio de Veículos e Peças	
	Número de empresas	Pessoal ocupado	Número de empresas	Pessoal ocupado	Número de empresas	Pessoal ocupado
Ano						
2002	6,9	13,5	85,3	77,8	7,8	8,7
2003	7,1	14,9	85,1	76,4	7,8	8,7
2004	7,1	14,8	84,3	76,1	8,6	9,1

Fonte: IBGE. Pesquisa Anual do Comércio, ano 2002, 2003, 2004.

No que diz respeito ao pessoal ocupado nos supermercados, os dados da tabela 6 revelam que o setor supermercadista além de apresentar um importante percentual de ocupação tem demonstrado razoável estabilidade de ocupação de pessoal: no período de 1997 a 2004 ficando em torno de 12%, com maior oscilação positiva em 1998 (12,9%), e negativa em 2004 (11,1%).

Do total de pessoal ocupado no comércio varejista, os supermercados ficaram atrás apenas do segmento de tecidos e artigos de vestuário - possuidor de 37,5% do total de

⁸⁶ Anuário dos Trabalhadores (2005, p. 102). Fonte dos dados IBGE, PNAD, elaborados pelo DIEESE. Não incluem a população da área rural de Rondônia, Acre, Roraima, Pará e Amapá.

empresas varejistas, - e superam largamente o setor de combustíveis, campeão no quesito receita operacional cujo faturamento em 2004 alcançou 23,8% do total do setor⁸⁷.

Tabela 6: Participação dos Segmentos no Total de Pessoal Ocupado no Comércio 1997-2004 (%).

Setor/Ano	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Combustíveis	5,1	5,9	5,8	5,6	5,2	5,5	5,8	5,5
Hiper/Supermercados	11,5	12,9	12,1	12,0	11,9	11,9	12,1	11,1
Eletr. E móveis	9,7	8,9	8,7	12,1	9,2	9,3	9,7	10,1
Tecidos e Art. do Vest.	16,0	16,1	16,3	16,5	17,1	16,9	19,5	15,6
Outros (1)	57,7	55,2	58,1	56,2	56,6	57,4	52,9	57,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE. Pesquisa Anual do Comércio, ano 2002, 2003 e 2004.

Nota: (1) Inclui o setor de Produtos alimentícios, bebidas e fumo; Produtos farmacêuticos; Material de construção; Equipamentos de informática e material de escritório e outros.

Se a dinâmica estabelecida na ocupação segue esta tendência, a situação salarial do pessoal ocupado no comércio varejista tomará outros rumos.

Considerando que o salário - preço ou valor da força de trabalho – expressa a conjunção de uma determinação física⁸⁸ - limite fisiológico mínimo para a reprodução normal do trabalhador - com outra de caráter histórico-social - padrão/qualidade de vida resultante tanto da tradição quanto dos fatores relacionados ao conflito de classes⁸⁹ -, observamos ultimamente uma acentuada predominância da dimensão física em detrimento do padrão/qualidade de vida no salário dos comerciários, fruto da mudança na correlação de força entre o capital e o trabalho.

Como o mínimo fisiológico por sua própria natureza dificilmente permite uma compressão, é lógico que, para Marx, o elemento ‘variável’ ou ‘flexível’ no valor da mercadoria força de trabalho fosse precisamente o elemento moral ou histórico (MANDEL, 1985, p. 108).

Nos anos 1990 dois fenômenos importantes se combinaram favorecendo sobremaneira a ofensiva do capital sobre o trabalho: a queda dos regimes burocráticos do Leste Europeu e da União Soviética, que por sua natureza política abalou a consciência da classe trabalhadora sobre a possibilidade de organização das sociedades humanas para além

⁸⁷ Em 2004, segundo a Pesquisa Anual do Comércio (2004) o segmento de supermercados obteve 23,6% da receita operacional líquida do setor varejista e possuía 7,8% do total de empresas.

⁸⁸ Pode-se dizer que o elemento físico é por excelência a dimensão fundamental do salário, visto que o valor da força de trabalho, seu preço, se estabelece a partir de uma quantidade de meios de subsistência necessários para a manutenção do trabalhador em condições normais de produção, a qual “pode eventualmente elevar-se acima de seu valor, mas não cai nunca abaixo dele”. (MARX, 1982, p. 596)

⁸⁹ “Marx Wages , Prince and Profit”, in “Marx e Engels. Selected Works”, Londres, 1968. p. 225-226, apud Mandel, 1985.

do capital; e as inovações científicas tecnológicas, situadas no terreno das forças produtivas, subvertendo as relações de trabalho através da chamada reestruturação produtiva.

Os efeitos deletérios dessa combinação sobre o conjunto dos trabalhadores podem ser medidos tanto do ponto de vista objetivo pelo crescente desemprego e degradação das condições objetivas de trabalho oriundas das novas condições técnicas da produção, quanto do ponto de vista subjetivo por meio da desestruturação da identidade de classe dos trabalhadores, provocando sérios reflexos em suas organizações políticas e sindicais, estas cada vez mais conciliadoras com as estratégias do capital e por isso menos combativas em seus métodos de lutas.

Mandel (1985) já nos alertara sobre os fundamentos estabelecidos no capitalismo para a determinação dos salários indicando que “a flutuação do exército industrial de reserva e o nível da luta de classes em dado momento são os fatores determinantes na ampliação ou redução das necessidades a serem satisfeitas pelos salários” (p.108).

No Brasil dos anos 1990 as condições tanto do exército industrial de reserva⁹⁰ quanto da combatividade das organizações de classe⁹¹ foram severamente abalados, resultando numa profunda mudança da correlação de força entre as classes sociais, cabendo desde então as iniciativas políticas do conflito aos setores representantes do capital.

Os números da tabela 7 manifestam, nesse sentido, a tendência da burguesia de pautar o ajuste macroeconômico do país na diminuição crescente da participação dos salários na riqueza nacional.

Todos os segmentos do comércio varejista, sem exceção, foram subordinados a uma política dirigida de arrocho que resultou em consideráveis perdas salariais. O segmento de eletrodomésticos e móveis foi o que mais perdeu renda, aproximadamente 1,2 salários mínimos, sendo seguido de perto pelos supermercados (0,9 SM), combustíveis (0,7 SM) e tecidos e vestuários (0,4 SM).

⁹⁰ O desemprego no Brasil deu um salto de 8,9% em 1994 para 12,8% em 2003, segundo dados do Anuário dos Trabalhadores. (DIEESE, 2005).

⁹¹ Ver Antunes (1991), “Adeus ao Trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho”.

Tabela 7: Salário médio do pessoal ocupado no comércio varejista 1996-2002 em Salários Mínimos, de 1996 a 2004.

Setor/Ano	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Combustíveis	3,1	2,9	2,9	2,7	2,6	2,8	2,4	2,3	2,4
Hiper/Supermercados	3,3	3,4	3,3	3,2	3,1	2,8	2,6	2,5	2,4
Eletro. E móveis	3,4	3,3	3,2	3,0	2,5	2,7	2,3	2,2	2,2
Tecidos e Art. do Vest.	1,9	2,0	2,2	1,8	1,9	1,7	1,6	1,6	1,5

Fonte: IBGE. Pesquisa Anual do Comércio, ano 2002, 2003 e 2004.

Obs. Dados de 1996 – 2002, obtidos pela leitura de gráfico contido no Anuário 2002; dados de 2003 e 2004 obtidos em tabela dos Anuários 2003 e 2004.

Sesso Filho⁹² (2003), explica esse processo em função de o setor de serviços (no qual ele engloba o ramo do comércio varejista), além de empregar mão-de-obra de menor qualificação que outros setores da economia “sofreu mais fortemente as conseqüências de altas taxas de desemprego do período (1995/1999). Assim houve diminuição da média dos salários pagos aos funcionários dos supermercados, que se tornou menor do que a média do salário do comércio”.

Pode-se dizer, por outro lado, sem disparate, que o arrocho salarial no comércio foi e é parte fundamental de sua reestruturação produtiva, e que o mesmo integra aquilo a que se chamou de modernização do setor e da economia nacional como um todo.

A difusão do progresso da ciência somada a generalização da instrução pública permitiu ao capitalista recrutar assalariados em camadas antes marginalizadas dessa possibilidade, e que estavam habituados a um nível de vida inferior (MARX, 1981, v. 5, p. 345).

Por fim, um traço importante da força de trabalho a ser considerado diz respeito a seu perfil segundo o sexo.

Nos anos recentes estamos nos acostumando com a forte presença de mulheres em todos os ramos do mercado de trabalho; no comércio, onde tradicionalmente sua participação encontrou maior repercussão, em muitos casos chega mesmo a ser a maioria do pessoal ocupado.

Nos supermercados, entretanto, apesar da proporção de mulheres ocupadas está acima da média nacional (42,5%), segundo os dados apresentados no “Anuário dos Trabalhadores: 2005”, a maioria dos trabalhadores é do sexo masculino, como nos mostra a tabela 8. Há ainda, integrando o perfil dos trabalhadores, um razoável número de trabalhadores especiais e da terceira idade.

⁹² Para o autor a diminuição do salário nos supermercados, reflete um processo de ajuste setorial à nova estrutura de mercado do segmento, que junto com a queda da remuneração do capital e a redução do lucro líquido das empresas, compõem a totalidade do processo.

Tabela 8: Distribuição do Pessoal Ocupado nos Supermercados por Sexo, Especiais e Terceira Idade, período 2000 a 2005. (%)

Condição / Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoal ocupado em números absolutos	701.622	710.743	718.631	739.846	788.268	800.922
Masculina	57,5	56,7	55	54	55,1	55,5
Feminina	42,5	43,3	45	46	44,9	44,5
Especial	0,8	1,2	1,6	1,6	2,4	3,3
Terceira idade	0,9	0,9	2,3	2,1	1,8	1,8

Fonte: Ranking Abras, 2000 -2006 – Fundação Abras/ACNielsen.

Nota: Dados organizados pelo autor.

A presença acentuada de mulheres na estrutura ocupacional apresentada acima reflete, a seu modo, a tendência já apontada por diversos autores (ANTUNES, 1995, p. 45) sobre a segmentação e a complexificação da classe trabalhadora que além de colocar profundos desafios à articulação de sua identidade coletiva tem provocado fortes abalos nas suas formas de organização sindical e política. Concluída a caracterização dos determinantes gerais do trabalho no comércio em geral e nos supermercados em particular, ainda que com consideráveis lacunas estatísticas, as quais irão compor com as análises desenvolvidas nos capítulos e tópicos anteriores o quadro referencial para o estudo das políticas de formação dos trabalhadores adotadas pelos supermercados, observaremos no tópico seguinte, como as tendências integrantes do processo de modernização dos supermercados se apresentam nas empresas paraenses, a partir do estudo realizado junto a quatro firmas da cidade de Belém.

2.5. Os supermercados paraenses vistos a partir da cidade de Belém

O setor supermercadista no estado do Pará não possui história recente. Sua raiz mais profunda, em sintonia com a história do setor no restante do país, encontra-se fincada no estratégico projeto de desenvolvimento nacional elaborado desde o final dos anos 1950 pelo governo Juscelino Kubitschek, o qual nesse quadrante assumiu a forma do Programa de Integração Nacional (PIN), desdobrado em importantes obras de infra-estrutura tais como a BR 316, ligando Belém à Brasília.

Esse projeto, cujo objetivo central buscava a integração econômica e política da região Norte ao incipiente capitalismo emergente no restante do país, teve por desdobramento um ativo processo de metropolização regional da cidade de Belém, o qual foi se definindo pela crescente importância administrativa que a cidade assumiu no contexto regional ao sediar os principais órgãos do governo federal. Some-se a isso um sucedâneo e vigoroso processo de urbanização, fruto da assimilação das diversas correntes migratórias nacionais, que por efeito,

já nos idos dos anos sessenta, fazia sua população contar-se em centenas de milhares de habitantes.

Sua histórica função, dividida com a cidade de Manaus (AM), de entreposto comercial de produtos convergentes do exterior/interior da Amazônia nessa época ainda se insinuava como a principal atividade econômica desenvolvida pela burguesia comercial local.

É em meio a esse surto de integração e modernização regional que o emigrante português de Penacova, Antonio Duarte Oliveira, em sociedade com dois amigos, converteu em 1965 sua panificadora na primeira loja de auto-serviço no varejo paraense, lançando a semente dos atuais supermercados. Em data não muito distante desta, Durval Lobato Paes, natural do município de Abaetetuba e próspero comerciante dos rios da Amazônia, a bordo do regatão Carisma, resolveu montar negócio em Belém; após uma viagem feita à cidade de São Paulo onde conheceu alguns supermercados, inaugurou em meados dos anos 1960 o Carisma⁹³, primeiro supermercado da cidade de Belém e do Estado do Pará.

É notável que a origem dos supermercados no Estado do Pará e na cidade de Belém sintetize e reproduza a “aliança econômica” constituída entre os imigrantes portugueses, proprietários de capitais e conhecedores da arte da comercialização, com os empreendedores nativos, conhecedores dos inóspitos meandros naturais, que havia caracterizado a ocupação econômica da região via exploração extrativista em seus primeiros momentos de entrelaçamento com o nascente capitalismo mundial nos séculos passados. Repete-se aqui, não enquanto farsa⁹⁴ pois estamos aqui no terreno da economia política e não da história, a mesma empreitada.

Nos anos 1970 a nova modalidade de varejo vai ganhar força com a inauguração dos supermercados Líder (1973), Nazaré (1976), Formosa (1976), Almirante (1977)⁹⁵.

Os anos 1980 representam para o supermercadismo paraense um importante ponto de inflexão para o setor. Viveu-se naqueles anos, em meio à turbulência econômica que o país atravessava, a transição de um mercado varejista ainda muito marcado pelas formas locais tradicionais de consumo, e por isso mesmo caracteristicamente concorrencial, para um mercado mais tipicamente determinado pela lógica do capitalismo nacional em sua busca de acumulação e concentração. Em função das furtivas características próprias das fases de

⁹³ Há controvérsia a respeito de qual teria sido o primeiro supermercado instalado na cidade de Belém. Há informações de que o Supermercado Metralhadora, de propriedade de Mussad Elias Ruffei, inaugurado em 1968 e sediado no bairro Cidade Velha, teria sido o primeiro. (ABRAS, 2003, P. 128).

⁹⁴ Referente a interpretação de Marx sobre o Golpe de Estado desferido por Louis Bonaparte em 2 de dezembro de 1851, em França, que instaurou o Segundo Império, o qual se comparado com a ação dramática desenvolvida por Napoleão Bonaparte em 1804, ao instituir o Primeiro Império, não passava de uma farsa.

⁹⁵ Com exceção do Almirante, os demais supermercados citados se transformaram, nos anos 2000, nas principais redes de supermercado da cidade e do estado.

transição, a experiência feita no mercado local por alguns grandes grupos nacionais como o Pão de Açúcar e o Jumbo não se sustentaram, o que os levou, ainda no final da mesma década, a baterem em retirada.

A década de 1990 marcou, por sua vez, tanto à época de consolidação das novas características do mercado varejista local e nacional quanto à afirmação das principais empresas tradicionais do setor, que atravessaram as intempéries econômicas da década anterior. Produto desse contexto é a avassaladora entrada no setor do grupo Yamada em 1992.

Esses anos marcam ainda o inicial, porém, decisivo processo de concentração regional de capitais no setor que em pouco tempo se converteu numa importante barreira de entrada aos grandes grupos nacionais e internacionais. Desde então, o setor supermercadista no estado do Pará, principalmente em sua capital Belém, apresenta como uma de suas principais características o fato de ser constituído apenas por grupos locais.

A relevância que os supermercados assumem no atual contexto sócio-econômico de nosso estado é parte da importância atribuída ao conjunto do setor de comércio e serviços que em 2002 faturou 60% do PIB estadual, deixando para trás tanto o setor agropecuário que faturou 23% quanto o industrial com participação de 17%; considere ainda, a título de corroboração, os dados publicados pelo “Anuário do trabalhador: 2005” segundo qual a região Norte ocupa em torno de 22,6% de sua população em atividades de comércio e reparação, enquanto a região que mais se aproxima dela, a Centro-Oeste, alcança não mais que 18,9%.

Dados publicados pela Associação Paraense de Supermercados (Aspas) indicam para o mesmo ano um faturamento do auto-serviço paraense da ordem de R\$1,6 bilhão, cerca de 10% do PIB estadual – bem acima da média nacional que foi de 6% do PIB do Brasil - (SUPERHIPER-PARÁ, 2002, p.12). Esses números refletem o crescimento do auto-serviço no estado que passou de 600 para mais de 1,2 mil lojas entre 1996 e 2002, empregando em 2002 cerca de 16.800 funcionários.

Os supermercados paraenses vêm ocupando lugar de destaque no cenário nacional. De acordo com o ranking da Associação Brasileira de Supermercados (Abras) que analisa anualmente os dados das 500 maiores empresas do setor, conforme vemos na tabela 9, desde o ano 2000 eles detêm a décima colocação na classificação geral, sendo que nos anos de 2003 e 2005 eles apareceram em nono lugar.

Tabela 9: Índice de Classificação e Participação das Empresas Paraenses Entre as 500 Maiores do País.

Ano	Classif.	Fat. Bruto em R\$ E em %	Nº de check-out	Área de vendas m ²	Nº de lojas E em %	Nº de Funcionários
2000	10º	913.509.326	2,00	708	81.371	37 1,03 7.034
2001	10º	1.024.069.081	2,14	682	80.176	37 1,04 7.507
2002	10º	1.251.917.555	2,37	730	86.401	39 0,95 8.425
2003	09º	1.604.943.597	2,73	1.032	124.844	46 1,09 10.779
2004	10º	1.714.541.382	2,64	1.005	130.712	38 0,79 11.730
2005	09º	1.943.237.174	2,83	1.014	129.218	39 0,80 13.021

Fonte: Ranking anual ABRAS: 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Nesta mesma tabela podemos observar que o faturamento nominal bruto anual cresceu em mais de 125% no período, impactando positivamente em mais 0,8 % no faturamento total nacional. Enquanto isso, o acréscimo no percentual de check-out não ultrapassou 45% e a ampliação da área de vendas (m²) ficou próximo dos 60%. O número de funcionários foi o índice que mais se aproximou do índice de faturamento com um percentual de aproximadamente 85%. Considere-se, entretanto, que para estas deduções estamos comparando os dados de 2000 com os de 2005, e que neste período o número de empresas paraenses representadas no ranking Abras aumentou de trinta e sete (37) para trinta e nove (39).

Os dados da tabela 9 nos revelam ainda que o aumento absoluto do número de funcionários nesse intervalo de tempo veio acompanhado do aumento relativo do índice de eficiência – número obtido através da divisão do faturamento bruto anual pelo número de check-out e por metro quadrado –; naquele (faturamento bruto anual ÷ check-out) o índice passou de R\$ 1.305.013 para R\$ 1.923.997, ou seja, aumentou 47%, enquanto nesse (faturamento bruto anual ÷ metros quadrados) variou positivamente de R\$ 11.222 para R\$ 15.040 ou aumento de 34%; na relação entre faturamento bruto anual por funcionário, os índices também são positivos, passando de R\$ 129.944 para R\$ 149.479, ou 15 %.

Os dados acima absorvem números de todos os supermercados paraenses rankeados pela ABRAS entre as quinhentas maiores empresas nacionais do setor; contudo, para nossa pesquisa, selecionamos apenas os supermercados paraenses posicionados entre os cinquenta primeiros colocados no ranking nacional da Abras, todos eles sediados na cidade de Belém. Neste rol quatro empresas paraenses vêm ocupando colocações de destaque no ranking nacional; na tabela 10 expomos somente suas respectivas classificações nacionais e regionais de acordo com dados publicados nos ranking Abras de 2000 a 2005, para demonstra a dinâmica de sustentabilidade apresentada por essas empresas.

Tabela 10: Classificação Nacional (N) e Regional (R) dos Quatro Supermercados Paraenses Incluídos Entre os 50 Primeiros do Ranking 500 Maiores ABRAS de 2000 a 2005

Ano	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	N	R	N	R	N	R	N	R	N	R	N	R
Líder	13	03	13	03	13	03	15	03	14	02	14	03
Yamada	20	05	19	04	19	04	16	04	15	03	11	02
Nazaré	31	08	29	08	30	08	32	09	30	08	27	07
Formosa	38	10	33	09	31	09	29	08	29	07	28	08

Fonte: Ranking Abras, 2001, 2002, 2003, 2003, 2005, 2006.

Nacionalmente o supermercadismo paraense tem demonstrado uma força fenomenal quando comparado com os demais estados da união.

De acordo com os números do Ranking Abras 2003, em 2002, enquanto a participação nacional do setor no PIB nacional foi de 6,1%, no Pará a relação participação do setor/PIB estadual alcançou mais de 10%, não sendo este superado por nenhum outro estado da união.

Para se ter uma idéia da real dimensão dos supermercados paraenses, quando analisamos a tabela de classificação das 500 maiores empresas nacionais do ranking Abras 2005, e nela delimitamos as 50 maiores empresas, apenas o estado de São Paulo, com 17, e o estado de Minas Gerais, com 06, possuem mais empresas representadas do que o estado do Pará, com 04, mesmo número de empresas rankeadas pelo estado do Rio Grande do Sul. No entanto, quando reduzimos à amostra as 30 maiores empresas, o Pará, ainda com 04, fica atrás apenas de São Paulo, com 09 empresas classificadas.

A magnitude do setor supermercadista paraense também pode ser percebida quando comparamos o grau de concentração das empresas locais com os índices nacionais divulgados pela pesquisa Fundação Abras/Nielsen, de 2002. Se para a série dos cinco maiores supermercados nacionais a pesquisa apontava uma concentração de 39% do faturamento bruto nacional, no Pará esse índice alcançou o volume 78,5% do faturamento bruto estadual (SUPERHIPER PARA, 2002, p. 12), indicando possivelmente um dos maiores índices de concentração estadual, senão o maior de todo o setor nacionalmente.

Este índice de concentração se aproxima do índice de concentração do mercado francês, onde as cinco maiores empresas⁹⁶ detêm mais de 85% do faturamento anual. Assim, a caracterização desenvolvida para o mercado brasileiro por Nostre Simões (2006, p. 60), de um mercado monopolizado com uma importante franja de pequenos e médios empreendimentos,

⁹⁶ Ver gráfico 1 da presente dissertação.

perde validade quando se focaliza o mercado paraense, este assume cada vez mais um perfil monopolizado.

Regionalmente⁹⁷ a performance dos supermercados paraenses é mais acentuada ainda. Se nenhuma de suas empresas ocupa a primeira colocação no ranking regional, preenchida pela empresa G. Barbosa Comercial LTDA de Sergipe, no entanto é o único estado com duas empresas na série das cinco maiores, e com quatro empresas na série das dez maiores, todos demais estados incluídos no rol não possuem mais que uma firma (SUPERHIPER, 2006, P. 56).

Na tabela 11, vemos de maneira mais detalhada os índices que revelam a força das quatro maiores empresas do Estado, sediadas todas na área metropolitana da cidade de Belém; podemos perceber ainda a dinâmica de crescimento apresentada pelo setor.

Tabela 11: Classificação Estadual e Dados Físicos dos Quatro Supermercados Paraenses Classificados Entre os 50 Maiores do Ranking ABRAS de 2000 a 2005

Líder						
Ano	Classif.	Fat. Bruto	Nº de lojas	Nº de check-out	Nº de funcionários	Área de vendas
2000	1º	381.638.323	11	311	3.219	36.000
2001	1º	431.364.942	11	303	3.282	36.000
2002	1º	521.165.470	11	317	4.048	36.000
2003	1º	600.728.329	11	317	4.515	36.000
2004	1º	667.624.359	11	317	4.515	40.500
2005	2º	733.881.395	11	321	5.564	38.804
Yamada						
Ano	Classif.	Fat. Bruto	Nº de lojas	Nº de check-out	Nº de funcionários	Área de vendas
2000	2º	252.998.969	11	198	1.745	21.461
2001	2º	270.626.023	12	190	2.050	21.673
2002	2º	356.794.151	12	190	1.934	21.673
2003	2º	575.371.406	16	483	3.694	61.327
2004	2º	659.742.020	16	497	3.694	64.446
2005	1º	797.725.801	16	497	4.669	64.627
Nazaré						
Ano	Classif.	Fat. Bruto	Nº de lojas	Nº de check-out	Nº de funcionários	Área de vendas
2000	3º	141.572.320	03	75	1.050	8.300
2001	3º	166.325.684	03	75	1.050	8.300
2002	3º	168.096.136	03	85	1.050	12.500
2003	4º	175.282.699	03	85	1.050	12.500
2004	4º	201.787.239	03	91	1.050	14.000
2005	3º	231.183.502	03	91	1.295	14.000
Formosa						
Ano	Classif.	Fat. Bruto	Nº de lojas	Nº de check-out	Nº de funcionários	Área de vendas
2000	4º	124.264.714	02	90	871	13.410
2001	4º	140.427.052	02	89	871	12.000
2002	4º	167.881.484	02	89	1.031	12.000
2003	3º	197.905.608	02	85	1.031	12.000
2004	3º	212.718.359	02	89	1.031	12.000
2005	4º	223.706.399	02	89	1.388	12.000

Fonte: Ranking Abras, 2001, 2002, 2003, 2003, 2005, 2006.

⁹⁷ O Ranking da Abras trata economicamente juntas as regiões geográficas Norte e Nordeste.

Quando comparamos os dados sobre o faturamento anual de 2000 (R\$ 1.200.474.326) com o de 2005 (R\$ 1.986.497.097) verificamos um crescimento superior a 65%, uma média de mais de 10% anual nos últimos seis anos.

No que diz respeito ao número de funcionários o aumento de 6.885 em 2000 para 12.916 em 2005 ultrapassa 87%, sendo seguramente o setor que mais cresceu no que se refere à abertura e oferta de postos de trabalho no Estado.

O número de *check-out* em funcionamento também cresceu consideravelmente, de 674 em 2000 para 993 em 2005, representando um percentual de 48%.

O número de lojas, entretanto, não apresentou o mesmo índice de alteração passando de vinte e sete (27) pontos de vendas em 2000 para trinta e duas (32) em 2005, ou seja, criaram-se apenas cinco (05) novas lojas, um adensamento de apenas 18,5%. Contudo esses números se relativizam quando observamos a ampliação da área de venda das lojas, passando de 79.171 m² em 2000 para 129.431 m² em 2005, ou seja, um crescimento de 63,5%, equivalente ao índice do faturamento bruto e próximo ao do aumento de funcionários, revelando a opção da expansão pelo formato dos hipermercados.

Dos dados físicos apresentados podemos deduzir que as empresas que servem de objeto de análise desse trabalho vem apresentando um vigoroso crescimento sustentado, como nos diz Fernando Yamada, presidente da ASPAS à época:

Nosso setor investiu muito e se profissionalizou. Hoje temos uma posição tão forte que dificulta até a entrada de empresas transnacionais no Estado. [...] O setor de supermercados soube somar ao auto-serviço as qualidades do modelo shopping center, trazendo o prazer de comprar para o consumidor, com conforto, bom mix de produtos e tecnologia de operação [...]. Conseguimos conquistar confiança e satisfação dos nossos clientes. A boa relação no trinômio fornecedor-supermercado-cliente faz a diferença (SUPERHIPER PARÁ, 2002, p.12/13).

No que diz respeito à sintonia com a modernização vivenciada pelas empresas em nível nacional, exceção feita à tendência à internacionalização ou até mesmo a nacionalização que envolve o processo de concentração do capital comercial no país, a qual nessas plagas não encontra repercussão, os supermercados paraenses⁹⁸ têm apresentado estreita correspondência com a dinâmica nacional. A qualidade das instalações e dos serviços prestados pelos estabelecimentos, a introdução de tecnologias físicas e de processo não deixa nada a dever aos supermercados de outras praças, nesse sentido, em virtude de já havermos caracterizado a

⁹⁸ O grupo Yamada em 2002 adquiriu três lojas no estado do Amapá e iniciou o pioneiro processo de expansão interestadual na região norte. (SuperHiper Pará, 2003, p. 9).

reestruturação produtiva nos supermercados brasileiros, e de não identificarmos dissonâncias significativas com a realidade local não nos deteremos em repetições que em nada ou muito pouco contribuíram para o avanço do trabalho.

2.5.1. A organização do trabalho nos supermercados de Belém

Como vimos no primeiro capítulo, o trabalho nos supermercados, difere essencialmente daquele realizado na indústria. Ele não se realiza enquanto uma atividade produtora de valores de uso, nem se referencia na antiga atividade artesanal, agora dividida em múltiplas especializações efetuadas por operários parciais; ele simplesmente é a reprodução da antiga atividade de intermediação realizada entre produtor e consumidor por um único mercador ou comerciante, portado do capital comercial, realizada agora por muitos trabalhadores assalariados que substituem a atividade desse comerciante, sendo, contudo controlado por ele, que mantém a propriedade do capital comercial.

A organização do trabalho nos supermercados, obedecendo às características e determinações que particularizam as atividades do capital na esfera da circulação, possui um baixo nível de fragmentação e por isso mesmo um diminuto grau de racionalização; no contexto atual ela lembra a mítica imagem idealizada pelo poeta simbolista francês Paul Valéry (1984), na qual a cabeça e a cauda de uma serpente se encontram num círculo autofágico, metáfora visual da relação estabelecida entre o princípio e o fim de um movimento, ou seja, na organização do trabalho nos supermercados parece haver um salto da condição flexível do pré-taylorismo para um modelo flexível pós-fordista, unindo os extremos das formas de organização do trabalho, sem ter vivenciado efetivamente em sua trajetória as formas racionalizadoras que hegemonizaram a organização do trabalho sob o taylorismo-fordismos durante o século XX.

Os supermercados, no entanto, ao constituírem-se como complexos estabelecimentos comerciais que nas últimas décadas incorporaram diversas atividades produtivas e de serviços, mais amplas que a tradicional venda de produtos, refletem por consequência em sua forma de organização do trabalho toda essa complexidade. Assim, a organização do trabalho interna aos supermercados para a realização do processo de circulação de mercadorias, se estrutura em diferentes seções, as quais se dividem em um leque de funções a serem preenchidas pelos comerciários.

Partindo de documentos obtidos junto às empresas pesquisadas descreveremos a seguir como se organiza o trabalho nos supermercados; caracterizamos inicialmente como se

estrutura o processo de circulação de mercadorias nesses estabelecimentos, considerando que todas as atividades existentes nos supermercados concorrem em última instância para sua realização.

Para melhor ordenarmos a exposição da organização do trabalho nos supermercados a sistematizamos em dois campos de atividades, as administrativas e as operacionais, subdividindo as operacionais em de produção e de atendimento ao público. Para os objetivos da pesquisa, nosso interesse recai sobre as atividades operacionais de atendimento ao público, em função destas apresentarem uma natureza tipicamente comercial.

A circulação nos supermercados se estrutura a partir da divisão das mercadorias por seções. As seções geralmente encontradas nos supermercados são as seguintes: mercearia, carne, frutas e verduras, frios e laticínios, peixaria, restaurante e lanchonete, bazar, eletrodomésticos, confecções e petshop. Estas seções podem ser claramente divididas entre as de produção e as de atendimento ao público.

As seções de carne, peixaria, padaria, restaurante e lanchonete compõem o setor onde predominam as funções de produção dos supermercados, nelas, além das atividades de atendimento ao público, ocorrem efetivos processos de produção e de valorização do capital, o trabalho aí realizado é produtivo e está sujeito a métodos de racionalização em sua organização.

Nestas seções, dependendo da complexidade da produção, a atividade de trabalho pode ser dividida em até doze tarefas como no caso da padaria, ou em quatro, no caso da peixaria. Em cada seção de produção as atividades são divididas em funções administrativas (gerente e encarregados) e operacionais (operadores e balconistas).

Nas seções de mercearia, frutas e legumes, frios e laticínios, bazar, eletrodoméstico, confecções e *petshop*, predominam as atividades de circulação e por isso concentram a maioria das funções de atendimento ao público. Aqui cada seção é coberta por vários atendentes, quando se trata de seção de não-alimentos, ou um atendente associado a um balconista, no caso de tratar-se de gêneros alimentícios; ao lado desses atendentes aparecem ainda alguns auxiliares de seção e, geralmente, aprendizes de venda na condição de estagiários. Nestas seções é comum encontrar ainda um analista de controle, um arriador e um repositor.

Na retaguarda do funcionamento destas seções encontram-se o trabalho de transporte, movimentação e armazenagem de mercadorias, além do trabalho de apoio e segurança. Essas atividades concentram mais de cinquenta funções nos grandes supermercados.

A organização do trabalho nesses supermercados pode alcançar mais de trezentas funções em sua abrangência geral⁹⁹, contudo há muitas funções que se repetem pelas diferentes seções das lojas, mas que somente são indicadas como funções distintas para efeito de melhor administração do trabalho.

O ofício de atendente, por exemplo, quando distribuída pelas diversas seções ou subseções dos supermercados se transforma em diversas funções, cada uma delas sendo adjetivada de acordo com o nome da atividade de venda a que o atendente está ligado: atendente de brinquedo, de crediário, de eletrodoméstico, de celular, de moda feminina, masculina, infantil e assim por diante. Da mesma forma acontece com a atividade de balconista, que aparece na relação de funções ativas, fornecida por uma das empresas pesquisadas, quinze vezes e a função de encarregado com dezessete aparições na mesma grade de funções do supermercado assinalado.

O setor administrativo é composto por um variado quadro de profissionais envolvendo advogados, contadores, médico do trabalho, farmacêutico, psicólogo, nutricionista, engenheiro de segurança do trabalho, analista de crédito, de compras, de finanças, de sistema, de pessoal, enfermeiro do trabalho, assistentes, auxiliares, encarregados, gerentes da empresa, técnico, supervisor e etc. em algumas empresas este setor chega a alcançar mais de sessenta funções.

Quando afirmamos que o trabalho nos supermercados é pouco fragmentado estamos tendo por base o número de tarefas em que cada atividade é dividida, e não o número de funções que compõem a organização do processo de circulação de mercadorias como um todo.

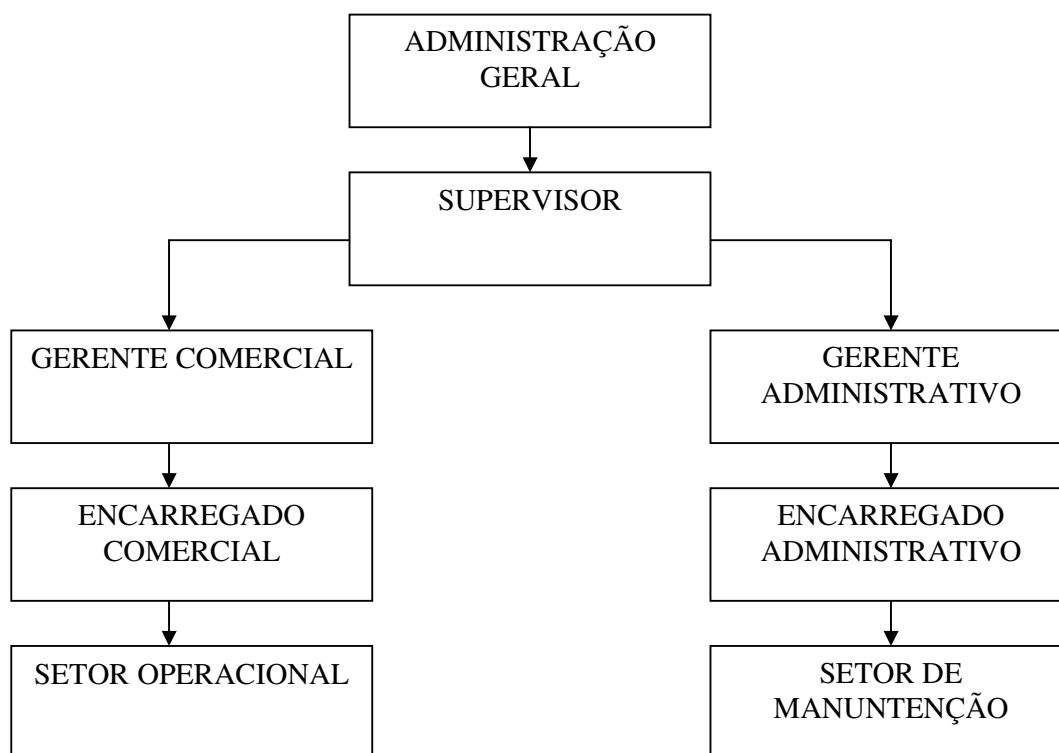
As atividades nos supermercados quase sempre são realizadas por um único trabalhador, sendo dividida de maneira a racionalizar o processo de trabalho apenas nos setores produtivos dos estabelecimentos ou em setores da administração que envolvem atividades operacionais vinculadas às funções de processamento de dados. O número de cargos presentes na grade de funções ativas por nós analisada mais que indica uma grande fragmentação e hierarquização do trabalho, reflete a grande quantidade de serviços e atividades que os supermercados concentram.

Para se ter uma idéia de como essas atividades são pouco fragmentadas e como se estruturam nas mais de trezentas funções listadas na grade de funções ativas por nós manipulada, apenas as atividades de encarregado de processamento de dados, analista de

⁹⁹ Na “relação de funções ativas” referente ao mês de Abril de 2007 uma grande rede supermercados da cidade de Belém contabilizava nada menos que 313 funções. (Ver anexos).

sistema, técnico em sistema de informática, técnico em suporte de informática operador de computador, auxiliar de seção, encarregado de seção, possuem algum nível de hierarquização, sendo que destes somente os encarregados e auxiliares de seção podem ser considerados trabalho tipicamente comercial.

Visualizando um organograma esboçado por uma das gerentes de recursos humanos do grupo Líder, a estrutura hierárquica da organização do trabalho nos supermercados ficaria mais ou menos com a seguinte configuração.



Nota-se pelo organograma a reduzida estratificação das funções o que num certo sentido está afinado com as tendências atuais da administração de empresas vinculadas aos paradigmas pós-fordistas.

O impacto das novas tecnologias no processo de organização do trabalho nos supermercados, ao que tudo indica, parece ter influenciado muito pouco na redefinição das atividades tipicamente comerciais, demonstrando a renitência das atividades de trabalho vinculadas à circulação de mercadorias diante das mudanças promovidas pela reestruturação produtiva.

As transformações mais evidentes ocorridas na organização do trabalho nesses estabelecimentos se associam, no setor operacional à ampliação horizontal de algumas seções de vendas oriundas da incorporação de novos produtos de informática e outros produtos tecnológicos agora também disponíveis nos supermercados.

No setor administrativo, onde se deu o maior impacto da reestruturação produtiva com a introdução das tecnologias de informação e a assimilação da logística como estratégia de gerenciamento competitivo ocorreu à criação de novas funções vinculadas tanto às atividades de controle quanto outras baseadas nas tecnologias de informação e processamento de dados.

No que diz respeito ao atendimento ao público, funções de maior interesse para nossa pesquisa é evidente que o processo de automação comercial provocou mudanças de conteúdo de algumas atividades que estão diretamente vinculadas aos novos equipamentos introduzidos no trabalho tais como o das operadoras de *check-out*, o das balconistas que operam balanças interativas e o dos controladores de estoque.

Nesse último caso é que se sustenta a percepção da mudança no perfil de qualificação demandado pelos empresários do setor e se buscam estratégias de formação dos trabalhadores dos supermercados; no entanto, essas questões somente serão tratadas nos capítulos subseqüentes dessa dissertação.

CAPÍTULO III. O NOVO PERFIL DE QUALIFICAÇÃO DO TRABALHADOR DOS SUPERMERCADOS.

Neste capítulo analisamos primeiramente o impacto das transformações técnicas e da organização do trabalho no perfil de qualificação dos trabalhadores dos supermercados, visando identificar o grau de redefinição processadas no mesmo a partir das novas demandas organizadas pelo setor.

Este estudo, ainda que partindo da perspectiva adotada pelo capital sobre o novo perfil de qualificação demandado pelo processo de modernização das empresas, não ignora as formulações existentes no campo da classe trabalhadora sobre qual qualificação que lhes interessa, no entanto estas não possuem aqui nem o mesmo peso nem a mesma aparição nas análises que aquelas. Isso resulta menos de uma opção político-ideológica do que de imposições apresentadas pela natureza do objeto de pesquisa e da forma escolhida para a abordagem do problema.

Para alcançar os objetivos propostos, pressupomos tanto às análises desenvolvidas no primeiro capítulo sobre a caracterização dos supermercados enquanto uma modalidade específica de existência do capital comercial - cuja função primeira é a realização do capital mercadoria no menor tempo possível com vista a abreviar a rotação do capital total e por esse meio aumentar sua capacidade produtiva - quanto o estudo do processo de reestruturação e modernização por eles vivenciados.

Lança-se mão também do resultado do estudo realizado no segundo capítulo sobre o trabalho na esfera da circulação, desde as características que determinam sua especificidade até a forma como ele se organiza concretamente dentro das empresas a partir da noção dos modelos de organização do trabalho construídos no campo da sociologia do trabalho.

Esse terceiro capítulo, portanto, representa a continuidade do percurso analítico iniciado com as transformações técnicas vivenciadas pelos supermercados, seu efeito nos processos de organização e gestão do trabalho, e se encerra com a análise dos impactos dessas transformações sobre a qualificação demandada atualmente do trabalhador com vistas a ajustá-los ao novo paradigma de circulação existente.

3. 1. O debate sobre a qualificação

As transformações experimentadas pelos supermercados paraenses em virtude da introdução de tecnologias físicas e de processo na base técnica do processo de circulação de mercadorias e a repercussão dessas transformações sobre a forma de organização e gestão do trabalho nestas empresas tendem, sem dúvida, a afetar o perfil de qualificação demandado pelos empregadores aos trabalhadores desses estabelecimentos. Dessa forma, a questão da qualificação passa a ocupar um importante espaço em nossa reflexão. Trataremos nesse tópico de responder como se constitui esse perfil, que variáveis o influenciam ou determinam, quais seus componentes, e como objetivá-las em seus funcionários.

O debate a respeito da questão da qualificação do trabalhador é bastante complexo e possui profundas raízes históricas e teóricas. Anuncia-se desde os estudos de Andrew Ure, Barbage, Smith e Marx sobre a condição do trabalho na produção capitalista (BRAVERMAN, 1987, p. 82), passando pela apresentação das propostas de racionalização dos processos produtivos em Taylor e Fayol até alcançar nos dias correntes, as recentes re-significações das teorias sobre o modelo de competências desenvolvidas inicialmente por empresários e burocratas estatais e em seguida por acadêmicos da sociologia do trabalho francesa.

Mais que um simples problema relacionado com um rol de habilidades necessárias ao ingresso no mundo do trabalho, a qualificação apresenta-se como um problema com múltiplas dimensões e matéria de reflexão de diversas ciências sociais.

Dugué (2004), por exemplo, trata-a como uma construção social consolidada dentro do Estado Social, após a segunda guerra mundial. Para essa autora, a qualificação constituir-se-ia num mecanismo social institucionalizado capaz de regulamentar normativamente a relação contraditória entre capital e trabalho, substituindo por essa via o “deus nos acuda” característico das relações sociais de trabalho liberais que dominaram esse conflito desde o fim das regulamentações das corporações de ofício.

Esta institucionalização da qualificação, segundo a autora, materializava-se na presumida correspondência existente entre posto de trabalho, diploma e salário, evidenciada nas relações de complementaridade existente entre as convenções coletivas de trabalho e a formação profissional escolar do trabalhador; ela se expressaria ainda no vínculo característico da relação contratual estabelecida entre empregadores e trabalhadores marcado pela impessoalidade intrínseca ao Estado republicano, o qual propugnava retirar da esfera

pública os vestígios de laços familiares e comunitários típicos dos antigos regimes colocando em seu lugar a noção de cidadania.

Machado (1996, p. 16), ultrapassando as orientações normativas e prescritivas de qualificação, percebe-a enquanto um movimento dialético condicionado por fatores políticos, sociais, econômicos, e culturais, ou seja, uma mediação integrada pela trama das regulações técnicas e sociais dos processos de trabalho por meio do qual se realizam as potencialidades ontológicas da atividade humana.

Ferreti (2004, p. 418), busca compreendê-la como uma “síntese de múltiplas determinações” resultante da correlação de forças presente no âmbito da luta de classes entre o capital e o trabalho, a qual caracteriza as relações sociais de produção capitalistas.

Roche (2004) identifica a origem do “substantivo significante” *qualificação* na operação taylorista que tornou extrínseca uma qualidade até então tida como intrínseca ao trabalhador, e sistematiza seu desenvolvimento lançando mão de um esquema apresentado por Forté (1992) no qual a qualificação é analisada como portadora de três fases de desenvolvimento distribuída linearmente na seguinte sucessão cronológica:

- A fase do determinismo tecnológico – Nesta fase os estudos privilegiam a análise do desenvolvimento interno das ciências e seus reflexos sobre a qualificação, enfatizam os impactos causados pelo progresso técnico na racionalização do trabalho e no empobrecimento das atividades, assim como da diminuição da necessidade de formação para realizá-las. Duas concepções se confrontam nessa fase; a “substancialista” de Friedmann (1946) - que enfatiza a perda da substância do trabalho evidenciada pela redução do tempo de formação para o exercício do trabalho - e a “relativista” de Naville (1956) e Touraine (1955) – sinalizando a qualificação como uma relação complexa envolvendo operações técnicas e a apreciação de seu valor social.
- A fase do determinismo societal¹⁰⁰ - dominada pelos sociólogos nos anos 1990, tinha como centro de sua reflexão a análise/avaliação das qualificações com o propósito de codificá-las, cuja finalidade era tornar objetivos os critérios de definição salarial e as hierarquias das funções.
- A fase da eficiência da produção - Nesta fase, a qualificação recupera sua dimensão individual tratando das qualidades pessoais acumuladas enquanto aquisições privadas;

¹⁰⁰ Machado (1996, p. 17) assinala uma modalidade diversa desse determinismo cuja origem encontra-se na obra de Bravermann, quando esse relaciona de maneira direta “maior valorização do capital, maior controle sobre o trabalho e maior e progressiva degradação do trabalho”.

está relacionada com as potencialidades, valores e vontades particulares valorizadas pelos empregadores.

Na sistematização de Roche (2004) é a partir do determinismo da “eficiência da produção” que se inicia um deslocamento do debate das qualificações do trabalho em direção ao modelo de competências; no entanto nesse período de transição, em que o velho não desapareceu e o novo ainda não se efetivou, e por se tratar de uma questão de grande impacto sobre o modo de vida dos trabalhadores, predomina a instabilidade da forma sobre a fluidez do conteúdo.

De nossa parte identificamos nesse fluxo histórico do debate sobre a qualificação mais que uma natural sucessão cronológica de distintas fases da reflexão intelectual, mas um ajuste contextual na forma de abordá-la, a qual transita de uma perspectiva macroeconômica relacionada com as grandes mudanças tecnológicas ocorridas na base produtiva desencadeadas desde o início dos anos 1950 para outra de viés microeconômico, cujo foco reside para além da introdução de novas e revolucionárias tecnologias baseadas num outro princípio científico, no conflituoso processo de organização do trabalho e na mudança no perfil de qualificação pessoal do trabalhador individual provocadas pela crise do modelo de acumulação de capital iniciado em meados dos anos 1970.

No que diz respeito à insidiosa transição da qualificação para o modelo de competências, modelo esse supostamente mais adequado à nova realidade econômica mundial e as transformações sofridas pelos diferentes setores da produção e aos novos requerimentos de qualificação e re-qualificação do trabalho, identificamos nesse movimento uma acentuada investida política do capital sobre o trabalho, pois por trás de sua aparente novidade nela sustentam-se os traços economicistas característicos da perspectiva tecnicista da qualificação formal indicada por Manfredi (1998, p. 25) e da tendência essencialista da qualificação de que nos fala Ferreti (2004, p. 413); mais ainda, nos ataques dirigidos à qualificação em favor do modelo de competência¹⁰¹ exala a reacionária tentativa de fazer retroceder a relação capital X trabalho dos níveis institucionais alcançado pela organização do Estado Social (DUGUÉ, 2004, p. 25) para uma condição neoliberal de desregulamentação do trabalho e de sua imersão nas lidas de um mercado próprio do modelo de acumulação capitalista hegemônico.

Pautaremos, dessa forma, nosso percurso analítico no conceito de qualificação aproximando-o da concepção ampliada oriunda da noção relativista (FERRETI, 2004) que o

¹⁰¹ Trataremos das características teóricas do modelo de competências mais adiante.

percebe enquanto um produto instável das relações sociais de produção em seu devir histórico.

Na próxima secção do trabalho nos guiaremos pela perspectiva teórica que enfatiza o nexo existente entre progresso tecnológico e as mudanças no perfil ocupacional do trabalho próxima a concepção tecnicista de qualificação adotada pelo capital, no entanto sem a ela nos restringirmos. Essa opção não se coloca de maneira gratuita, mas em função de serem as mudanças técnicas recentes o *leitmotiv* apresentado pelo capital e seus intelectuais orgânicos como o fator responsável pelas transformações transcendentais ocorridas no mundo atual e a principal evidência causal das transformações ocorridas nos supermercados paraenses.

3.1.1. Teses sobre a qualificação

A perspectiva determinista tecnológica (FORTÊ, 1992, apud ROCHE, 2004, p. 33) como vimos, surgiu nos anos 1950 na França após a publicação dos relatórios das pesquisas realizadas por Friedmann, Naville e Touraine (ARAUJO, 1999, p. 174; PAIVA, 1993, p. 312). Ela tem como fundamento empírico às mudanças processadas na produção industrial dos países de capitalismo avançado, produto da transferência para a indústria civil de importantes avanços da ciência e da tecnologia militar, desenvolvidos durante a segunda guerra mundial, os quais seriam responsáveis segundo Mandel¹⁰² (1985) pela terceira revolução técnica vivenciada pelo modo de produção capitalista desde a sua gênese.

Esta perspectiva ganha força nos anos 1960 após a publicação por Braverman¹⁰³ do livro “Trabalho e Capital Monopolista”, nele o autor, dizendo basear-se na concepção marxista das relações sociais de produção, aponta para a permanente introdução de novas tecnologias nos processos de produção e de trabalho como sendo a força responsável pela tendência inexorável à desqualificação do trabalhador. Essa leitura economicista da dinâmica do desenvolvimento capitalista deu origem no campo da sociologia do trabalho à “tese da desqualificação dos trabalhadores”.

A concepção de Braverman (1987) sobre a tendente desqualificação do trabalhador em função das inovações científico-tecnológicas foi assumida e relativizada –

¹⁰² Mandel utiliza como base de sua análise sobre as revoluções tecnológicas a transição da base energética da produção social. Assim a primeira revolução tecnológica teria por base a substituição da força motriz animal pelo vapor, a segunda pela substituição deste pela energia do petróleo e a terceira pela introdução da energia atômica no lugar do petróleo.

¹⁰³ Braverman em seu estudo questiona a validade científica da caracterização do trabalhador enquanto qualificado, semiquilificado e não qualificado criticando a origem burocrática e estatística desta caracterização.

persistindo de forma mitigada - pela “*tese da polarização das qualificações*”¹⁰⁴ desenvolvida nos anos 1970 por Freyssenet (1977), H. Kern e M. Schumann (1980), e A. Sorge et. Alli (1983). Para esses autores a introdução de novas tecnologias de produção não tenderia a promover uma desqualificação geral no trabalho, mas somente uma polarização no seio da classe trabalhadora com a crescente inflação da massa de trabalhadores desqualificados ao lado de uma pequena quantidade de trabalhadores superqualificados¹⁰⁵ (HIRATA, 1994, p. 131).

Nos anos 1980, com a divulgação do resultado de inúmeras pesquisas empíricas sobre o tema, surgem as bases para a efetivação de um amplo consenso a respeito do peso da tecnologia na redefinição das qualificações. É claro que esse consenso não anulava o reconhecimento da influência de outras variáveis econômicas como o mercado de produtos e de trabalho e os fatores extra-econômicos como a posição dos sindicatos e as estruturas organizacionais, entre outros, na definição dos níveis de qualificação e do conteúdo das tarefas. (PAIVA, 1993, p.316).

Como fruto desse consenso emerge a “*tese da requalificação do trabalhador*” nos textos de Zarifian (1990) e Freyssenet (1992), os quais associam a adoção de novos modelos de organização industrial a um movimento de re-profissionalização tido como qualificador do trabalho.

Shiroma e Campos (1997, 16), apoiando-se em outro estudo de Paiva (1989), indicam ainda uma quarta tese a respeito dos impactos causados pela crescente introdução de novas tecnologias, a “*tese da tendência à qualificação absoluta e a desqualificação relativa do trabalho*”.

Essa multiplicidade de teses sobre a qualificação, desenvolvidas desde meados dos anos 1940, reflete não fortuitamente, guardadas as proporções, dois momentos semelhantes na história recente do capitalismo monopolista, todos dois assentados na idéia motriz da eclosão de revoluções tecnológicas em função das quais teria se sucedido, por desdobramento, uma série de eventos e processos; a primeira revolução, situada no pós-segunda guerra, seria o eixo da idéia do surgimento da sociedade pós-industrial; a segunda, percebida desde o final dos anos 1960, se estabeleceria como o fundamento das distintas

¹⁰⁴ Machado (1996, p.19) nos informa que Touraine (1954, 1955, 1966) teria sido o pioneiro na formulação dessa tese apresentada como original no debate sociológico atual.

¹⁰⁵ Manfredi associa as noções de supereducação e superqualificação a posições que buscam respaldar cientificamente as atuais políticas neoliberais de educação. (1998, P. 17)

formulações a respeito da sociedade informacional e dos processos de reestruturação produtiva e seus corolários teórico-ideológicos plasmado nas concepções pós-fordistas.

O conjunto dessas teses se baseia tanto sobre o binômio qualificação/desqualificação quanto no intervalo das múltiplas proporções em que a combinação das mesmas podem se manifestar. Todas elas possuem inspiração marcadamente macroeconômicas por assentarem-se nas transformações colocadas pelo progresso científico-tecnológico do desenvolvimento capitalista e resultam, na análise empreendida sobre os autores acima citados, das relações existentes entre o desenvolvimento tecnológico, a divisão técnica do trabalho e o controle dos conhecimentos requeridos pelos processos de trabalho. Elas expressariam ainda uma racionalidade de viés algébrico onde a divisão do trabalho e o controle sobre o conhecimento do processo de trabalho aparecem numa relação determinada pela proporcionalidade inversa com o índice de qualificação atribuído ao trabalhador.

O parâmetro de qualificação adotado nessas teses é alusivo ao trabalho de natureza artesanal¹⁰⁶ (MACHADO, 1996, p. 16), o qual possui como correspondente na esfera da circulação as atividades dos mercadores; nas palavras de Ferreti:

[...] o esquema sugere que a desqualificação se origina na progressiva divisão técnica do trabalho, apartando-se com isso, da elaboração por inteiro dos produtos, e uma vez que a requalificação supõe que a desqualificação

¹⁰⁶A transição da produção artesanal, baseada na integralidade do processo do trabalho individual e na propriedade dos meios de produção pelo artesão, para a forma capitalista de produção, implicou tanto no desapossamento total do trabalhador por parte do capital em relação a sua atividade laborativa, quanto uma acentuada fragmentação do processo do trabalho. Se o surgimento do sistema de cooperação enquanto forma de organização da produção social possibilitou primitivamente ao capital exercer e viabilizar sua lógica de valorização através do controle do produto e não sobre o processo de trabalho, deixando dessa forma intacto o processo de trabalho do artesão, foi somente com o desenvolvimento dos sistemas de produção manufatureiro e industrial que o capital conseguiu intervir no âmago do processo de trabalho subordinando-o a seu controle na manufatura e dominando-o integralmente na indústria. Esse processo é definido nas obras de Marx como a transição da subordinação formal do trabalho para sua subordinação real e teve como efeito para o trabalhador tanto a perda de propriedade de sua própria força de trabalho, vendida ao capitalista enquanto mercadoria, quanto a perda do sentido de seu trabalho, intensificando dessa forma a alienação do trabalho frente ao capital. Esse processo de expropriação foi tão profundo que o trabalhador nesse percurso passou por uma plena reconfiguração do seu papel social na produção de bens e serviços, sendo destituído da condição de sujeito do processo para a simples situação de objeto do mesmo. Como parte indissolúvel desse processo o capital desenvolve, para além da divisão social do trabalho, uma divisão técnica do mesmo, buscando responder tanto a suas necessidades econômicas de produção quanto suas necessidades políticas de dominação e controle. Se na manufatura, no processo de divisão técnica do trabalho, primava à contradição econômica existente entre a necessidade de aumentar a produção e a escassez de trabalho qualifica para a realização desse fim, daí a introdução de camponeses adestrados somente para a execução de uma parte do produto, sob controle e supervisão do mestre; na indústria sua finalidade primeira é a dominação política do trabalhador, visto que nesse sistema, a ciência do processo de trabalho reside centralmente na máquina sendo o trabalhador não mais que um apêndice desse autômato. A divisão do trabalho assim vista, sob a determinação da lógica produtiva do capital, na fábrica, vai atingir um inimaginável nível fragmentação e colocar-se como uma necessidade técnica da produção, construindo desde então um substrato ideológico que até hoje domina o discurso da racionalização produtiva do capital.

pode ser superada pelo retorno, de alguma forma ao domínio de fases inteiras da produção, o artesanato põe-se, simbolicamente, como referência de trabalho qualificado. Apesar de, evidentemente, não mais se poder tomar, nas sociedades modernas, o artesanato como referência para a produção social como um todo [...] (2004, p. 406).

Todas as teses acima anunciadas, como vimos, possuem por traço comum, a ênfase no progresso da ciência e da tecnologia e seus desdobramentos sobre a lógica do desenvolvimento capitalista, mesmo assim, ainda que reconhecendo a especificidade do contexto atual, marcado pela idéia de uma revolução científico-tecnológica e pelo papel privilegiado atribuído à dinâmica tecnológica na determinação dos perfis ocupacionais, achamos ser necessário e prudente considerar outras variáveis que, mesmo possuindo um menor poder relativo de determinação, detêm clara capacidade de influenciar nos processos de redefinição da qualificação e possibilitam melhor aproximação da realidade vivenciada pelo mundo da produção/circulação do capitalismo operante.

3.2. As múltiplas dimensões do processo de qualificação

No sentido de melhor organizar o complexo processo histórico-social sobre o qual se sustenta o debate a respeito da qualificação do trabalhador sistematizamos a seguir algumas das múltiplas e importantes dimensões que no nosso entendimento afetam a qualificação classificando-as como variáveis econômicas e variáveis extra-econômicas.

Partindo da análise desenvolvida por Leite e Rizek (1997), a respeito dos complexos fatores que determinam à heterogeneidade dos processos de reestruturação produtiva vemos as autoras ancoradas no território da objetividade macroeconômica, apontarem a atual *dinâmica do mercado capitalista* como uma importante variável a ser considerada na perspectiva de identificar seus prováveis impactos na reestruturação produtiva¹⁰⁷ e, por conseguinte, na mudança do perfil de qualificação dos trabalhadores; para elas, esta dinâmica teria sido a responsável pela ativação da recente intensificação da concorrência estabelecida no mercado pelo processo de mundialização do capital; essa concorrência vem impondo às empresas a busca por maior produtividade a fim de manterem-se competitivas em meio a uma realidade econômica globalizada.

¹⁰⁷ As autoras tratam com muito cuidado do conceito de reestruturação produtiva por identificar uma multiplicidade de experiências acobertadas sob sua chancela, além do que aponta importantes pontos obscuros ainda não solucionados pelo debate a respeito do conceito.

De menor escopo temos a presença da variável *organização do trabalho*. Essa variável de natureza microeconômica tem sofrido importantes transformações em decorrência da introdução de tecnologias físicas e tecnologias de processo nas empresas; ela tem sido subsumida na copiosa literatura sobre a reestruturação produtiva sob o difuso (confuso) conceito de pós-fordismo.

Leite e Rizek assinalam ainda que, entre as muitas variáveis que influenciam as características assumidas pelo movimento de modernização tecnológica das empresas e a definição do perfil de qualificação exigido do trabalhador, “*a presença de sindicatos fortes não é indiferente*” (1997, p. 181), esta variável coloca-se enquanto um importante elemento da dimensão extra-econômica do processo.

Paiva (1993, p. 312), por outro lado, chama nossa atenção para a importante influência que exerce sobre a definição da qualificação do trabalhador a *estrutura organizacional das empresas*¹⁰⁸. Essa variável extra-econômica pode, num extremo, basear-se em avançados modelos científicos de organização e administração, e no outro extremo, orientar-se por modelos mais atrasados e tradicionais de organização e gestão. Entre os extremos medeiam infinitas possibilidades organizacionais.

Mesmo considerando-as como forças relativamente autônomas imersas em relações sociais de produção concretas, as variáveis econômicas (macroeconômicas: mercado; microeconômica: organização do trabalho) e as extra-econômicas (poder sindical e estrutura organizacional) acima anunciadas não podem e nem devem evitar seu tangenciamento com a variável tecnologia, esta também de natureza macroeconômica, dada sua inevitável imbricação com as distintas dimensões do movimento da realidade atual e, sobretudo, ao considerável peso relativo que a tecnologia assume na presente redefinição do perfil de qualificação exigido pelos empregadores do setor supermercadista paraense.

No que se refere à variável macroeconômica “*tecnologia*” podemos reconhecer a existência de um elevado índice de introdução e uso de ferramentas de informação e automação – alterando a base material da organização da produção e do trabalho nas empresas, matizando a modernização tecnológica experimentada pelos supermercados paraenses. Esse processo pode ser medido pela fala da gerente do grupo “Yamada” quando indagada sobre o contexto tecnológico da empresa: “nos adaptamos aos hábitos dos consumidores utilizando tecnologias e podemos dizer que não estamos a dever nada às redes mais avançadas do país”.

108

Sobre a variável macro-econômica “*dinâmica de mercado*” temos que considerar primeiramente o processo *sui generis* de concentração de capital experimentado pelo setor supermercadista no Estado que, valendo-se de vetos ao ingresso das grandes redes nacionais e internacionais, as mesmas que nos últimos anos têm promovido a intensificação da concorrência e o redesenho da estrutura do varejo alimentar no País, constituiu um mercado local amordaçado com fortes indícios da ocorrência do modelo de cartéis desativando os mecanismos de concorrência, importante alavanca na busca de diferenças que possibilitem vantagens competitivas às empresas em disputa.

No que diz respeito à variável microeconômica “*organização do trabalho*”, mesmo considerando a especificidade¹⁰⁹ da forma que o mesmo assume na esfera da circulação, há um grande acordo entre os gerentes dos supermercados que nos últimos anos têm ocorrido um esforço no sentido de ajustar a organização do trabalho nas empresas ao novo nível técnico adquirido com a introdução dos equipamentos e das ferramentas tecnológicas.

Sobre a variável extra-econômica “*poder sindical*”, partimos do reconhecimento da fragilidade de sua organização na categoria. Este poder sindical aqui se manifesta num fraco sindicato surgido da fragmentação de um grande sindicato interestadual de comerciários, o qual em sua implosão originou uma plêiade de micro-sindicatos por ramo do varejo. O sindicato dos trabalhadores dos supermercados possui baixo índice de sindicalização, tem uma direção vinculada ao velho sindicalismo da Confederação Geral de Trabalhadores (CGT) e orienta-se politicamente pela perspectiva da colaboração de classe; de rotina, apresenta um perfil fortemente economicista centrando sua atuação nos dissídios do contrato coletivo tendo sempre por eixo o índice de reposição salarial e as condições de trabalho e nunca qualquer questão relacionada à qualificação do trabalhador.

No que diz respeito à última variável extra-econômica considerada, a “*estrutura organizacional*”, os supermercados paraenses mantêm a administração dos negócios sob a gerência familiar. Gerência familiar que em si não implica falta de capacitação técnica para dirigir os negócios, simplesmente sinaliza que a condução da empresa, em função do porte que apresenta, ainda pode ser administrada nesses termos sem precisar dispersar seus dividendos com a remuneração de executivos longe ficando a perspectiva de querermos identificar nesse traço um atávico sentido reacionário característico das oligarquias que controlam política e economicamente muitos espaços da região Norte e Nordeste do País;

¹⁰⁹ Dugué (2004, p. 23) chama a atenção para especificidade do trabalho no setor de serviços apontando a dificuldade de determinar os saberes necessários à sua qualificação fora da relação cliente-empregado.

nesse sentido aproximam-se mais do extremo avançado das estruturas organizacionais do que de seu extremo oposto.

Assim, com base na caracterização das cinco variáveis acima consideradas, podemos avançar na análise das mudanças de exigência do perfil de qualificação do trabalhador dos supermercados sem nos render a nenhum determinismo tecnológico. No entanto, mesmo sem realizar qualquer inferência temerária, manifestamos o reconhecimento do caráter privilegiado que assume relativamente na conjuntura atual a variável tecnologia essa postura representa uma conclusão lógica do peso adquirido por esta em relação às demais variáveis integrantes da dinâmica institucional vivenciada pelas empresas por nós estudadas.

3.2.1. A variável tecnologia nas falas dos gerentes dos supermercados

Com a finalidade de por a prova o peso das diversas variáveis que atuam no sentido de re-definir o perfil ocupacional do trabalhador dos supermercados indagamos os gerentes dos estabelecimentos sobre diversos aspectos que teriam se modificado nas empresas nos últimos dez anos.

Começamos perguntando se e como ocorreria a introdução de novos equipamentos, máquinas que indicassem alguma mudança nos padrões de funcionamento das empresas. Os gestores, mesmo os com pouco tempo de empresa, prontamente reconheceram não só sua existência como a caracterizaram como estando em avançado estágio de consolidação:

Nos últimos quinze, desde que entramos no ramo mole do varejo, em 1992 nós passamos por uma série de mudanças no que diz respeito à introdução de novas tecnologias. Começamos com os scanner de leitura ótica na frente das lojas e a automação dos PDV (Ponto de Vendas), depois vieram os sistemas de gerenciamentos de mercadorias via processamento de dados e hoje estamos 100% integrados em rede. Em termos de logística centralizamos o abastecimento das unidades através dos Centros de Distribuição e utilizamos os sistemas ECR e o EDI (L. M. gerente do Yamada).

No mesmo diapasão temos outro relato:

[...] informatizamos e automatizamos todas as lojas e agora estamos centralizando as operações de compra e abastecimentos das lojas com a construção de uma central de distribuição, e mais recentemente adquirimos modernos equipamentos como as balanças interativas (E. S. Gerente do Nazaré).

A gerente L. G. V, do Formosa, é enfática: “introduzimos sistemas informatizados em diversos setores [...], leitura óptica de descrição de mercadorias através de códigos de barras”; R. S e L. S, do Líder arrematam “a empresa esta toda informatizada e automatizada, mas infelizmente ainda não adotou nenhuma política de qualidade para aproveitar as oportunidades abertas com a introdução dos novos equipamentos”.

Emana do depoimento dos entrevistados, no que diz respeito ao processo de introdução de tecnologias físicas na empresa, um grande acordo sobre sua existência e uma considerável semelhança na percepção de como ele se dá, o que nos permite inferir haver um claro padrão de ocorrência na introdução das mesmas.

Consideramos a princípio, para o avanço da análise, que mesmo não havendo uma relação unidimensional de causa e efeito entre os avanços técnicos e a organização do trabalho dado ao fato de a tecnologia ser um produto social e como tal está subordinada a mediações políticas e culturais em sua aplicação, ela detém, sem dúvida, um grande poder de desestruturar antigas formas de organização mesmo sem definir o traço das novas.

Por outro lado, admite-se que a qualificação do trabalhador é fortemente influenciada pela variável extra-econômica *estrutura organizacional*¹¹⁰ das empresas e por isso mesmo ela não pode ser vista como mera função dos índices de automação e informatização; no que diz respeito aos supermercados paraenses, como já vimos, pesa sobre esta variável, além da tecnologia, tanto o perfil do mercado varejista local, excessivamente cartelizado pelas grandes redes, quanto a permanência da gerência dos negócios sob controle familiar.

Se levarmos em conta que na indústria (LEITE, 1994; CARVALHO, 1994) muitos dos processos que têm modificado o perfil ocupacional dos trabalhadores são influenciados prioritariamente pela introdução de tecnologias de processo na organização do trabalho sem qualquer ou com pouca participação de tecnologias físicas, não há como negar o poder de efetividade da introdução das novas tecnologias físicas para a reorganização do trabalho e para a mudança de demanda no perfil de qualificações pelos supermercados.

Deduz-se então, baseado nas análises desenvolvidas sobre as variáveis anteriormente consideradas e nas entrevistas realizadas, que há na percepção dos gerentes de recursos humanos dos quatro supermercados pesquisados uma implícita tendência a considerar a tese da re-qualificação do trabalho como a que corresponde ao atual momento da qualificação nas empresas, ou seja, eles expressam um entendimento de que no atual contexto

¹¹⁰ Aqui se manifestam várias dimensões da política empresarial, inclusive a relacionada aos conflitos de classe, tratada pela empresa sob a denominação de política trabalhista.

das firmas há a necessidade de assimilar trabalhadores com um grau maior de qualificação para poder fazer frente às diversas mudanças técnicas processadas no âmbito das empresas.

Assim, estes trabalhadores deveriam apresentar capacidades técnicas e científicas para operar as novas ferramentas tecnológicas instaladas nas empresas, habilidades oriundas da formação básica geral, competências comportamentais tais como responsabilidade na lida com os equipamentos, atenção, organização, sociabilidade, e atitudes adequadas ao novo contexto de trabalho tais como iniciativa, flexibilidade, disponibilidade e capacidade de comunicação.

Definida a mudança na base física do processo de circulação de mercadorias promovida pelos supermercados como sendo a variável com maior poder de influência no atual contexto na redefinição do perfil de qualificação dos seus trabalhadores, vejamos agora como, a partir do interior dos estabelecimentos, os gerentes entendem esse processo de re-qualificação. Para isso um passo intermediário tem de ser dado, no sentido de entender que regime de organização de trabalho dirige o funcionamento dos supermercados.

3.2.2 A influência da variável “organização do trabalho” na qualificação dos trabalhadores.

Observamos acima que mesmo não atuando com o mesmo potencial que as tecnologias no processo de redefinição das qualificações, a estrutura organizacional, o poder sindical, a dinâmica do mercado e a organização do trabalho, cada qual dentro de limites bem definidos, não deixam de influenciá-la, matizando as múltiplas concepções de qualificação.

No que diz respeito à organização e gestão do trabalho desde há muito tempo se reconhece que o território sobre o qual se organizam as atividades empresariais funciona como verdadeira cidadela do capital, onde reina o despotismo político sobre os trabalhadores. Nele, o capital evolui imperativamente, mesmo quando constrangido por legislações trabalhistas, fustigado pela ação do poder sindical ou “vitimado” pela resistência individual e/ou coletiva exercida pelos trabalhadores.

Se no atual debate sobre a reorganização do processo de trabalho surgem análises advogando a emergência de regimes fabris menos despóticos ou até mesmo democráticos, como sugere Coriat (apud ANTUNES, 1991, p. 31), com a participação do trabalhador em muitas das decisões referentes à produção e a organização do trabalho; surgem, por outro lado, estudos apontando os limites dessa participação caracterizando-as abertamente como um processo de avanço do poder do capital sobre o trabalho, ultrapassando

a fronteira do controle objetivo para alojar-se na subjetividade do trabalhador (ANTUNES, 1991).

Para além do reconhecimento da necessidade do debate, o que temos de concreto é que durante a maior parte do século XX, período em que as transformações tecnológicas não ultrapassavam o padrão da normalidade do paradigma operante, o regime fabril que organizou o processo de produção e trabalho dentro das empresas foi o taylorista-fordista¹¹¹.

Esse regime caracterizava-se entre outras coisas pela divisão do processo de trabalho entre concepção e execução, sendo a concepção atributo do capital e a execução do trabalho, rigidez do maquinário, o ajustamento ergonômico do homem à máquina determinando a lógica de produção, a fragmentação do trabalho em minúsculas tarefas, a prescrição das tarefas, o controle do tempo das tarefas pelo cronômetro, a associação de tarefas aos postos de trabalho, a vinculação do trabalhador ao posto de trabalho, a hierarquização dos postos, a especialização do trabalhador para exercer as tarefas, a formação do trabalhador *in the job*, o controle heterônimo do trabalho pelas gerências, nexos entre salário e complexidade da tarefa.

O regime taylorista-fordista obedecia às necessidades lógicas da valorização do capital e a ordenação histórica da subsunção real do trabalho ao capital.

O taylorismo-fordismo enquanto regime de produção e forma da organização do trabalho dominante nas indústrias, por necessidade, não tardou a extrapolar-se para a esfera da circulação, passando a influenciar a organização do trabalho tanto no setor bancário¹¹² quanto no setor comercial, manifestando-se aí numa modalidade de taylorismo abrandado, nem tanto em função de distintas qualidades subjetivas dos investidores capitalistas, mas simplesmente pelo fato de que na esfera da circulação a inexistência de efetivos processos de trabalhos, condição *sine qua non* para a utilização do taylorismo, impede que a racionalização do trabalho se efetive em plenitude.

Em crise desde o início dos anos 1970 o taylorismo-fordismo vem sendo questionado em suas bases físicas pela introdução de um novo tipo de maquinário sustentado tecnicamente na microeletrônica e na informática, tecnologias preñhes de grandes potencialidades para ser usada flexivelmente. Nessas condições este regime fabril ou se re-

¹¹¹ Desde que Gramscis cunhou o termo fordismo, quando tratou do americanismo, muitos autores, vinculados à teoria da regulação francesa entendem o fordismo como um modo geral de organização societal.

¹¹² Lojkin investiga a produtividade dos trabalhadores dos escritórios das empresas e do setor de serviços onde identifica uma estandardização desses trabalhos através da parcelarização das tarefas e da substituição do trabalho vivo pelo trabalho morto. (1990. p. 43).

pagina por meio das tentativas adaptativas do neo-fordismo ou cede lugar de vez às experiências pós-fordistas.

No contexto da crise, caracterizada por diversos autores como portadora de uma revolução tecnológica, desencadeia-se a desestruturação dos componentes técnicos do regime taylorista-fordista – subsistindo, no entanto, os políticos - ocorrendo uma aproximação formal da organização do trabalho na produção com a da circulação fazendo com que Lojkine (2002) repute não haver mais sentido nas clivagens que distinguem o trabalho produtivo do improdutivo nas duas esferas que compõem o ciclo do capital.

Partindo da assimilação desse enquadramento, inquirimos aos gerentes dos supermercados a respeito de como eles observavam a influência exercida pelas mudanças técnicas na organização do trabalho nas empresas, ao que responderam:

Em linhas gerais o trabalho pouco mudou na firma, fora uma ou outra função que por estar diretamente em contato com os novos equipamentos exigiram um treinamento mais demorado de alguns funcionários e algumas funções novas que foram criadas principalmente na área da informática, o restante continua quase do mesmo jeito (E. S. do Nazaré).

As novas tecnologias trouxeram um grande desafio para a organização do trabalho na empresa. Com os setores mais integrados pelos sistemas de informática estamos pressionando todos os funcionários para se adaptarem a essa nova realidade da empresa (N. Formosa).

As respostas elaboradas sobre a questão, como se percebe, apresentam um grau menor de uniformidade se comparadas às obtidas sobre os processos de modernização técnica mesmo quando indicam características próprias dos modernos e atuais processos de produção tais como a integração de sistemas e a flexibilidade do trabalhador para a elas se adaptarem.

Essa diferença na qualidade da informação resulta em parte da natureza idiossincrática da organização familiar do negócio e em parte da maior dificuldade que significa articular a percepção de um fenômeno complexo como é a organização do trabalho dentro de uma empresa com atividades comerciais, produtivas e financeiras, cruzadas por uma grande variedade de trabalhos concretos; dificuldade essa influenciada sobremaneira pela ausência de processos produtivos e, em sua decorrência, pela natureza improdutivo do trabalho aí realizado; da forma como este trabalho é dividido e organizado na esfera da circulação para fazer cumprir a função de realização do capital, reduzido-as às atividades típicas da circulação, a saber, compra e venda de mercadorias.

Nesse sentido, perceber a introdução nos supermercados de um processo de mudança na organização do trabalho ou a necessidade dele é totalmente diferente de quantificar o ingresso de equipamentos de informatização ou de automação, o que caracteriza a reestruturação técnica dos supermercados.

Ainda mais quando a organização do trabalho nos supermercados, a fim de executar as finalidades de compra e venda, por mais específicas ou especializadas que sejam as funções, não apresenta o mesmo grau de racionalização ou nível de ajustamento correspondente aos “postos de trabalho” existentes na esfera da produção industrial.

A maioria das atividades realizadas nos supermercados possui um baixo nível de fragmentação e nesse sentido, fora a tradicional divisão de tarefas internas às empresas entre atividades administrativas e operacionais, fica difícil identificar qualquer alteração significativa na incipiente divisão técnica do trabalho, especialmente nos procedimentos típicos do comércio como o atendimento ao público, a operação de caixa, entre outras, considere-se adicionalmente o fato de estarmos avaliando um ramo do varejo sustentado estritamente no conceito de auto-serviço.

Esses limites manifestavam-se prioritariamente em função da natureza do trabalho envolvido nas atividades típicas da esfera da circulação, onde a parcelarização do trabalho do comerciário em atendimento, vendas e cobrança parece representar o auge do seu processo de divisão técnica, ocorrendo a partir daí somente divisões na estrutura hierárquica das funções cujo sentido próprio é de conteúdo político vinculado ao controle de sua execução.

O uso extensivo de conceitos fortemente associados à esfera da produção tais como fordismo, pós-fordismo, toyotismo, produção flexível não aparecem nos depoimentos dos gerentes dos supermercados mesmo quando, em função de sua formação técnica, eles identificam sem dificuldades importantes processos de mudança na organização do trabalho.

Por outro lado, os supermercados apesar de se determinarem prioritariamente pela lógica própria do capital comercial, nas três últimas décadas passaram por um complexo processo de concentração que envolveu não apenas a concentração de capitais entre as empresas atuantes no setor, mas também uma concentração de atividades¹¹³, absorvendo tanto outras atividades que compõe o universo do varejo, como atividades tipicamente produtivas e financeiras. Ao tornar-se mais complexa a organização do trabalho no interior das empresas isso pode ter influenciado na maneira diferenciada com que os gestores de recursos humanos têm percebido as mudanças na organização do trabalho dentro das firmas.

¹¹³ Ver Almeida, M. L. de. “Comércio: Perfil, reestruturação e Tendências” (1997, p. 142).

Devido à pluralidade de atividades de trabalho existentes atualmente no interior dos supermercados, algumas delas podem apresentar maior possibilidade de formatação taylorista na forma de organização do fluxo de trabalho, tais como as vinculadas a processos de transformação tipicamente industriais como o trabalho de panificação, açougue, peixaria, ou as integrantes do campo de serviços como os *fast food* e restaurantes.

As tarefas ligadas ao varejo nos supermercados, em função de estarem baseadas no auto-serviço, tendem a re-configurar a divisão de trabalho do comerciário absorvendo nela, como etapa importante do processo, a participação ativa do consumidor¹¹⁴, restando dela para os trabalhadores do comércio apenas as tarefas de organização e exposição dos produtos nas gôndolas e corredores de circulação e o recebimento do pagamento das compras nas barreiras de check-out localizadas na frente da loja. Atendentes e vendedores, desse modo, passam por um processo de precarização com as alterações processadas no âmbito de suas funções, reduzindo-os, em consequência dessa mutação, a simples condição de auxiliares de vendas.

Desse modo, temos que os supermercados até o meado dos anos 1990, por maiores que fossem as limitações objetivas para sua aplicação, buscaram racionalizar, de acordo com modelo taylorista-fordista, a forma de organizar o trabalho no processo de circulação; hoje, condicionado pelas novas injunções assinaladas acima, ainda que busquem adotar este regime, revelado nos fortes traços que as aproximam do modelo taylorista, predominam neles formas híbridas de organização, como nos demais setores da economia nacional.

3.3. Demandas de qualificações: do modelo taylorista fordista ao pós-fordismo

No que diz respeito à questão das qualificações demandadas do trabalhador para ingressar nas empresas, o modelo taylorista de gestão do trabalho¹¹⁵ as deduz das

¹¹⁴ Aqui reside uma importante evidência sobre a distinção das atividades comerciais das desenvolvidas pelo setor de serviços. Aqui a atividade do comerciário não assume qualquer natureza produtiva, ainda que sob a forma imaterial do efeito útil que caracteriza grande parte das atividades de serviço.

¹¹⁵ Durante a passagem do século XIX para o XX, Taylor, Fayol e Ford (BURRELL & MORGAN APUD MAIVEZZI, 199..., p. 21) fundam e desenvolvem o modelo de Administração Científica de gestão calcado numa abordagem próxima a da engenharia cujo propósito científico era modelar a produção visando alcançar determinadas metas dentro de estritos parâmetros de tempo e custo. Gerir nessa perspectiva é regular o processo produtivo em todos os elos da cadeia de eventos através do monitoramento do conhecimento científico, dos instrumentos de transformação, controle e predição e da autoridade gerencial. Neste modelo a capacidade dos trabalhadores aparece com um elemento fundamental da cadeia de eventos e por isso é também alvo de regulação. A formação profissional torna-se o meio privilegiado para a instalação do *know-how*, ou seja, das competências necessárias ao perfeito exercício das tarefas. “O *now-how* é a capacidade de realizar a tarefa de acordo com o padrão de tempo definido pelo planejamento. As tarefas e as atividades são definidas por setores

características dos postos de serviço ou das especificidades das funções, aproximando-se por essa via das características presentes tanto na fase do determinismo societal das qualificações quanto do determinismo da eficiência da produção do esquema de Forté (1992); nestas fases como naquele modelo sobressai o problema da codificação das qualidades necessárias a cada trabalho existente no processo de produção industrial ou na circulação de mercadoria assim como as qualidades pessoais exigidas do trabalhador.

No esforço de realizar as codificações das qualidades necessárias ao posto/função e aos trabalhadores, nas fases de determinismo societal ou de eficiência da produção, há que se considerar a substancial contribuição desenvolvida pela ergonomia (DADOY, 2004, p. 112), a qual por meio de minuciosos estudos realizados sobre a natureza das tarefas mensurava o nível de complexidade das mesmas e assinalava a correspondente qualificação técnica desejada para sua execução, no modelo taylorista de qualificação:

[...] as organizações operam com representações sistemáticas e formalizadas de tais tarefas e habilidades (representadas nos manuais de rotina de trabalho e de cargos e salários); nesse sentido, embora exista uma relação dita objetiva e normativa entre perfil técnico requerido e os requisitos formais para obtê-los (escolaridade requerida, experiência etc.) Existe uma série de decalagens entre o escrito e o realizado, entre o que está estipulado nas formulações escritas oficiais e os discursos dos quadros técnicos (engenheiros e chefias intermediárias) (CASTRO, apud MANFREDI, 1998, 18).

Dessa perspectiva, neste que consideramos ser o elo mais complexo da cadeia lógica de eventos a compor às transformações processadas nos supermercados, a saber, os impactos causados pelas mudanças na organização do trabalho sobre o perfil de qualificação requerido dos funcionários, detectamos nas entrevistas realizadas uma significativa desigualdade na forma de os gerentes perceberem o processo.

Nesta escala de desigualdades o gerente do supermercado Formosa parece ser o pólo mais avançado da questão, nele a percepção dos fortes impactos causados pelas transformações técnicas e organizacionais sobre a qualificação dos trabalhadores gerou, há pouco mais de cinco anos, a necessidade de construção de uma nova grade de habilidades requeridas para a ocupação dos diversos cargos¹¹⁶; nela listam-se cinquenta e nove

especializados em planos e programação de tal maneira que o que se espera do funcionário e o “saber fazer” aquilo que está prescrito. Espera-se que o trabalhador aprenda a realizar a tarefa em todas as suas variações possíveis, como acontece com um piloto de avião, que realiza os procedimentos que estão detalhadamente previsto num manual”.(MALVEZZI, 199...., p. 22)

¹¹⁶ Ver anexos.

habilidades distribuídas por cinquenta e seis cargos, habilidades necessárias para que o funcionário ocupe as diversas funções existentes na empresa incorporando nesse perfil qualidades que se afinam, por assim dizer, com uma concepção pós-fordista de qualificação, tais como, por exemplo, comprometimento, raciocínio lógico, iniciativa, responsabilidade, comunicação, exigidas das operadoras de caixa; autonomia, disponibilidade, atenção difusa e concentrada, memória visual, estabilidade emocional, requeridas para a função de atendente, entre outros.

Aqui podemos sentir os ecos das novas capacidades, habilidades, saberes, competências, destrezas e tantos outros componentes que formam o perfil de qualificação presentemente solicitado do trabalhador frente às atuais mudanças produtivas (PAIVA, 1993, P. 317; HIRATA, 1994, P. 133; MACHADO, 1994, P. 183).

No supermercado Líder as gerentes, por exemplo, nos informaram não haver nenhum material organizado sobre perfis profissiográfico¹¹⁷ para orientar a seleção e o treinamento de funcionários, no entanto reconhecem a existência de traços de comportamento e personalidade, habilidades profissionais associadas às diversas funções internas as empresas, restando à necessidade de organizá-los mais sistematicamente. O Nazaré assim como o Yamada parecem seguir esta mesma tendência.

Isso talvez aconteça em função de que se tal esforço de codificação requer investimentos e recursos que na grande maioria das vezes nem mesmo grandes empresas multinacionais se propõem fazer (DADOY, 2004, p. 113).

No entanto, esta pouca clareza que se possui das qualidades necessárias ao bom desempenho das funções comerciais não são novas, ela mantém relação com a restrita capacidade de prescrever normas e gerenciar atos num tipo de trabalho onde o que prima são as qualidades comportamentais, culturais, psicológicas e estéticas (ALMEIDA, 2001); nos quais os aspectos técnicos perdem força diante de características marcadamente subjetivas tais como a capacidade de se relacionar, trabalhar em equipe, possuir carisma, empatia, motivação, entre outras qualidades.

Temos ainda nesse elo da cadeia de eventos a mais tênue elaboração da percepção dos impactos promovidos pelas mudanças na base técnica e dos arranjos organizacionais, fazendo com que a política de qualificação dos funcionários tenha que ser guiada grosseiramente por determinantes objetivos, tais como a automação e a informatização das firmas, ao invés de fazê-la por meio de uma avaliação metódica das disposições físicas,

¹¹⁷ Ver Malvezzi, 199..., p. 22.

intelectuais e sociais necessárias a um trabalhador ajustado ao novo mundo em implantação nas empresas.

Esse conjunto de transformações vivenciadas e/ou em curso nos supermercados paraenses, ainda que marcado por desigualdades reais ou de representação, destoa tanto na forma quanto no grau de heterogeneidade dos diversos processos que a reestruturação produtiva vem manifestando em outros setores da economia, principalmente na indústria¹¹⁸.

Diferentemente do que ocorre na indústria nacional na qual a elevada heterogeneidade na organização dos processos produtivos resulta, entre outras coisas, da escassa ou seletiva introdução de tecnologias físicas em meio a um intenso movimento de introdução de tecnologias de gestão, nos supermercados estudados ocorre justamente o oposto. Neles o alto grau de homogeneidade¹¹⁹ nas experiências, o qual reputamos ao equivalente nível de introdução de tecnológicas físicas fruto dos baixos custos relativos representados pelos equipamentos de comunicação e informatização assimilados pelas empresas, nos levam a inferir sobre o grande poder de influência exercido pelas transformações na base técnica na variabilidade de formas objetivadas assumidas pela reestruturação produtiva.

Dessa forma, por mais desigualdades que haja nas representações dos processos de mudança em curso, principalmente naquelas relacionadas com o perfil de qualificação emergente, a realidade objetiva da introdução de tecnologias físicas nos supermercados tende a equalizar tanto os impactos provocados na organização do trabalho nas empresas quanto nas exigências de qualificação dos trabalhadores.

Assim podemos dizer que o novo perfil de qualificação dos trabalhadores vinculados às atividades próprias da esfera da circulação de mercadorias demandado pelo setor supermercadista compõe-se do requerimento de habilidades *comportamentais* tais como aparência, comunicação, empatia, estabilidade emocional, sociabilidade, organização, cooperação, estabilidade emocional, agilidade, pontualidade, responsabilidade, respeito regras de limpeza e higiene; *atitudinais* como autonomia, comprometimento, disponibilidade, iniciativa, liderança, capacidade empreendedora, flexibilidade, capacidade de executar tarefas simultaneamente, capacidade de trabalhar em equipe, persistência, liderança; *cognitivas* como

¹¹⁸ Ver Tumolo, P. S. "Reestruturação Produtiva no Brasil: Um balanço Crítico Introdutório da Produção Bibliográfica" (2001).

¹¹⁹ Essa homogeneidade pode estar relacionada em grande parte com a proporcionalidade do porte das empresas por nos selecionadas assim como os semelhantes processos de modernização pelos quais passaram - centrados numa elevada absorção de tecnologias de informação e automação - ou ainda pelos traços de regionalidade que a amostra possui, assim como pelo predomínio da administração familiar do setor.

atenção concentrada, atenção difusa, capacidade crítica, memória visual, raciocínio lógico; *técnicas* tais como persuasão, negociação, expressão escrita, domínio básico de informática, controle de qualidade; e *físicas* como resistência à fadiga, condicionamento físico. Essas capacidades aparecem de maneira esparsa no depoimento dos gerentes e na grade de habilidades por cargo por nós analisada.

A desigualdade na percepção dos gerentes pode ainda ser influenciada por vários fatores, entre eles o fato de que nas empresas por nós estudadas, a função¹²⁰ específica de gerente de recursos humanos nem sempre teria existido, ou quando existiu tinha um caráter muito limitado¹²¹, restrito a seleção, contratação, e administração das questões trabalhistas; pode ser ainda devido ao alto grau de rotatividade dos gerentes, o que os impede de reter a memória histórica das mudanças ocorridas nas empresas, ou até da distinta qualificação profissional dos mesmos, geralmente graduados em áreas de formação onde os debates sobre as mudanças na ordem da acumulação do capital e as formas por elas assumidas são apenas tangenciados ou inexistem; contudo, apesar da influência exercida por essas questões na qualidade das informações prestadas, ainda que às torne um pouco desarticuladas, jamais às inviabiliza enquanto importante fonte para adentrar na realidade dos supermercados.

¹²⁰ A política de recursos humanos nas empresas estudadas sofre constantemente adaptações e depende tanto de fatores conjunturais quanto traço indiosincrático das opções administrativas tomadas pelas empresas.

¹²¹ Essa característica do setor de recursos humanos parece não ser privilégio dos supermercados paraense, ver por exemplo avaliação feita por Gitary e Rebelo (1993, p. 246) do setor de recursos humanos da indústria de autopeças paulista quando tratam da relação entre educação e desenvolvimento tecnológico.

CAPÍTULO IV. A FORMAÇÃO PROFISSIONAL DO TRABALHADOR DOS SUPERMERCADOS ENTRE DUAS ESTRATÉGIAS.

A publicação que, por excelência, expressa as necessidades, demandas e opiniões dos empresários do setor supermercadista no Brasil, é a revista “SuperHiper” editada mensalmente pela Associação Brasileira dos Supermercados (Abras). Todos os anos no mês de maio a revista publica o Ranking¹²² das 500 maiores empresas do país com uma grande quantidade de dados referentes ao ano anterior.

No *Ranking SuperHiper 2004*, no quesito sobre a política de investimentos para o ano vindouro, observamos claramente a intenção do empresariado de priorizar a formação e o treinamento dos funcionários com a indicação de 85%, esse elevado grau de consenso, revela ser esta uma das principais estratégias para a busca de qualidade nos supermercados, perdendo a mesma na ordem de prioridades somente para a redução de custo com 92% de indicação (SUPERHIPER, 2004, p. 90).

Na edição do *Ranking SuperHiper 2005*, esta intenção transita do consenso para a unanimidade:

Na etapa da pesquisa que visa conhecer quais serão os objetivos dos supermercadistas para a gestão de 2005 [...] verifica-se que a prioridade deste ano é o treinamento e qualificação dos funcionários, que passou de 79% em 2004 para 100%. Em seguida, mantém-se a busca pela redução de custos com 91% e com o mesmo peso o gerenciamento de qualidade que passa de 85% para 91%. (p. 97).

No *Ranking Super Hiper 2006* a perspectiva de investimento do setor em “qualificação por meio de treinamento”, apesar do declínio em relação ao ano anterior, manteve-se em alta aparecendo ainda como um importante fator na ordem de prioridades:

A exemplo do ocorrer no ano passado, a qualificação por meio de treinamento dos funcionários e a redução de custos figuraram entre as prioridades das empresas. Contudo, identificou-se uma queda em relação a 2005. Se no ano passado 100% dos supermercadistas davam como certo os investimentos em treinamentos de funcionários, neste ano o percentual de empresários e executivos que dão como certo tais investimentos caiu para 80%. (SUPERHIPER, MAIO/2006, p.124).

¹²² O Ranking anual é considerado a principal pesquisa sobre a realidade do setor, sendo realizada pela Fundação ABRAS em parceria com ACNielsen consultoria.

Os números acima expressam o forte consenso, atingindo às vezes a unanimidade, em torno da questão da formação do trabalhador por parte dos empresários. Essa tendência a perceber na capacitação e no treinamento um importante diferencial competitivo surge nos supermercados desde o final dos anos 1990 consolidando-se definitivamente em meado dos anos 2000¹²³.

Se no capítulo anterior abordamos a constituição de um novo perfil de qualificação do trabalhador dos supermercados a partir da objetividade das mudanças técnicas e organizacionais vivenciadas na base do processo de circulação de mercadoria, trataremos de analisar no presente capítulo os mecanismos utilizados para a realização dessa formação tão referida na fala dos empresários.

Para tanto, iniciaremos o capítulo analisando a transição do modelo taylorista-fordista de formação profissional para um modelo de viés mais pós-fordista, indicando como os empresários do setor, por meio de suas gerências de recursos humanos, estão realizando os ajustamentos entre a demanda por qualificação e a necessária formação profissional, para tal escrutinaremos cada uma das duas estratégias por nos formuladas a partir do depoimento dos gerentes dos supermercados.

4.1 A formação profissional sob determinação do modelo taylorista fordista

A formação profissional dos trabalhadores no modelo taylorista-fordista sempre foi determinada pela estreita relação que a mesma guardava com o posto/função a ser ocupado pelo trabalhador.

Presa a uma perspectiva teórica caudatária da teoria do capital humano¹²⁴, a qualificação formal promovida pela formação do trabalhador taylorista se condicionava fundamentalmente pela trajetória escolar empreendida pelo indivíduo a qual era coroada com um certificado ou diploma alusivo à capacitação atribuída ao seu portador; sobre este substrato realizava-se um complemento adaptativo do indivíduo ao posto/função ao qual se destinava através de treinamentos básicos no interior ou fora da empresa.

¹²³ No Ranking 2001, qualificação e treinamento de funcionários aparece em 3º lugar na ordem de prioridades de investimento, vindo após redução de custos e gerenciamento de logística e distribuição. (2001, p. 129).

¹²⁴ Ver Manfredi (1998, p. 16).

A formação profissional era o outro esteio do sistema institucional denominado qualificação social¹²⁵; sistema esse que se teria originado dos conflitos de classes que dominaram a sociedade no período anterior à segunda guerra mundial.

A noção de qualificação representa, igualmente, uma base para pensar e construir a transmissão de conhecimentos profissionais. Nesse sentido ela não pode se dissociar da criação do ensino profissional que se instala progressivamente na primeira parte do século, durante um longo processo conflituoso [...]. (DUGUÉ, 2004, 21).

No modelo taylorista de qualificação, a formação profissional apesar de visar à produção em massa de um tipo de trabalhador é vista como um processo individualizado, personalizado, sem qualquer contingência social ou cultural, de natureza essencialmente meritocrática sua responsabilidade recaía exclusivamente sobre as escolhas realizadas pelos indivíduos. Neste modelo, a competência profissional dos sujeitos assim como seu status na sociedade é adstrito ao diploma ou certificado que o mesmo carrega e, por consequência, do posto que ocupa ou se destina na hierarquia da produção social.

Na formação profissional taylorista a hierarquia escolar reproduz tanto a hierarquia da estrutura da fábrica ou da empresa quanto a estratificação da sociedade como um todo, constituindo-se dessa forma num poderoso artifício de legitimação das desigualdades sociais estruturais à sociedade capitalista.

Associa-se a esse modelo de formação profissional uma forte densidade ideológica presente tanto na noção de desenvolvimento oriunda da visão messiânica sobre as possibilidades da educação escolar (ROSSI, 1980), na qual a educação passa a ser percebida como redentora de todos os problemas relacionados à pobreza e à miséria do mundo, quanto na idéia de neutralidade que envolve a concepção de educação, ciência e tecnologia intrínseca a esse modelo (MANFREDI, 1998, p. 20)

Essa formação profissional taylorista-fordista - estruturada a partir da valorização econômica da escola formal, espaço onde são administrados conteúdos acadêmico-científicos e comportamentos, funcionais à reprodução da formação social capitalista (ALTHUSSER, 1999) e que predis põe o trabalhador para vivenciar um mundo formalizado de prescrições multidimensionais - era desafiada no cotidiano das empresas pelos saberes praticados pelo

¹²⁵ No Brasil podemos identificar esse processo nas medidas adotadas por Getúlio Vargas durante o período do Estado Novo, quando o estado assumiu um perfil corporativo em relação à sociedade como um todo instituindo uma legislação sindical, uma legislação trabalhista, e incentivando o desenvolvimento do ensino profissionalizante.

trabalhador no ofício, provocando quase sempre decalagens entre o discurso formal da profissionalização e os conhecimentos tácitos intrínsecos à atividade concreta do trabalhador.

Nessa perspectiva, Godet (1991) indica as graves conseqüências de um sistema de formação que valorize demasiadamente a dimensão conceitual da preparação profissional em detrimento da dimensão experimental¹²⁶ das pessoas que “um dos mais graves defeitos do sistema burocrático francês reside no fato de que um incapaz certificado e um competente escolarmente desprovido ficam separados a vida toda, como o plebeu e o nobre” (apud DUGUÉ, 2004, p. 47).

Na concepção taylorista-fordista de profissionalização, a responsabilidade pela oferta e execução dos diversos níveis em que se organizava a formação profissional envolvia sujeitos de distintas naturezas, fossem eles estatais ou não estatais – públicos ou privados.

No âmbito estatal, diversos governos de países subdesenvolvidos, seduzidos pela explicação teórica da economia neoclássica sobre o aumento dos lucros capitalista a partir dos ganhos marginais proporcionados pelos investimentos em capital humano, passam a associar diretamente as possibilidades de crescimento econômico à capacidade de melhorias na quantidade e na qualidade da oferta educacional à população; assim tendem a incluir em seus planos de desenvolvimentos importantes metas educacionais.

O Brasil, seguindo essa orientação reformou seu sistema de ensino em 1971 por meio da Lei 5.692/71; nela, o Estado brasileiro estabelecia a nova estrutura e funcionamento do ensino de 1º e 2º graus, cujo sentido profissionalizante encontrava-se na articulação entre a educação geral e formação profissional e na divisão entre Ensino Regular e Ensino Supletivo, cujo objetivo era a massificação de tipo de educação profissional.

No sistema de ensino regular, a forma de articulação entre educação geral e formação profissional deu-se da seguinte maneira:

- a) No ensino de primeiro grau – 1ª à 8ª série – temos apenas a sondagem e orientação de aptidões profissionais, com à educação geral sendo *exclusiva* nas primeiras quatro séries e *predominante* nas quatro últimas.
- b) No ensino de segundo grau – 1º a 3º ano “científico” – a parte destinada à formação especial passa a predominar em relação á educação geral. Aqui a finalidade é a habilitação profissional do aluno.

¹²⁶ Roche (2004) idêntica três dimensões na qualificação (social, experimental e conceitual) das quais apenas a dimensão experimental sobrevive no modelo de competências.

No sistema de Ensino Supletivo, o diploma legal incluía a formação profissional definida em lei específica relacionada às modalidades de aprendizagem e qualificação profissional adquirida pelo aluno.

Enquanto modalidade formal, o ensino regular de primeiro grau ficou a cargo do Estado e visava apenas a *iniciação para o trabalho*, “em ambientes didáticos já conhecidos, como os de desenvolvimento das artes industriais, das práticas comerciais e de serviços, das práticas agrícolas e da educação para o lar” (Parecer 45/72 do CFE).

Regulamentada pelo Decreto nº 77.362/76 no âmbito do Ministério do Trabalho, a *aprendizagem*, enquanto modalidade de ensino não-formal, destinava-se a jovens de 14 a 18 anos em caráter complementar à educação regular; ela era organizada como um processo sistemático de ensino, com aferição final e exames regulares procedidos pelas instituições responsáveis e realizava-se em centros de formação profissional ou por atividades combinadas entre a empresa e a escola, ficando a mesma a cargo de entidades privadas (Senai ou Senac).

A *Habilitação profissional*, por ser um atributo do ensino de 2º grau, tinha por objetivo o desenvolvimento de habilitações básicas, ou seja, o embasamento tecnológico em determinada área profissional condizente com as ocupações especializadas para a qual se destinava o educando.

O *treinamento*, enquanto um tipo incidental e complementar de formação profissional, era realizado via de regra no âmbito das empresas, caracterizado pelo desempenho intensivo, operacional e baseado em tarefas inerentes ou acopladas a ocupação do posto de trabalho. O Treinamento:

Objetiva tanto àqueles que receberam, antes, uma formação básica multivalente, para área profissional ou tecnológica, e que se definem agora, no emprego efetivo; quanto aos que, carentes de maior e melhor ajustamento a um trabalho – mas dotados de um certo nível de conhecimento e experiência – mudam de ocupação em função da política interna da empresa. Vale igualmente para o qualificado que deva adaptar-se às condições peculiares do trabalho em novas empresas. [...] o treinamento poderá vir a ser [...] a forma pela qual se atenderá, de imediato, a um desempregado sem qualificação especial (DANNEMAN, 2004, p.16).

Nos marcos do paradigma taylorista-fordista de produção e organização do trabalho, o treinamento aparecia como o instrumento por excelência para solucionar problemas de ajuste operacional interno às empresas.

A mão-de-obra ocupada pelos supermercados, assim como a dos demais setores da economia nacional, esteve limitada historicamente por esse mosaico de possibilidades

formativas. Cada trabalhador que acessava um posto de trabalho ou função geralmente combinava algum nível de educação escolar formal com aprendizagem e/ou qualificação não formais obtidas junto às agências de formação profissional não governamentais, e a ajustamentos e adaptações recorrentes via treinamento no interior das empresas.

Essa preparação para o trabalho necessariamente ocorria em dois momentos separados e sob responsabilidades de distintos sujeitos; o primeiro período, de pré-seleção ou pré-recrutamento, vinculado à trajetória escolar de cada indivíduo, o segundo período, de pós-contratação, visando os ajustamentos e adequações dos trabalhadores as funções por meio dos treinamentos *in the job*, realizado no interior das empresas.

Na concepção taylorista-fordista, como foi dito anteriormente, o determinante para a constituição da qualificação do indivíduo se localizava essencialmente no primeiro período de formação, cabendo ao segundo não mais que adequar o produto do primeiro.

No atual contexto de transição nos paradigmas produtivos e organizativos das empresas em que nos encontramos, onde novas demandas de qualificação suplantam antigos perfis ocupacionais, onde a instabilidade pós-fordista tende a substituir a rigidez do modelo anterior, a política de gestão de recursos humanos designa com grande nitidez por onde se organizam e se expressa a formação profissional dos funcionários para uma organização eficiente e competitiva da produção e do trabalho.

4.2. A formação profissional rumo a um modelo pós-fordista

A concepção de qualificação que durante muitos anos predominou no meio empresarial brasileiro, restrita ao adestramento do trabalhador, foi abandonada; em seu lugar evidencia-se uma nova, onde o perfil de bem qualificado se reserva apenas ao trabalhador portador de boa capacidade de abstração, flexibilidade, criatividade, polivalência e responsabilidade, entre outras.

Nas entrevistas realizadas com os gerentes dos supermercados pudemos identificar a presença de diversos níveis de desigualdade em suas percepções, que indicavam um sentido de crescimento à medida que avançávamos da avaliação das mudanças na base técnica da empresa para as transformações na forma de organização do trabalho e desta para os impactos provocados no requerimento no perfil de qualificação dos trabalhadores. Essa desigualdade se manifestará também na percepção das formas como são pensadas e organizadas as formações do trabalhador dos supermercados e que meios serão usados para

efetivá-la. Detectamos que ela se configura prenhe de ambivalência ou, melhor dizendo, envolve contraditoriamente uma dupla dimensão: se por um lado é notório o mais amplo consenso sobre a sua necessidade, por outro, emana das falas dos informantes um total desencontro de como realizá-la.

O consenso apresentado sobre a necessidade de qualificação dos funcionários sustenta-se no sentimento comum entre os gestores de que os significativos investimentos realizados na informatização e automação das lojas, apesar de contraditórios, só podem obter pleno êxito se vierem acompanhada de uma política de qualificação e formação dos trabalhadores.

No entanto, apesar estarem passando por um importante processo de modernização iniciado desde meados dos anos 1990, com a introdução da automação comercial e da logística empresarial, os supermercados paraenses, sob a influência de importantes fatores regionais, não estenderam na mesma intensidade a introdução de tecnologias ao campo da gestão de recursos humanos, restringindo as possibilidades de usufruir em plenitude as potencialidades abertas pelo processo de modernização; recuperemos o depoimento de uma das gerentes do grupo Líder:

[...] a empresa está toda informatizada e automatizada, mas infelizmente ainda não adotou nenhuma política de qualidade para aproveitar as oportunidades abertas com a introdução dos novos equipamentos (L.S. gerente de seleção e recrutamento).

Esse perfil contraditório da modernização do setor traz problemas para o consenso alcançado em torno da formação profissional dos funcionários dos supermercados, pois ao mesmo tempo em que aponta para a necessidade de uma melhor formação do trabalhador supermercadista, no sentido de capacitá-lo para operar com a nova base material automatizada e com tecnologias de informação que guiam suas atuais estratégias de mercado, por outro lado, com já o dissemos, em função do modelo cartelizado de concentração regional do capital comercial supermercadista, ocorre à desmobilização dos mecanismos de concorrência, reduzindo dessa forma a influência do fator *qualidade*¹²⁷ na competitividade, influenciando dessa forma suas políticas de formação profissional.

Se o “consenso” a respeito da necessidade de qualificação do trabalhador como assinalamos é induzido fundamentalmente pelos elementos que envolvem a dimensão objetiva

¹²⁷ Para muitos autores é a partir da noção de qualidade que hoje se desenvolvem as principais estratégias de competição no mercado globalizado, e grande parte dos diferenciais dessas estratégias se operam a partir das tecnologias de processo vinculadas à organização, gestão e uso da força trabalho. Ver Gentili (org), 1995.

da modernização das empresas via introdução de uma nova base técnica, o “desencontro” no “como realizá-la” resulta tanto do processo de desativação dos mecanismos de concorrência quanto da estrutura organizacional obsoleta das empresas. Por mais forte que seja a indução objetiva da tecnologia a esse respeito, a decisão de efetivá-las cabe aos responsáveis pela elaboração das estratégias que guiam a política de mercado das respectivas empresas. Desse modo, a política de formação dos trabalhadores é conduzida ao leito de uma difusa e tradicional política de gestão de recursos humanos, e às formas de seleção/ recrutamento dos novos funcionários passam a se apresentar como o principal indicador dos critérios de formação profissional, o divisor de águas na definição das estratégias formativas a ser desenvolvida pelas empresas.

É pela seleção dos novos funcionários que podemos perceber os critérios balizadores da demanda de qualificação adotada pelos supermercados paraense e é por meio dela, também, que podemos inferir os dois caminhos adotados para a formação de seus trabalhadores.

No caso dos supermercados Nazaré, Líder e Formosa a seleção do candidato se faz prioritariamente a partir da exigência da qualificação técnica requerida pela função – gerente, atendente, vendedor, operador de caixa, etc. –, sinalizando assim as capacidades que cada candidato deve portar para poder exercê-la; soma-se a esse critério a exigência de escolaridade básica completa para acessar qualquer função da loja, exceção feita aos trabalhos de braçal, vigilância e segurança de depósito, cuja exigência é o ensino fundamental completo, como vimos na estrutura de funções apresentadas no capítulo anterior. Paulo Oliveira, jovem diretor do Formosa diz que “o maior desafio é conseguir treinar mão-de-obra carente de educação de base, que o Estado não consegue prover” (SUPERHIPER PARÁ, 2002, p.6).

Nessas empresas, com pequenas diferenças, às políticas de seleção e recrutamento sobrepõe-se uma de desenvolvimento, nesta a possibilidade de carreira é restritiva e há um forte caráter estacionário nas funções dificultando aos trabalhadores traçar estratégias de ascensão profissional. Geralmente a função a ser ocupada é definida durante a seleção e nela se fica ao longo da trajetória profissional; as funções que apresentam hierarquias de níveis geralmente utilizam como rito de passagem entre os mesmos o critério “tempo de serviço”, a mudança de uma função subalterna para outra mais elevada na hierarquia da empresa só ocorre por meio de mérito acadêmico.

No supermercado Yamada observamos a utilização de critérios seletivos muito diferentes dos praticados pelas empresas supracitadas. É política do grupo não adotar como barreira de acesso aos postos de trabalho ou funções à escolaridade formal; pelo contrário, como declara Fernando Yamada, na seleção o que se valoriza é prioritariamente a experiência naquilo que a função exige.

No Yamada partimos do ponto de vista de que todos são capazes. Não medimos a capacidade da pessoa pela sua instrução acadêmica, usamos testes práticos, buscando avaliar como o candidato vai se portar no dia-a-dia. Não realizamos treinamentos, formamos pessoas as quais transmitimos nossa cultura (SUPERHIPER PARÁ, 2003, p. 7).

O requisito de escolaridade para a maioria das funções existentes na empresa não ultrapassa o ensino fundamental, ou até mesmo o fundamental incompleto; apenas para os postos que exigem conhecimento genuinamente técnico, os quais se encontram no rol de atividades fora da tipologia comercial, se fazem exigências de apresentação de comprovação de certificados ou diplomas que confirmem a habilitação do candidato. Nas palavras da gerente de recursos humanos “a escola brasileira anda tão ruim que às vezes um candidato que tem só a oitava série às vezes apresenta um desempenho melhor para ocupar a vaga do que alguém com o segundo grau completo” (L.M, 12/03/2007).

Somado a esse procedimento de seleção, o grupo Yamada adota ainda uma política de estabilização dos funcionários, baseada numa noção de cultura empresarial, através da qual busca obter o envolvimento dos trabalhadores com os objetivos da empresa. Como parte dessa estratégia, em sua política de desenvolvimento, lhes reserva a possibilidade de carreira, ou seja, de acordo com o desempenho profissional de cada funcionário, ascender funcionalmente aos postos de mando na estrutura de cargos da loja (não do grupo), ou seja, até o cargo de gerência de loja. Dessa forma, o grupo mostra também que “todos podem crescer na empresa e a avaliação será feita pelo comportamento do funcionário durante a operação. Ou seja, é o cliente que avalia continuamente os funcionários [...]” (SUPERHIPER PARÁ, 2003, p. 7).

A empresa, de acordo com a gerente de recursos humanos, apesar do desprestígio dedicado à escolarização, contraditoriamente estimula seus trabalhadores a buscarem mais conhecimentos em cursos de aperfeiçoamento profissional ou até mesmo nas escolas através do ensino formal.

Por termos tido conhecimento e acesso, via Associação Paraense de Supermercados (Aspas), à proposta de formação profissional formulada pela Escola Nacional

de Supermercados da Associação Brasileira de Supermercados, perguntamos a todos os gerentes de recursos humanos se eles a conheciam. Duas delas disseram que não conheciam (Nazaré e Formosa) uma (Líder) disse que a conhecia mas que apenas os gerentes da empresa haviam participado de um curso de capacitação da Escola; outra (Yamada) disse que conhecia e as utilizava e que muitos funcionários da loja já haviam participado desses cursos de capacitação, “até mais de uma vez”.

Articulando o conjunto de relatos feitos até o presente momento com outras informações obtidas secundariamente podemos inferir que parece haver no seio do empresariado paraense ligado aos supermercados duas claras estratégias no que diz respeito à política de formação profissional de seus funcionários, sendo as mesmas condicionadas tanto pelos processos de modernização seletiva quanto pela política de gestão de recursos humanos adotada pelas diferentes empresas:

- 1) Nazaré, Líder e Formosa – Adotam prioritariamente a estratégia de formação profissional de seus funcionários nos espaços formais de escolarização, externos à empresa e realizados pelo Estado ou por terceiros. A mesma se estabelece por meio dos processos de seleção que exigem a Educação Básica para a efetiva contratação. Chamarei esta de *estratégia de formação profissional com base na educação básica formal*.
- 2) Yamada – Adota como estratégia de formação para seus trabalhadores o ensino não-formal ofertado a partir dos cursos formulados pela ABRAS - terceiro -; por estar calcada numa visão mais corporativa e centrada nos treinamentos empresariais chamarei esta de *estratégia de formação com base na educação não-formal*.

Essa distinção na política de formação dos trabalhadores não implica dizer que as empresas não lancem mão de ambas as estratégias quando achem convenientes, ou que não haja momentos de convergência em suas práticas de capacitação profissional, especialmente no que diz respeito à adoção comum de treinamentos em serviço e ambientação. Com ela queremos apenas enfatizar que no atual contexto das políticas de modernização experimentadas pelo setor e de sua repercussão no perfil de qualificação demandado pelo setor, devemos buscar noutro nível de articulação, que ultrapasse as tradicionais práticas de adestramentos para o trabalho via treinamento *in the job* de curta duração, que durante muito tempo dominou a concepção empresarial (CARVALHO, 1994; LEITE; 1994), os meios utilizados para ativar as novas qualificações profissionais exigidas pelas empresas supermercadistas, ou seja, a formação do trabalhador.

Por outro lado, importa dizer que essa distinção se explicita a partir de uma sistematização por nós formulada para tentar organizar logicamente as diversas experiências desenvolvidas pelos profissionais de recursos humanos das empresas os quais muito pouco têm refletido os grandes dilemas vivenciados no campo da educação profissional nesse momento de nossa história.

Esta distinção se apóia conceitualmente na formulação inovadora expressa no conceito de Educação Básica¹²⁸, originalmente surgido na Constituição Federal de 1988 e consolidado na LDB, e no conceito de Educação Profissional Básica, produto da reforma do ensino médio e profissional promovida no Brasil no final dos anos 1990, onde o conceito de formação profissional foi substituído pelo de Educação Profissional, a qual passa a ser ordenada em vários níveis e atribuída a vários sujeitos.

Para o estudo das duas estratégias usaremos as informações colhidas junto aos gerentes de recursos humanos dos supermercados Líder e Formosa¹²⁹, que servirão de referência para a análise da estratégia de formação com base na educação básica formal; usaremos ainda as informações obtidas junto à gerente do Yamada, único supermercado que durante a pesquisa manifestou características particulares sobre a qualificação de seus funcionários viabilizando, dessa forma, a construção da estratégia formação com foco na educação profissional básica não-formal.

4.3. A estratégia de formação profissional com base na educação básica formal

Se à primeira vista a estratégia de formação do trabalhador com base na educação básica formal, adotada pelos supermercados Líder, Nazaré e Formosa, parece um renitente apelo à permanência do modelo taylorista-fordista de formação e qualificação da mão-de-obra, considerando que este modelo se centrava na escolarização formal, na aquisição de saberes curricularizados e na obtenção do diploma como certificação das habilidades requeridas no mundo do trabalho, enganam-se os que assim pensam; se olharmos mais detidamente a questão, veremos que aí não há sentido de continuidade e sim de transição, vide que, no que diz respeito aos requisitos de escolarização, mudaram tanto as exigências de

¹²⁸ Ver Cury, “A Educação Básica No Brasil” (2002, p. 169).

¹²⁹ A gerente de recursos humanos do supermercado Nazaré apresentou durante todas as tentativas de entrevistas inúmeros obstáculos para concedê-las, fazendo com que o material colhido junto à empresa apresente escassez de informação.

níveis solicitados pelas empresas como se modificaram as escolas nas quais essa mão-de-obra se qualifica.

A estratégia de formação com base na escolarização básica formal apresenta como principal vantagem às empresas que a adotam a externalização dos custos, dado o baixo volume de investimento direto das empresas que a adotam; em oposição, traz como desvantagem a pouca capacidade de administração dos processos de formação do trabalhador, tendo que se satisfazer com a qualidade do produto no qual só muito limitadamente puderam determinar os rumos adotados.

A análise dessa estratégia implica antes de tudo focar no estudo nas reformas recentes promovidas na educação brasileira buscando identificar em seu âmbito o grau de pertinência existente entre o conteúdo das reformas e as respostas genéricas dirigidas às demandas organizadas pelo capital.

Na tradição da estrutura ocupacional brasileira, o comércio sempre absorveu trabalhadores com um grau maior de escolarização que os apresentados pelos trabalhadores da indústria, isso já ocorria antes mesmo das transformações processadas na base técnica e na organização do trabalho (DIEESE, 2000, p. 7). Tal diferença justificava-se em razão das características sociais do trabalho desenvolvido na esfera da circulação, as quais, para garantir a eficiência na execução das tarefas, sempre exigiram do trabalhador do comércio um feixe de qualificações comportamentais, culturais e comunicacionais que lhes impunha um mínimo não residual de formalização escolar.

No entanto, a transformação da educação escolar de fomentadora de requisitos profissionais em barreira de acesso a funções comerciais é recente; no supermercado Formosa, segundo sua gerente de recursos humanos, ela só vai se firmar como norma nos últimos sete anos.

A atual exigência de uma formação geral baseada na escolarização básica formal apresentada pelos supermercados, é um reflexo temporário do amplo apelo por dita formação surgido no setor industrial; ela é parte da inovação que representa a noção de necessidade de uma formação geral enquanto requisito imprescindível para evoluir no atual contexto social/produtivo, nacional/internacional.

Esta exigência de formação parece colocar-se como a proposta mais afinada com o atual discurso empresarial a respeito dos novos requisitos de qualificação que o trabalhador deve apresentar para torna-se empregável e rentável em meio a uma realidade onde a velocidade com que a produção social se transforma e torna obsoletos processos e produtos

impõem um altíssimo nível de concorrência, e manter-se competitivo significar tencionar todos os fatores envolvidos na lógica produtiva da organização a qual se está vinculado.

Essa nova realidade produtiva, de máquinas mais caras, integradas e flexíveis redefine mais uma vez o perfil da qualificação do trabalhador necessário à produção. Para operar nesse universo tecnológico cheio de signos e símbolos possuir apenas habilidades motoras e um comportamento dócil já não é suficiente as novas demandas extrapolam a dimensão da excelência física do trabalhador e apontam para uma ênfase em suas qualidades subjetivas e cognitivas.

No início dos anos 1990, sob influência de dois documentos publicados pela Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), e acompanhando as posições dos principais intelectuais orgânicos internacionais do capital, o Instituto Herbet Levy¹³⁰ publicou um documento com quatro pontos básicos, em cujo primeiro deles se lia ter havido:

O reconhecimento das transformações econômicas de caráter global, dos ganhos de produtividade devidos à intensa sofisticação tecnológica e a adoção de novas tecnologias de gestão do trabalho, das exigências decorrentes em termos de qualificação dos recursos humanos, e, em conseqüência, das demandas que passavam a ser feitas ao sistema de ensino, em geral, e às agências de formação profissional em particular (IHL, 1992 apud FERRETTI, 2002, P. 99).

O vínculo presumido entre as mudanças ocorridas na produção brasileira por meio da introdução de novos meios de produção e de tecnologias de processo e o impacto no perfil das qualificações exigidas pelo capital do trabalhador, no sentido de ajustar o trabalho vivo ao trabalho morto, parece ser um dos problemas cruciais a serem enfrentados por quem estuda a relação existente entre trabalho e educação.

A necessidade de uma educação básica geral e de melhor qualidade exigida para o desenvolvimento da sociedade se afirma então como a principal medida a ser adotada no quadro de uma “sociedade do conhecimento¹³¹” de acordo com a ótica empresarial; dominar a ciência e a tecnologia se transforma no principal fator de competição e o uso adequado da informação na ferramenta indispensável para a evolução eficiente dos agentes no mercado.

A concepção economicista de qualificação restrita ao adestramento do trabalhador que durante muitos anos dominou o meio empresarial brasileiro é então reformatada em uma outra, mais refinada, na qual o perfil de trabalhador bem qualificado reserva-se a quem

¹³⁰ Fundação ligada ao grupo de comunicação Gazeta Mercantil.

¹³¹ Conceito potencialmente apolagético desenvolvido por Toffler (1980) e Drucker (1993).

demonstrar capacidade de abstração, flexibilidade, criatividade, polivalência e responsabilidade, atributos adquiríveis por meio de uma boa escolarização básica.

A fim de constatar o fundamento empírico desse discurso empresarial sobre a necessidade de uma nova qualificação do trabalhador recorreremos ao estudo comparativo realizado por Carvalho (1994) entre a realidade industrial brasileira e a dos países capitalistas avançados.

Nesse trabalho, o autor caracteriza a realidade brasileira como sendo portadora de uma grande fragilidade tecnológica, assim como denuncia a manutenção da gestão taylorista do trabalho baseada no uso predatório da força de trabalho; conclui que neste cenário tecnológico o uso de inovadoras formas de organização e gestão do trabalho engendra não mais que sua brasilianização e que, embora a utilização dessas ferramentas resulte em ganhos significativos de qualidade na produção, elas não implicam em mudanças significativas no processo de trabalho em si.

O perfil ocupacional do emprego industrial no Brasil revela claramente os efeitos de uma atividade industrial marcado por um baixo grau de inovação e pela predominância dos princípios tayloristas na organização da produção [...] a estrutura ocupacional da indústria é bastante polarizada: o emprego industrial parece ser majoritariamente composto por trabalhadores com pouca qualificação, com a participação de uma camada bem menor de operários qualificados e de outra ainda menor composta por técnicos, engenheiros e administradores (1994, p. 113/114).

Neste contexto tecnológico das empresas poderia o capital reivindicar qualquer grau de coerência para seu discurso a respeito da necessidade de um novo trabalhador portador de uma formação geral adequada aos tempos atuais? Nesse cenário poderíamos inferir que a necessidade de qualificação do trabalhador, na lógica da valorização do capital, é realmente mínima.

Machado (1994) não nega que o fundamento do discurso empresarial sobre as novas exigências de qualificação do trabalhador está associado à noção de desenvolvimento na base técnica da produção, e reconhece a pertinência da pressuposição de que nesse desenvolvimento, contínuo e espiralar, tanto a mudança da divisão social do trabalho quanto os processo de trabalho em si, afetam a qualificação e a formação dos trabalhadores.

Independente da possível linearidade presente no modelo de exposição¹³² adotado pela autora, importa destacar o papel desempenhado pela ciência e pela tecnologia na transformação dos meios de produção:

A quantidade e a qualidade dos meios de produção, as possibilidades de aplicação das ciências na produção, associadas às formas de organização social dos processos de trabalho, constituem fatores fundamentais que interferem no perfil de qualificação dos trabalhadores [...] Os meios de produção, especialmente os meios de trabalho, contribuem decisivamente para demarcar e distinguir épocas históricas, pois são indicadores do nível de desenvolvimento social alcançado e das potencialidades oferecidas ao aperfeiçoamento individual e coletivo dos trabalhadores, enquanto mediadores das relações sociais de produção. São fatores de qualidade do trabalho e criam a base para a organização do processo de produção: as formas de cooperação, os padrões de hierarquização e controle da força de trabalho, as possibilidades de socialização dos conhecimentos, as oportunidades de desenvolvimento das habilidades, de interação e de exercício de autonomia. (1994, p. 175).

O foco no avanço dos meios de produção como fator decisivo para explicar as mudanças em curso, longe de expressar qualquer determinismo tecnológico reflete a importância que Machado, vez por outra, atribui a situações determinadas do desenvolvimento das forças produtivas da sociedade, onde o acúmulo de quantidade gera inexoravelmente saltos de qualidade.

A distinção entre as tecnologias físicas associadas aos meios de produção e as tecnologias de processo relativas à organização e gestão do trabalho, coloca-se neste momento como necessária.

Embora meios de produção e organização do trabalho encontrem-se entrelaçados no processo de produção, ambos possuem dinâmicas próprias e obedecem a avanços tecnológicos de natureza específica, respectivamente materiais e imateriais, e por isso apresentam tolerâncias desiguais no que diz respeito ao grau de adaptação às distintas realidades produtivas.

Podemos dizer com base nessa distinção que as tecnologias impressas nos meios de produção vinculam-se mais estreitamente aos avanços das ciências exatas e naturais, as quais emprestando a aura de objetividade associada à natureza dessas ciências, favorece a ideologia da neutralidade das tecnologias materiais que como vimos acima aparecem como fator decisivo das grandes mudanças de organização da produção econômica da sociedade. É

¹³² Marx diferencia método de análise de método de exposição ao estudar a sociedade capitalista. Ver Gadotti, 1995.

importante, contudo, não perder de vista que a tecnologia em si não pode ser considerada um fator objetivo da realidade, já que seu desenvolvimento e sua forma de utilização implicam sempre em fortes lutas políticas¹³³ entre as classes antagônicas que fundamentam a produção da sociedade capitalista.

Por sua vez, as tecnologias de processo vinculadas à organização e gestão do trabalho, apesar de sofrer a influência de profissionais oriundos das áreas de engenharias e outros campos das ciências, são alimentadas fundamentalmente pelas ciências sociais, o que favorece em grande parte sua abertura para a intervenção política dos sujeitos imediatamente por elas atingidos; e é sobre estas que prioritariamente atua o capital.

Nesse contexto tecnológico, os empresários brasileiros passam a reclamar insistentemente por uma mudança na quantidade e na qualidade da educação dos trabalhadores designando a escolaridade básica como o nível desejável aos padrões de modernização da economia nacional.

No Brasil, assim como aconteceu com muitos outros países capitalistas, ainda que em contextos técnico-científicos totalmente distintos, após realizar as mudanças na base da indústria e identificar as necessidades de mudança na qualificação dos trabalhadores, o capital partiu para reformar¹³⁴ o sistema educacional nacional identificado por ele como o meio mais eficaz de reprodução e qualificação da classe trabalhadora.

Frigotto (1995), que reconhece a ciência e a tecnologia como produtos sociais e identifica na forma de sua utilização o resultado das lutas políticas entre as classes, admite que há realidade suficiente por detrás do discurso modernizador da burguesia instalada no País e assinala nesta realidade um campo aberto de possibilidade para a ação dos setores progressistas no sentido de disputar a hegemonia de reorganização da escola básica visando os objetivos estratégicos de recuperação da omnilateralidade humana.

Frigotto (1995) vê ainda na postura empresarial de requerer uma sólida educação geral e básica menos uma autocrítica diante da histórica negação do direito à educação aos trabalhadores e mais o efeito de “imposição” de uma nova sociabilidade capitalista no sentido “tanto para estabelecer um novo padrão de acumulação quanto para definir as formas concretas de integração dentro da nova reorganização da economia mundial” (1985, p. 41).

¹³³ Ver Pigon e Querzola “Ditadura e democracia na produção” (p. 126 e 127), in “Crítica da divisão social do trabalho” (GORZ, 1996).

¹³⁴ Guiomar Namó Mello no Parecer do CNE-CEB nº13/98 assinala as diferenças existentes entre as reformas do ensino médio do meado dos anos 1980 com as ocorridas durante a década de 1990.

O caráter de urgência assumido pela questão da formação geral identificada como resultado de uma boa educação básica no discurso empresarial permitiu sua rápida transição do terreno da retórica para o da prática política, e por meio da ação orgânica articulada pelo capital¹³⁵ o empresariado conseguiu importantes vitórias nos embates travados durante a reforma educacional contra os setores da sociedade civil¹³⁶ e aprovou uma Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDBEN - 9394/96) de acordo com suas necessidades.

Pela nova Lei, a organização da educação escolar dar-se-á em dois níveis: educação básica e educação superior; em duas modalidades: educação de jovens e adultos, e numa modalidade complementar: educação profissional. A educação básica de acordo com Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional se estruturará em três níveis: educação infantil, ensino fundamental e ensino médio.

Contudo, por mais articulados organicamente que estejam os três níveis, é especificamente no ensino médio que encontraremos a mais inovadora medida da nova educação básica brasileira; tanto por sua incorporação ao nível da educação básica quanto pela re-significação potencialmente unificadora que o mesmo passa a ter em termos das finalidades. Se tradicionalmente lhes eram atribuídas finalidades duais associadas à continuidade dos estudos e a capacitação profissional para ingressar no mercado de trabalho; na nova Lei “destaca-se a afirmação do seu caráter de formação geral, superando a dualidade no plano legal a histórica dualidade dessa etapa da educação” (PARECER CEB Nº 15/98). Desse modo, pode-se ler no artigo 35 da LDBEN que trata das finalidades do ensino médio:

Artigo 35 - O ensino médio, etapa final da educação básica, com duração mínima de três anos, terá como finalidades:

I. a consolidação e o aprofundamento dos conhecimentos adquiridos no ensino fundamental possibilitando o prosseguimento de estudos;

¹³⁵ LDBEN (lei 9394/96) e posteriormente durante a regulamentação dos capítulos referentes à educação profissional que resultou no Decreto Nº 2.208/97 do Governo Federal e que consolidou a reforma do ensino médio brasileiro. Sua intervenção se deu principalmente através da elaboração de documentos formulados por seus intelectuais coletivos tendo a frente a CNI e a FIESP. A CNI apresentou suas concepções sobre educação nos documentos: “Competitividade industrial: uma estratégia para o Brasil” (1988), “Rumo à estabilidade e ao crescimento” (1992), “Educação básica e formação profissional: uma visão dos empresários” (1993), “Rumo ao crescimento: a visão industrial” (1994), “Modernização das relações de trabalho: princípios e objetivos” (1995), “Emprego na indústria: evolução recente e sua agenda de mudanças” (1997), no que foi acompanhada pela FIESP que lançou “Livre para crescer: proposta para um país moderno” (1990). Esses documentos ao problematizarem a questão do desenvolvimento país dedicaram importantes reflexões à questão educacional. (Oliveira, 2003; Deluiz, Frigotto, 2001).

¹³⁶ A sociedade civil organizada no Fórum Nacional em Defesa da Escola Pública travou uma verdadeira guerra em torno da aprovação da LDBEN no Congresso Nacional desde a apresentação em 1988 de seu projeto democrático popular de LDB, assumido na forma de Projeto Lei pelo deputado Antônio Elísio.

II. a preparação para o trabalho e a cidadania do educando, para continuar aprendendo de modo a ser capaz de se adaptar com flexibilidade a novas condições de ocupação ou aperfeiçoamento posteriores;

Nesse sentido é que a nova concepção de educação básica por ter “refundado” e absorvido o ensino médio em sua composição assume claramente um caráter de formação geral para o trabalho:

Tal concepção é convergente com as tendências mais recentes da literatura acerca da qualificação profissional, que têm apontado para a emergência de novos modelos de educação da força de trabalho, fundados no desenvolvimento de competências. Dessa forma, o MEC espera que, ao término da escola básica, portanto, do ensino médio, o aluno apresente certas “competências” e “habilidades gerais” [...] (OLIVEIRA, 2001, p. 62).

Todavia, para além das necessárias mudanças efetivadas no nível da legislação, da conceituação, da finalidade e estruturação da educação básica, é no âmbito dos dois últimos níveis da educação básica, níveis estes curricularizados, especialmente no ensino médio, que se localizam os elementos necessários à formação geral hoje requerida pelos empresários; é na organização de seus componentes curriculares que devemos procurar os princípios e estratégias vinculadas ao novo paradigma de qualificação funcional à nova etapa de acumulação perspectivada pelo capital.

Envolta num contexto marcado por rápidas mudanças tecnológicas e por um dinâmico ambiente produtivo a nova proposta de educação básica promovida pelo ensino médio brasileiro inclui flexibilidade funcional, criatividade, autonomia de decisões, capacidade de trabalhar em equipe, capacidade de exercer múltiplos papéis e executar diferentes tarefas, pensamento crítico, autonomia intelectual, capacidade de resolver problemas etc, traços incorporados no perfil adotado por muitas empresas em seus processos de recrutamento, como o é nos supermercados ora em foco.

Já assinalamos o caráter uno do novo ensino médio no que diz respeito à sua identidade e finalidade, nele a continuidade dos estudos é ao mesmo tempo preparação para o trabalho, por isso o prosseguimento dos estudos não implica em acumular conteúdos e informações acadêmicas, e sim desenvolver capacidades para aprender e compreender o mundo físico, social e cultural, constituindo por essa via, a capacitação básica de todo aluno para todas às possibilidades presente no mundo do trabalho, não se limitando dessa forma à preparação para o exercício de nenhuma profissão específica ou posto de trabalho determinado. Dessa forma é que na reforma curricular do ensino médio:

[...] a preparação para o trabalho – fortemente dependente da capacidade de aprendizagem – destacará a relação da teoria com a prática e a compreensão dos processos produtivos enquanto aplicação das ciências, **em todos os conteúdos curriculares**. A preparação básica para o trabalho, não está, portanto vinculado a nenhum componente curricular em particular, pois o trabalho deixa de ser obrigação – ou privilégio – de conteúdos determinados para integra-se ao currículo como um todo (PARECER nº 15/98 da CEB/CNE. Grifos do autor).

Na perspectiva de formar um novo profissional, o ensino médio centra sua atuação pedagógica na capacidade de desenvolver habilidades, disposições, condutas e competências¹³⁷ de caráter geral no educando, entre a quais a capacidade de aprender é decisiva, introduzindo dessa forma uma lógica de adaptação permanente num mundo onde o efêmero tem se revelado como uma das principais forças indutoras da necessidade de polivalência produtiva.

Na reforma do ensino médio, o modelo de competência instrumentaliza a ótica dos reformadores oficiais do governo. Nesse modelo a concepção de que os esquemas mentais cognitivos, sócio-afetivos e psicomotor quando mobilizados e associados a saberes teóricos e/ou experienciais geram habilidades ou um saber fazer é crucial (BERGE FILHO, 1999).

È nesse ensino médio que os três supermercados paraenses listados no campo da estratégia com base na educação formal buscam hoje a qualificação profissional de seus novos funcionários.

Nesse sentido, reafirmamos que ao sustentar a estratégia de formação de seus trabalhadores a partir de um critério de recrutamento que impõe como condição de acesso ao posto de trabalho o ensino médio, os supermercados revelam uma forma ambígua de gerir os recursos humanos nas empresas; não tanto pela forma em si, já que o critério de valorização da escolarização formal era quem monitorava a relação de trabalho estruturadora do modelo taylorista-fordista, mas sobretudo pelo conteúdo que o novo ensino médio tende a portar como parte de um processo mais profundo de atualização de um movimento histórico no qual a construção das condições necessárias à manutenção de uma certa hegemonia e dominação social passa concomitantemente pela elaboração de um novo ser social que lhes seja adequadamente justo, ainda que tal investida não se dê sem contradições.

¹³⁷ Zibas, apreciando a Resolução nº 3/98 que trata do currículo do ensino médio chama atenção para sua estrutura complexa e híbrida, fruto da política de cooptação desenvolvida junto aos educadores progressistas. Nela princípios que lhes são caros articulam-se a uma pedagogia das competências “a qual, como se sabe, prioriza a construção de um novo profissionalismo”. (2005, p. 1073).

4.4. A estratégia de formação do trabalhador dos supermercados com base na educação não-formal

Quando falamos de formação do trabalhador com base na educação não-formal, estamos nos referindo especificamente à política de treinamento desenvolvida pelas empresas para a constituição das qualidades operacionais requeridas de seus trabalhadores para o bom andamento de suas atividades.

Sabemos que como parte da reforma do ensino médio empreendida pelo governo Fernando Henrique Cardoso no final dos anos 1990 sucedeu a reforma da educação profissional cuja expressão legal encontra guarida no Decreto nº 2208/97. De acordo com esse decreto a educação profissional seria estruturada em três níveis; um não-formal, a educação profissional básica, de responsabilidade do Ministério do Trabalho; e dois formais, a educação profissional técnica de nível médio, e a educação profissional tecnológica, de nível superior, de responsabilidade do Ministério da Educação.

A principal medida contida na reforma foi o divórcio provocado entre o ensino propedêutico e a formação profissional conjugados desde a Lei 5.692/71; apartados pela reforma, ensino médio e educação profissional articular-se-iam então enquanto modalidades distintas de educação, de maneira simultânea ou seqüencial, passando aquele a ser um pré-requisito desta.

Alvo de severas críticas perpetradas por educadores e pesquisadores críticos vinculados ao campo temático “trabalho e educação”, principalmente no quesito da re-introdução anacrônica da dualidade de redes escolares no nível médio, voltadas cada uma delas às diferentes classes econômicas, induzindo assim a reprodução das desigualdades sociais estruturais, a reforma de FHC foi apenas remendada pelo governo Lula através do Decreto nº 5.154/2004, de acordo com Zibas (2005), por meio do Decreto o governo Lula criou “a possibilidade de reintegração entre ensino médio e técnico-profissionalizante” (p. 1082) sem suprimir contudo a dualidade de redes, argumentando estarem às reformas dos anos 1990 já consolidadas e revertê-las implicaria em altos custos financeiros e políticos.

No que diz respeito especificamente às alterações promovidas na educação profissional básica, nível ao qual se vincula a segunda estratégia de qualificação identificada na fala dos gerentes dos supermercados pesquisados, no contexto da reforma, algumas medidas chamam a atenção.

Enquanto modalidade não-formal, a educação básica profissional não está sujeita a nenhuma regulamentação curricular ou fixação de carga horária, e se destina

prioritariamente “à qualificação e requalificação de trabalhadores independente de escolaridade prévia” (MEC, REHEM, BRANDÃO, 2002, p. 23). Por configurar-se como educação não-escolar encontra-se sob responsabilidade da Secretaria de Formação no âmbito do Ministério do Trabalho a qual elegeu como meta prioritária a reconceituação e reinstitucionalização da educação profissional básica no país (MEHEDFF e LEITE, 2002).

Acompanhando o movimento de reforma educacional que dominou a agenda das políticas educacionais dos países da América Latina e Caribe durante os anos 1980 e 1990, a educação profissional básica brasileira adotou como referência em sua reformulação o modelo de competência, cujo propósito central é o desenvolvimento de habilidades gerais e específicas voltadas para o exercício de atividades produtivas, bem de acordo com as orientações emanadas do CINTERFOR - OIT, órgão da Organização das Nações Unidas (ONU).

No Brasil, dentro da rede de formação profissional de nível básico, a vanguarda na adoção do modelo de competência coube ao Serviço Nacional da Indústria (Senai), refletindo a origem empresarial do referido modelo.

O Senai vem desde meados dos anos 1990 desenvolvendo experimentos de mudança em sua metodologia tradicional de ensino, apoiada nas Séries Metódicas Ocupacionais (SMOs), indicando um movimento de superação de sua *atuação baseada nas tarefas* rumo à adoção do *agir com visão no processo* (MORAES, 2000, p. 87). É parte desse processo a realização de parcerias internacionais com diversos países entre os quais destacam-se os europeus e nestes principalmente a Inglaterra (MORAES, 2001, p. 35).

A educação profissional básica no contexto atual continua, como antes, a se organizar principalmente a partir das entidades vinculadas ao empresariado e a ter como finalidade responder funcionalmente às necessidades produtivas através dos treinamentos; no entanto há que se reconhecer importantes mudanças ocorridas nas concepções e conteúdos destes. Nesse sentido é que recuperaremos a seguir alguns traços que caracterizaram o treinamento no modelo de acumulação taylorista-fordista, indicando, logo em seguida, um importante processo de transição e sua superação pelo modelo que denominamos de pós-fordista, modelo o qual identificamos como sendo o adotado pelo supermercado Yamada.

4.4.1 Do treinamento taylorista-fordista ao pós-fordista

É de amplo conhecimento que sob o capitalismo, historicamente, o treinamento é visto como o meio mais adequado de realizar a porção educativa do trabalhador, necessária ao ajuste do processo produtivo na perspectiva de alcançar o máximo de produtividade.

O treinamento surge como modalidade de formação profissional por excelência no alvorecer do capitalismo e coloca-se desde então como uma necessidade indispensável às realidades produtivas onde a divisão técnica fragmentou o processo de trabalho numa miríade de tarefas.

A reconstrução do processo de trabalho fragmentado exige de cada um e todos os trabalhadores especializados que compõem o trabalhador coletivo do capital uma adequação harmônica no processo de produção capitalista; esse processo para ser bem sucedido precisa de um rígido controle de condução, realizado por aqueles que conservaram e ainda detêm a concepção total do processo de trabalho: a administração.

Assim, a integralização ou recomposição da unidade das diversas porções parciais em que se dividiu o processo de trabalho no seio da produção dar-se-á sob a batuta eficiente dos gerentes a quem ficou reservada a consciência da totalidade do processo produtivo. Esses sujeitos tornaram-se expressão da consciência do processo de trabalho.

O treinamento aparece neste contexto como o meio mais adequado ao desenvolvimento das habilidades necessárias à realização da unificação do processo de trabalho, processo esse que agora se confunde com o próprio processo produtivo mais geral.

É nessa perspectiva que o treinamento, na ótica do capital, pode ser entendido como o principal produto educacional do capitalismo e a modalidade de educação específica essencial a seu funcionamento eficiente, concebido e ativado no curso das transformações históricas desde que a forma artesanal subsumiu-se a lógica do capital.

O treinamento é uma instituição fundamental na gestão empresarial. Esse papel generalizadamente reconhecido deve-se a correlação entre competência e otimização de resultados, já observada nos primórdios do 'sistema fábrica' e que coloca a competência profissional como elemento chave da eficácia empresarial. A inabilitação dos trabalhadores para operar no 'sistema de fábrica' configurou-se, já no século XVIII, como um obstáculo incontestável à eficácia (Cherns, 1982), que prenunciou, desde o início do trabalho industrial, a importância de investimentos na capacitação profissional (Carnoy, 1994) (MALVEZZI, 199..., p. 17).

No modelo taylorista de Administração Científica, de abordagem próxima à engenharia, o propósito científico da gestão é modelar a produção visando alcançar determinadas metas dentro de estritos parâmetros de tempo e custo. Gerir nessa perspectiva é

regular o processo produtivo em todos os elos da cadeia de eventos através do monitoramento do conhecimento científico, dos instrumentos de transformação, controle e predição e da autoridade gerencial. Nesse modelo a idéia de treinamento dá um salto de qualidade.

Na administração científica a capacidade dos trabalhadores aparece como um elemento fundamental da cadeia de eventos e por isso é também alvo de regulação. A formação profissional por meio dos treinamentos torna-se o meio privilegiado para a instalação do *know-how*, ou seja, das competências necessárias ao perfeito exercício das tarefas.

O *now-how* é a capacidade de realizar a tarefa de acordo com o padrão de tempo definido pelo planejamento. As tarefas e as atividades são definidas por setores especializados em planos e programação de tal maneira que o que se espera do funcionário e o “saber fazer” aquilo que está prescrito. Espera-se que o trabalhador aprenda a realizar a tarefa em todas as suas variações possíveis, como acontece com um piloto de avião, que realiza os procedimentos que estão detalhadamente previstos num manual (MALVEZZI, 199..., p. 22).

O sentido atribuído ao treinamento nessa perspectiva é o do adestramento dos trabalhadores em habilidades específicas a fim de realizar tarefas desenhadas, a serviço da maior eficiência do processo produtivo.

A participação das ciências sociais¹³⁸ contribuirá para o avanço da Administração Científica nas organizações, especialmente a Psicologia Industrial que, por meio da Psicometria, vai legitimar a abordagem mecanicista do comportamento humano através da construção de um suporte teórico-experimental no qual o trabalhador é representado como um composto de habilidades e traços de personalidades, passível de mensuração e regulação. Como fruto dessa abordagem temos os perfis profissiográfico, ou seja, a noção de correspondência existente entre um determinado conjunto de requisitos exigidos aos indivíduos e a realização de determinadas tarefas. Às tarefas planejadas pelos engenheiros de produção agrega-se agora um trabalho planejado pelo departamento de recursos humanos, o qual é ajustado às tarefas por meio dos programas de treinamentos.

Num universo onde tudo é ou pode ser medido, a missão do treinamento se direciona a criação e manutenção das condições produtivas do trabalhador a fim de sintonizar

¹³⁸ Pignon e Guerzola indicam que esse “movimento de integração das ciências humanas na teoria da organização industrial” vai se desenvolver nos Estados Unidos a partir do *New Deal*, e se origina na pesquisa realizada por Roethlisberger e Dickson na Western Electric Company. Na França ele foi introduzido e popularizado por George Friedmam a partir de 1945. (1996, p. 96).

condições produtivas com as tarefas estabelecidas na produção por meio do desenvolvimento de certo *know-how* no trabalhador para a execução da tarefa planejada.

Assim balizada pela Psicometria, que se encarregava da análise do desempenho esperado em tarefas detalhadamente definidas, a capacitação profissional constituiu-se menos no desenvolvimento do indivíduo como sujeito, mas muito mais no desenvolvimento dos traços previstos nos perfis. Numa primeira fase, esses traços eram limitados a habilidades motoras. Mais tarde, por força das pesquisas e do aprofundamento dos perfis, os traços estendem-se para características cognitivas e de personalidade. As habilidades motoras predominam no cenário do chão da fábrica e as habilidades cognitivas predominam no cenário da gerência e dos escritórios (MALVEZZI, 199..., p. 25).

A representação do trabalhador que até então animara a Administração Científica não resistiu à penetração da sociologia no ambiente fabril. Os experimentos desenvolvidos em Hawthorne¹³⁹ por Elton Mayo e sua equipe demonstraram que o trabalhador mais que um composto de habilidades e traços de personalidade se percebia como ser social e por isso não reagia no trabalho apenas como indivíduo, mas, sobretudo, como membro de um grupo; consequência disso é que o perfil profissográfico do trabalhador sofreu um processo de ampliação no sentido social e psicológico alterando os conteúdos de sua capacitação, antes focado no desenvolvimento de habilidades motoras e mentais, passando a incluir desde então aspectos cognitivos e fatores comportamentais tais como motivação, expectativas e valores considerados fundamentais ao desempenho produtivo do trabalhador.

A capacitação profissional acompanhando essas mudanças deixou de ser vista como evento isolado a fim de aperfeiçoar desempenhos individuais e assumiu um caráter mais sistêmico no sentido de envolver o indivíduo com a empresa possibilitando com isso a constituição de uma carreira profissional e o acesso na hierarquia do poder.

Capacitar passou a significar há um só tempo tanto treinar instrumentalmente o trabalhador para aperfeiçoar seu desempenho no mesmo nível hierárquico de tarefa quanto desenvolvê-lo para ocupar cargos de mando na empresa.

Esse arranjo desenvolvido pela teoria das relações humanas na indústria, longe de significar uma ruptura com o modelo de Administração Científica representou um esforço no sentido de preservá-lo valendo-se da ampliação na percepção dos atributos constituintes do homem, porém, ao não conseguir superar a relação produtiva desumanizada estabelecida pela

¹³⁹ Cidade norte-americana próxima a Chicago onde durante doze anos Elton Mayo e uma equipe de pesquisadores realizaram experiências com os trabalhadores das fábricas da telefônica Western Electric. BOGOMOLOVA, 1975, p 11-40).

lógica capitalista intrínseca à concepção limitada do trabalho como simples recurso produtivo a ser consumido na produção, tal qual qualquer outro recurso produtivo, promoveu um simulacro de valorização do trabalhador enquanto sujeito da produção. Ainda assim, com todas essas limitações, podemos considerar que esse arranjo representa o apogeu do paradigma taylorista de gestão, ponto a partir do qual irrompe um novo paradigma.

A administração Científica, fundamentada nos princípios da divisão do trabalho, hierarquia das funções e autoridade dos gerentes, gerou um controle tão despótico no sistema de organização do processo de trabalho que levou Pignon e Guerzola (1996) a questionar “como, durante quase um século, a subordinação real do trabalho ao capital permaneceu tão protegida a ponto de não ser atingida pelas revoluções mais radicais¹⁴⁰?” (p. 125).

A resposta a esse questionamento pôde ser percebida nos diversos ensaios de gestão alternativa objetivadas desde os anos 1970 sob os mais distintos nomes, e que por hora ordenaremos sob a denominação genérica de “novo modelo emergente”.

A política desenvolvida pelo capital, através de seus intelectuais orgânicos, de envolvimento e a cooptação dos trabalhadores com os objetivos da empresa, como parte de sua estratégia anti-sindical, incorpora desde então estratégias¹⁴¹ variadas tais como: sistema de comunicação e informação, doutrinação ideológica do pessoal, utilização de grupos restritos e do sistema de participação operária.

Na estratégia destinada à doutrinação ideológica da classe trabalhadora, ganha papel de destaque a qualificação dos executivos e técnicos, através de cursos de aperfeiçoamento, e dos contra-mestres e quadros médios, por meio de treinamentos:

A indústria americana despende anualmente mais de 660 milhões de dólares para aperfeiçoar a qualificação dos quadros administrativos e técnicos adstritos à direção da produção [...] Os programas dos cursos de aperfeiçoamento são variados mas o princípio diretor consiste em fazer compreender aos quadros administrativo e técnico que para um bom funcionamento da companhia importa essencialmente aperfeiçoar as “relações humanas”, possuir os rudimentos de sua teoria e de sua prática.[...] para contramestre e quadros médios a razão de dez aulas de uma hora e meia por dia deve englobar os seguintes assuntos: lugar e âmbito das “relações humanas”; comunicação; significado dos símbolos do estatuto social;

¹⁴⁰ Os autores, em nota de rodapé, citam Lênin, “Devemos aprender a conjugar o espírito democrático das massas laboriosas – tal como se manifesta nos comícios: impetuoso, entusiasta, semelhante a uma florada primaveril – com uma disciplina de ferro durante o trabalho, com uma submissão absoluta durante o trabalho à vontade de um só, do dirigente soviético. (In *Dês taches immédiates du pouvoir dès soviets*; publicado em 28 de abril de 1918 na Pravda, *Oeuvres Completes*, t.27)” para demonstrar a força quase absoluta do princípio da subordinação real do trabalho ao capital na produção industrial, o qual foi transformado por Taylor na base do princípio da autoridade gerencial.

¹⁴¹ Ver Bogomolova (1975, p. 73-94).

organização formal e não formal; harmonização dos interesses do trabalhador; adaptação dos trabalhadores às modificações tecnológicas e outras intervenientes na empresa (BOGOMOLOVA, 1975, p. 92/93).

Os elevados custos de adequação da mão-de-obra às necessidades produtivas do capital não podem ser entendidos de outra maneira senão como investimento em tecnologia de processo para torne mais produtivo o processo de valorização do capital.

Nos materiais por nós analisados e que podem representar a consciência coletiva dos empresários do setor supermercadista, um esboço conceitual de treinamento pode ser encontrado no Manual do Aluno da Escola Nacional de Supermercados (ENS) do curso “Aperfeiçoamento Gerencial de Supermercados” onde se lê: “treinamento é um investimento feito pela organização visando retorno de qualidade e produtividade, aumentando a competitividade” (p. 39). E para que não haja qualquer ilação a respeito desse conceito o manual o ratifica, à guisa de tosca classificação, diferenciando-o do conceito de educação: “Enquanto **Educação** pressupõe o desenvolvimento global do indivíduo – social, intelectual e físico – o **treinamento** procura direcionar as experiências de aprendizagem, para as necessidades organizacionais”. (idem).

Essa concepção explicitada pelos empresários dos supermercados longe de apresentar qualquer originalidade mantém a tradição que se consolidou ao longo do tempo no campo da administração empresarial e que pode ser constatada no conteúdo da maioria dos conceitos de treinamento apresentada¹⁴² ao longo do tempo, apesar da profusão de formas conceituais que ele assume.

Pode também ser encontrada nas definições oficiais oriundas dos congressos científicos da área de administração que buscam consolidar os entendimentos historicamente hegemônicos e assim transformá-los em instrumentos de intervenção, como o conceito emanado do Congresso de Ciências Administrativa reunido no ano de 1953 em Istambul e sumarizado por Pontual:

A educação refere-se a todos os processos pelos quais à pessoa adquire compreensão do mundo, bem como capacidade para lidar com seus problemas. A instrução é o vocabulário usado para indicar os processos formais e institucionalizados através dos quais à educação é ministrada até a adoção de uma profissão. O treinamento indica a educação específica, ou não, antes do trabalho ou durante o mesmo, ajuda à pessoa a desempenhar bem suas tarefas profissionais (1980, apud BOMFIM, 1995, p. 29).

¹⁴² Ver revisão bibliográfica realizada por Bomfin, (1995, p.28).

* Grifos do Autor.

No entanto, bem mais do que identificar e relacionar concepções e conceitos de treinamento na perspectiva do capital nos interessa aqui assinalar como o mesmo ganha sentido na política de qualificação e treinamento requerida e realizada pelo setor supermercadista.

No conceito de treinamento publicado na apostila da Escola Nacional de Supermercados da Abras, como vimos, há um claro predomínio, senão exclusividade, da dimensão econômica na proposta de educação ou qualificação do trabalhador. Diga-se de passagem que, na articulação entre trabalho e educação, o sentido econômico dos processos de formação e qualificação da mão-de-obra não representa novidade alguma para a reflexão educacional ou econômica, considerando que há mais de um século a mesma já vem sendo assinalada na obra de vários autores¹⁴³.

A novidade no entanto é que se nos anos sessenta e setenta, em função do contexto político e social, a Teoria do Capital Humano¹⁴⁴ foi usada pelos organismos internacionais (ONU, BIRD, BID, OCDE) tanto com fundamento teórico das análises macroeconômicas que explicavam os êxitos e fracassos dos países capitalistas a partir das políticas de desenvolvimento adotadas por seus respectivos governos, quanto pela pedagogia liberal para explicar os sucessos e fracassos pessoais tendo por base o grau de escolaridade delas; nos anos 1990 essa Teoria, banhada nas águas do neoliberalismo, se renovou nos escritos de Thomas O. Davenport¹⁴⁵ assumindo um viés mais microeconômico na forma de ativo de capital na racionalidade econômica das empresas:

Com o avançar dos anos [...] as organizações acordaram para o fato de que o capital humano – a capacidade, o comportamento e a energia dos trabalhadores – não pode ser desconsiderado quando os gerentes procuravam de todos os modos conseguir vantagem competitiva (DAVENPORT, apud PIRES, 2005, p. 77).

Apesar das diferentes abordagens desenvolvidas por Schultz e Davenport – aquele fruto das forças economias reguladas do welfare State¹⁴⁶ este produto do avanço da ditadura do mercado neoliberal – pode-se mesmo observar neles um sentido de desenvolvimento fundamental impresso no âmago da Teoria do capital Humano.

¹⁴³ Marx e Adam Smith já identificavam a majoração da potencialidade produtiva do trabalhador qualificado em comparação com desqualificados.

¹⁴⁴ A crítica a Teoria do Capital Humano no campo da Educação, no Brasil, foi realizada entre outros por Rossi (1980) e Frigotto (2001).

¹⁴⁵ Consultor de recursos humanos com mestrado em administração de empresas em Berkeley.

¹⁴⁶ Ver José Paulo Netto(2001).

Contudo, ainda que a teoria do capital humano seja o eixo fundamental do conceito de treinamento assumido pela Abras, o que é coerente com a natureza dos investimentos educacionais realizados enquanto ativos que almejam retorno, a noção de qualidade e competitividade nele presente nos remete a um modelo de formação pautado na construção de competências, sendo que aqui “a noção de competência vai constituir uma ferramenta de diálogo capital entre formadores e os quadros executivos, quando este procura melhorar a eficácia do processo de produção” (DADOY, 2004, 115).

Treinamento e desenvolvimento no contexto da reestruturação produtiva tornam-se importantes trunfos, dado a grande flexibilidade que eles possuem, ainda mais quando a palavra de ordem relacionada à demanda de qualificação sintetiza-se na capacidade de adaptação.

Na visão da gerente do Yamada, “a educação escolar, assim como a maioria dos cursos feitos fora da empresa, deixa muito a desejar, já os treinamentos que são feitos na empresa e os cursos promovidos pela Aspas são bem melhores e o resultado é mais visível”.

Na era do efêmero, onde a obsolescência do conhecimento acompanha a obsolescência da tecnologia, a formação baseada no modelo de competência onde a regra básica é apreender a apreender, o treinamento parece ser o mecanismo mais eficiente de realização da formação do trabalhador.

Neste contexto e que a educação corporativa¹⁴⁷, aquela desenvolvida no âmbito da empresa ou organizada a partir da representação de classe de um segmento do empresariado, voltada especificamente para responder as suas necessidades produtivas, ganha força e se ergue enquanto estratégia mais que viável na busca da melhor capacitação profissional de seus funcionários, realizando dessa maneira vantagens comparativas fundamentais para a empresa num momento de encarniçada competitividade no mercado capitalista.

A estratégia de formação adotada pelo supermercado Yamada se filia a essa tendência.

A necessidade de uma melhor adequação da qualificação dos trabalhadores ao contexto produtivo e competitivo atual, apesar de ser sentida por boa parte dos empresários em particular, se reflete com maior clareza nas associações de dirigentes lojista como nos lembra Almeida:

¹⁴⁷ Junqueira e Viana (199..., p. 94) estimam a existência de mais de 2000 instituições “universidades cooperativas” só nos USA.

No discurso das associações empresariais do comércio há o reconhecimento de que a educação e a qualificação dos trabalhadores assumem grande importância em um contexto altamente concorrencial. Nesse sentido a Associação Gaúcha de Supermercados (Agas) engajou-se no Programa Gaúcho de Qualidade e desenvolve ações sistemáticas visando sensibilizar o setor para a necessidade de investir em treinamento (1997, p. 144/145).

A Associação Paraense de Supermercados (Aspas) desde 2002 vem disponibilizando às suas empresas associadas diversos cursos de treinamentos, baseados em apostilas e realizado por formadores da Escola Nacional de Supermercados (ENS) da Associação Brasileira de Supermercados (Abras); no entanto, dos supermercados pesquisados, exceção feita ao Líder que qualificou parte de seus gerentes numa turma de treinamento da Aspas, apenas o Yamada demonstrou estar se beneficiado em plenitude dessa política, não é sem razão que dos treze cursos em catálogo esse grupo já tenha se utilizado de todos segundo sua gerente de recursos humanos.

Se “[...] há dez anos o funcionário mais experiente formava o funcionário mais novo, hoje a rede já trabalha com uma formação padronizada para todos, incluindo cursos de especialização.” (SUPERHIPER PARÁ, 2003, p. 7). Dessa forma é que o supermercado Yamada vem buscando superar a “pedagogia do tonicão”¹⁴⁸ de que nos fala Kuenzer.

Os cursos oferecidos pela Aspas em colaboração com a Escola Nacional de Supermercados da Abras são os seguintes: Operação de Hortifruti, Atendimento ao Cliente, Logística para Supermercados, Armazenamento e Reposição de Mercadorias, Operação de Check-out, Operação de Carnes, Aperfeiçoamento Gerencial de Supermercados, Operação de Frios e Laticínios, Padaria e Confeitaria, Marketing e Merchandising no Ponto-de-venda, Empacotamento de Mercadorias, Higiene, Saúde e Segurança no Trabalho, Eliminação de Desperdício e Perdas. Além desses a ENS dispõe de outros cursos dependendo da demanda identificada ou solicitação emitida pelos associados. Assim é que a Aspas:

[...] oferece consultoria e cursos de treinamento a todos os seus associados. Este ano a entidade chega ao patamar de mais de 1.500 profissionais treinados em 79 cursos diferentes, boa parte deles organizados em parceria com a Escola Nacional de Supermercados (ENS) (SUPERHIPER PARÁ, 2003, p. 8).

A Aspas oferece esses cursos gratuitamente a seus associados, ou mediante pagamento de despesas e honorários aos formadores quando solicitado por empresa não

¹⁴⁸ Pedagogia adotada nas fábricas brasileiras onde o trabalhador mais antigo e mais capaz inicia os mais novos no ofício por meio do acompanhamento prático. Ver entrevista de Kuenzer a Neise Deluiz, (Boletim Técnico do Senac v. 1, nº 1, 2005, p. 32-37)

associada; as turmas são abertas quando se atinge o número mínimo de trinta alunos; os cursos são realizados na sede da Aspas ou na própria empresa. Todos os alunos são certificados ao final dos cursos de acordo com a atual legislação da educação profissional de nível básico.

A estratégia de formação com base na educação não-formal, se comparada à outra estratégia, a com base na formação geral, apresenta como desvantagem o elevado custo dos cursos¹⁴⁹ e seu retorno a médio e longo prazo; em compensação possui a vantagem de realizar uma formação profissional ajustada às necessidades reais da empresa, dado ao grau de interferência possibilitado por esse formato de educação.

A estratégia de formação com base na educação não-formal possibilita ainda se alcançar o desenvolvimento de competências organizacionais nas empresas¹⁵⁰ por meio da constituição de um conhecimento tácito, resistente à codificação e divulgação, e por isso mesmo difícil de ser imitado, transformando-se em vantagem competitiva e em ganhos de maior produtividade num mercado cada vez mais seletivo, tornando tal investimento não só atraente, mais às vezes necessário, “até porque o investimento na formação dos funcionários é um diferencial de competitividade fundamental para as empresas de varejo” (SUPERHIPER PARÁ, 2003, p. 7).

A integração, no treinamento, do trabalho com a educação, diferente da estratégia anterior, permite uma maior adaptabilidade do funcionário ao trabalho dado que aqui a formação se realiza com foco direto do processo de trabalho, ou melhor, na ação, realizando por essa via um postulado caro à teoria da competência segundo o qual o saber só existe na atividade.

Na lógica da estratégia de formação com base na educação não-formal o treinamento deve apresentar também um caráter de formação continuada, em virtude de que, o profissional demandado pela nova organização do trabalho, deve possuir, tal qual os equipamentos, qualidades mais flexíveis. Dispensam-se dessa forma os cursos mais longos para a formação de profissionais especialistas em função da admissão de treinamentos capazes de desenvolver e elevar as competências dos indivíduos através da instalação de capacidades e habilidades aptas a responder a situações próximas à realidade de trabalho na qual os funcionários se encontram imersos.

¹⁴⁹ Não estamos falando apenas do valor pago a quem planeja e organiza os cursos, falamos também do tempo de não trabalho que a empresa deve reservar para cada trabalhador poder realizar os cursos, que em média duram 32 horas. Num universo de 1.500 trabalhadores, há um montante de 48.000 horas não trabalhadas e remuneradas.

¹⁵⁰ Ver “Competências Organizacionais e Vantagem Competitiva: O Desafio da Gerência Intermediária” (King, Fowler e Zeithalm, 2002).

Nesse sentido é que a revalorização do treinamento enquanto modalidade de formação profissional calcada na possibilidade de retorno pecuniário, ao mesmo tempo em que mantém os traços pedagógicos instrumentais próprios da racionalização imposta pela lógica do valor capitalista, ativa ou põe a descoberta dimensões da formação profissional até então obnubiladas pela realidade social e tecnológica do modelo de acumulação taylorista-fordista.

As potencialidades dessa estratégia podem ser percebidas na declaração feita por Fernando Yamada à revista da Aspas:

No Yamada partimos do ponto de vista de que todos são capazes. Não medimos a capacidade da pessoa pela sua instrução acadêmica, usamos testes práticos, buscando avaliar como o candidato vai se portar no dia-a-dia. Não realizamos treinamentos formamos pessoas as quais transmitimos nossa cultura. (SUPERHIPER PARÁ, 2003, p. 7).

Ciente das capacidades produtivas contidas nos novos formatos de treinamento, o grupo Yamada tem apostado nessa modalidade de formação profissional a possibilidade de ajustar seu corpo de funcionários ao processo de reestruturação produtiva vivenciado pela empresa desde o final da década de 1990 e a manutenção da posição de líder estadual do setor de acordo com o ranking publicado anualmente pela Abras.

A estratégia de qualificação profissional com base na educação não-formal desenvolvida pelo supermercado Yamada encontra dessa maneira, não apenas sua legitimidade em função dos resultados que o grupo vem obtendo junto às demais concorrentes, mais tende a se transformar cada vez mais numa alternativa atraente para aquelas empresas que tem priorizado até o presente momento a formação geral do trabalhador no sistema regular de educação básica.

Em síntese, apesar de se apresentarem como estratégias diferenciadas para a qualificação dos trabalhadores, tanto a escolarização formal quanto a política de treinamento se colocam no horizonte do empresariado paraense como alternativas não excludentes na busca dos diferenciais de produtividade tão necessários no contexto atual à competitividade das empresas e a sua capacidade de sobrevivência num mercado cada vez mais oligopolizado e dinâmico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente trabalho realizamos um estudo sobre as relações estabelecidas entre a dinâmica do capitalismo contemporâneo, caracterizado pela transição do modelo de acumulação fordista para outro pós-fordista, e os impactos provocados por esta transição no mundo do trabalho no que diz respeito tanto às demandas por novas qualificações quanto as estratégias formativas adotadas pelas empresas para efetivá-las.

Os deslocamentos processados pela introdução de novas tecnologias físicas e de processos na esfera da circulação do capital e suas repercussões promovidas no mundo do trabalho se constituíram no ponto de partida da investigação.

Queríamos com esse trabalho verificar as repercussões provocadas pela reestruturação produtiva na formação dos trabalhadores da esfera da circulação do capital já que, no que diz respeito à esfera de produção, são mais comuns os estudos sobre o problema. No entanto, não tínhamos por objetivo realizar nenhum estudo comparativo entre as referidas esferas que compõem o ciclo do capital, apenas às tínhamos como referência de análise.

Realizamos um estudo analítico-empírico do setor supermercadista com o objetivo de apreender aí como as especificidades apresentadas pela esfera da circulação se ajustam às transformações que saturam a realidade atual verificando como a qualificação do trabalhador comerciário vem sendo afetada por estas mudanças e como os empresários do setor têm respondido a elas nas ações de formação profissional voltadas para seus trabalhadores.

Escolhemos como objeto de análise os supermercados paraenses em primeiro lugar pela magnitude empresarial que os mesmos representam na economia local, em segundo pela importância social que o setor manifesta enquanto um dos ramos da economia do Estado com maior índice de ocupação de trabalhadores, e em terceiro, pelo intensivo processo de modernização vivenciado por essas empresas ao longo da segunda metade da década de 1990 e primeira metade da de 2000.

Vários estudos por nós consultados (citados no texto) revelavam a obliteração de uma realidade social calcada num padrão de acumulação sustentado em meios de produção rígidos distribuídos em despóticas linhas de produção junto as quais conectavam-se trabalhadores controlados por gerentes e engenheiros numa relação onde às máquinas determinavam a forma de trabalho a ser realizado pelo homem. Essa realidade começou a entrar em colapso a partir dos anos 1970, quando foram introduzidos meios de produção

baseados em tecnologias mais flexíveis, redimensionando o grau de heteronomia ao qual se sujeitavam os trabalhadores.

Até que ponto as transformações tecnológicas processadas na circulação do capital afetaram direta e indiretamente o mundo do trabalho modificando tanto o padrão de qualificação vigente no setor quanto os mecanismos de formação profissional adotado pelos empresários no referido contexto produtivo? Esta questão direcionou o nosso estudo.

Apesar da vasta produção sobre o assunto, a maioria desta não aborda a contento as mudanças ocorridas na esfera da circulação do capital, esfera essa portadora de importantes atividades econômicas as quais nas últimas décadas vêm modificando a representação da totalidade social afetando a adjetivação da sociedade capitalista assim como questionando os fundamentos ontológicos da mesma.

A tarefa de analisar a formação profissional do trabalhador dos supermercados nos envolveu nesse emaranhado de questões.

O primeiro problema a ser solucionado relacionava-se com a caracterização do objeto de análise: o trabalho nos supermercados. Aqui buscamos superar as imprecisões conceituais latentes nos conceitos “sociedade de serviços” e “setor terciário”, lançando mão do estudo desenvolvido por Marx sobre a esfera da circulação do capital e do trabalho que nela se desenvolve.

A riqueza de possibilidades abertas por esse procedimento nos conduziu a uma análise que, ainda que não explicitamente realizada no campo da economia política, com ela mantém uma permanente relação de diálogo.

De posse desse quadro teórico, outro problema a ser resolvido vinculava-se à transição das categorias abstratas formuladas pelo autor ao mundo da realidade, ou seja, a transição do terreno do conhecimento para o da história. Assim, tentamos construir a interpretação dos supermercados enquanto estabelecimentos subsumidos à lógica de valorização do capital indicando as transformações ocorridas no varejo de alimentos assim como do trabalho que o realiza a partir dos conceitos desenvolvidos por Marx em seu estudo sobre a circulação, assinalando a natureza de seus fenômenos, as determinações que os envolve e as tendências que os guiam.

No que diz respeito à questão relacionada à qualificação e a formação profissional dos trabalhadores dos supermercados, percebemos os limites dos conceitos da economia política para tal empreitada considerando que estas questões se desenvolvem num terreno de viés mais político que econômico. Recorremos então a sociologia do trabalho para solucioná-

la. Nesse sentido o trabalho apresenta a conjunção de distintos campos teóricos que, menos que se excluïrem, se completam na perspectiva de viabilizar o sentido de totalidade e integralização da pesquisa.

Sobre a qualificação dos trabalhadores dos supermercados verificou-se que apesar de influenciada estruturalmente pela dinâmica tecnológica da sociedade contemporânea ela vem sendo mais fortemente influenciada pelas dimensões que envolvem a noção de qualificação social, função tanto da natureza do trabalho na esfera da circulação, quanto da pouca capacidade de racionalização apresentada pela forma de organização deste trabalho. Ressalve-se que aqui estamos nos referindo às atividades tipicamente comerciais, já que os supermercados vêm concentrando nas últimas décadas tanto atividades produtivas quanto financeiras, sendo essas passíveis de uma maior repercussão no grau de assimilação de novas tecnologias.

No que diz respeito à questão da formação profissional dos trabalhadores dos supermercados, foco do trabalho, percebemos que a mesma se dá como parte de uma estratégia administrativa mais ampla, estratégia na qual está envolvida a gestão geral dos recursos humanos da empresa onde além da formação profissional operacionalizam-se políticas e conflitos de desenvolvimento e de controle do trabalho.

Nesse sentido identificamos que a formação profissional dos trabalhadores dos supermercados não obedece a um padrão determinado, mesmo quando seguem o *cânon* da modernidade sobre a exigência de novas qualificações para os trabalhadores em geral se distinguem em distintas estratégias formativas, estratégias que ora priorizam a formação geral resultado da educação básica formal, ora priorizam políticas de treinamentos sustentadas apenas na escolarização fundamental dos trabalhadores. Vimos também que independente da estratégia adotada o foco das empresas, no que diz respeito à qualificação do trabalhador, está sempre voltada aos aspectos técnicos, comportamentais, atitudinais, visando a busca de produtividade e competitividade, longe ficando qualquer intenção relacionada com a busca de uma formação omnilateral do indivíduo.

No trabalho, identificamos as estratégias formativas e abordamos o sentido de cada uma delas a partir de uma tópica abordagem do significado da escolarização básica pós-reforma do ensino médio e da nova formatação da política de treinamento, ambas influenciadas pelo modelo de competência, na formação profissional dos trabalhadores dos supermercados.

Nesta parte da pesquisa foi que nos ressentimos de um melhor desenvolvimento nos procedimentos metodológicos; percebemos a insuficiência das questões contidas nas entrevistas e da necessidade de realizarmos a observação direta dos processos de formação realizados pelos próprios supermercados. Contudo se esses problemas minoram as possibilidades do estudo sobre hipótese alguma o invalidam.

Os resultados alcançados com a pesquisa mais que encerrar um debate repisado, apontam para a necessidade de se avançar sobre aspectos ainda pouco aprofundados dessa realidade tais como o significado econômico da qualificação e da formação profissional dos trabalhadores na esfera da circulação, a aquilatação mais exata das diversas variáveis que as influenciam, o grau de eficiência de cada uma das estratégias adotadas para os fins objetivados pelos empresários, o fator trabalho na determinação dessas estratégias enquanto força contraditória portadora de interesses históricos distintos do capital, a sincronia de ritmos que envolvem as distintas lógicas partícipes das estratégias de formação profissional baseada na escolarização básica envolvidas na formação do trabalhador, quais sejam a privada do empresário e a pública do Estado, entre outras.

O estudo por nós realizado possui ainda a singular ambigüidade de tratar de um tema já amplamente investigado, porém numa esfera do circuito do capital total pouco estudada sobre a qual nos detivemos, e, dada esta condições, revela a recorrência e a novidade nos resultados alcançados.

Pelo que foi exposto, esperamos que os futuros trabalhos realizados nesse campo de investigação e com a mesma temática considerem os acertos e os erros impressos em nossa pesquisa na perspectiva de que a sedimentação do conhecimento produzido se sustente em sólidos procedimentos críticos, guia da melhor conduta no sentido da construção de um conhecimento científico vigoroso.

REFERÊNCIAS

ABRAS. **50 Anos de Supermercados no Brasil**. ABRAS, 2003.

ALMEIDA, M. L. Comércio: Perfil, Reestruturação e Tendências. **Revista Sociedade e Educação**. Campinas: Cedes. n° 61, 1997.

ALTHUSSER, L. **Sobre a reprodução**. Petrópolis: Vozes, 1999.

ÂNGELO, C; SIQUEIRA, J. Avaliação das condições logísticas para a adoção do ECR nos supermercados brasileiros. **Revista de Administração Contemporânea**. v. 4, n° 3, set/dez, 2000. Disponível em: <http://anpad.org.br/periódicos/content>. Acesso em: 24/08/2006.

ANTUNES, R. **Adeus ao Trabalho?** Ensaio sobre as Metamorfoses e a Centralidade do Mundo do Trabalho. 2 ed. São Paulo: Cortez, 1995

_____. **Os Sentidos do Trabalho**: Ensaio sobre a afirmação e negação do Trabalho. São Paulo: Boitempo Editora, 2003.

_____. Trabalho, Reestruturação Produtiva e Algumas Repercussões no Sindicalismo Brasileiro. In _____. [et. all]. **Neoliberalismo, Trabalho e Sindicatos**. São Paulo: Boitempo Editora, 1997.

ANUÁRIO DOS TRABALHADORES 2005. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-econômico. 6ª ed. São Paulo, 2005.

ARANHA, A. O Conhecimento Tácito e a qualificação do trabalhador. **Revista Trabalho e Educação**. Belo Horizonte: SEGRAC, n° 2, ago/dez, 1997.

ARAÚJO, L. B. de C. **A Questão do Método em Marx e Lukács**: O desafio da reprodução ideal de um processo real. [http://. www.anped.org.br.GT. Trabalho e Educação](http://www.anped.org.br/GT.Trabalho_e_Educacao).

ARAUJO, R. M. L. As novas “Qualidades Pessoais” requeridas pelo capital. **Revista Trabalho e Educação**. Edição 5ª Belo Horizonte: SEGRAC. jan/jun, 1999.

_____. **Tecnologias Organizacionais e Qualificação**: Os aspectos atitudinais da qualificação. São Paulo, 1996. (Dissertação de Mestrado apresentado ao programa de pós-graduação em História e Filosofia da Educação - PUC)

ARRIGHI, G. **O Longo Século XX**: Dinheiro, Poder e as Origens de Nosso Tempo. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

BADIN, N. **Avaliação da Produtividade de Supermercados e seu Benchmarking**. Florianópolis, 1997. (Dissertação de Mestrado, apresentada ao PPGEP da Universidade Federal de São Carlos-UFSC).

BARAN, P. A.; SWEEZY, P. M. **Capitalismo Monopolista. Ensaio Sobre a Ordem Econômica e Social Americana**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.

BNDES. **Um breve panorama mundial do comércio varejista de alimentos**. Setorial de Turismo. nº 9. jan, 2000. <http://www.bndes.gov>. Acesso em: 20/12/2006.

BOGOMOLOVA, N. **Teoria das “relações humanas”**. Instrumento ideológico dos monopólios. [s.l.]: Novo Curso Editores, 1975.

BOMFIN, D. **Pedagogia no Treinamento**. Correntes pedagógicas no treinamento empresarial. Rio de Janeiro: Qualitymark ed., 1995.

BORGES, B., I. **Crítica e Teorias da Crise**. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2004.

BRAGA, M. **Aperfeiçoamento Gerencial de Supermercados**. São Paulo: ABRAS, 2003.

BRASIL. Decreto nº 2.208, de 17 de abril de 1997. **Diário Oficial**. 18 de abril de 1997.

BRASIL. Decreto nº 5.154, de 23 de julho de 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/CCivil>. Acesso em: 4/03/2007.

BRASIL. Ministério da Educação e do Desporto. Parecer CEB nº15/98. Diário da União de 26/06/1998.

BRAVERMAN, H. **Trabalho e Capital Monopolista**. A Degradação do Trabalho no Século XX. 3ª ed. Rio de Janeiro: Editora Guanabara, 1987.

CARVALHO, R. de Q. Capacitação Tecnológica, Revalorização do Trabalho e educação. In: FERRETTI, et al (org) **Tecnologias, Trabalho e Educação: Um debate Multidisciplinar**. Petrópolis. RJ: Vozes, 1994.

CASTELLS, M. **A Sociedade em Rede**. A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura. 6ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

CÊA, G. S. dos S. A Educação Profissional Sob a Ótica da Mediação e da Ruptura: Reflexões Sobre o PLANFOR. **Revista do NETE Trabalho e Crítica**. São Leopoldo: Editora Unisinos, nº.2. set, 2000.

CHAUVEL, L. Classes e Gerações: A Insuficiência das Hipóteses da Teoria do Fim das Classes Sociais. **Revista Crítica Marxista**. Rio de Janeiro: Editora Revan. nº 15, 2002.

CHESNAIS, F. [et al.] **Uma Nova Fase do Capitalismo?** São Paulo, ed. Xamã, 2003.

_____. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CURY, C. A Educação básica no Brasil. **Educação e Sociedade**. v. 23. Campinas: CEDES, set, 2002

DADOY, M. As Noções de competência e competência à luz das transformações na gestão da mão-de-obra. TOMASI, A. (org). **Da qualificação a competência: pensando o século XXI**. Campinas: Papyrus, 2004. (Prática Pedagógica)

DANNEMANN, R. Atos e fatos da formação profissional. **Boletim Técnico do Senai**. v. 30, nº 3. Rio de Janeiro, set/dez, 2004.

DELUIZ, N. Formação profissional no Brasil: enfoques e perspectivas. **Boletim técnico do SENAC**. nº 19. jan/abr, 1993.

_____. **Projetos em disputas**: empresários e trabalhadores e a formação profissional. Trabalho apresentado na 19ª reunião anual da ANPED. Caxambu, Minas Gerais, 1996.

DIEESE. **A Reestruturação Produtiva no Comércio**. São Paulo: DIEESE, jan/fev, de 2000.

DOMINGUES, J; TOSCHI, N; OLIVEIRA, J. a Reforma do Ensino Médio: A nova formulação curricular e a realidade da escola pública. **Revista Educação e Sociedade**. nº 70. Campinas: CEDES. abril, 2000.

DRUKER, P. **Sociedade pós-capitalista**. São Paulo: Pioneira, 1993. (col. novos umbrais).

DUGUÉ, E. A lógica da Competência: O retorno do passado. TOMASI, A. (org). **Da qualificação a competência: pensando o século XXI**. Campinas: Papirus, 2004. (Prática Pedagógica)

DUMÉNIL, G; JÉVY. Superação da Crise, Ameaças de Crise e Novo Capitalismo. In, CHESNAIS, F...[et al]. **Uma Nova Fase do Capitalismo?** São Paulo, Xamã: 2003.

FERRETTI, C. Considerações sobre a apropriação das noções de qualificação profissional pelos estudos a respeito das relações entre trabalho e educação. **Educação e Sociedade**. v. 25, nº 87. Campinas: Ed. CEDES, mai-ago, 2004.

_____. **Empresários, Trabalhadores e educadores: diferentes olhares sobre relações de trabalho e educação no Brasil nos anos recentes**. LOBARDI, J; SAVIANI, D; SANFELICE, J. (org.) **Capitalismo, trabalho e educação**. Campinas: autores associados, histedbr, 2002. (col educação contemporânea).

_____. [et al] (org) **Tecnologias, Trabalho e Educação: Um debate Multidisciplinar**. Petrópolis. RJ: Vozes, 1994.

FILHO, R. Educação profissional no Brasil: Novos Rumos. **Revista Iberoamericana de Educação**. nº 20. maio-ago, 1999.

FRIGOTTO, G. **Educação e a Crise do Capitalismo Real**. 5ª. ed. São Paulo: Cortez, 2003.

_____. Educação e Formação Humana: Ajuste neoconservador e a Alternativa Democrática. In, GENTILI, P; DA SILVA, T.T. (org) **Neoliberalismo, Qualidade Total e Educação**. 3ª. ed. Petrópolis: Vozes, 1995.

_____. (org). **Educação e Crise do Trabalho: Perspectiva de Final de Século**. Petrópolis: Vozes, 1998.

_____. Estrutura e Sujeito e os fundamentos da relação trabalho e educação. **Trabalho e Educação, Revista do NETE**. nº 9. jul/dez , 2001.

FURTADO, J; VALLE, M. Globalização, estabilização e o colapso da empresa nacional. **Revista Economia e Sociedade**. Campinas: Educamp, v.16, jun, 2001.

GADOTTI, M. **Concepção Dialética da educação: um estudo introdutório**. 9ª ed. São Paulo: Cortez, 1995.

GENTILI, P (org). **Neoliberalismo, qualidade total e educação**. 3ª ed. Petrópolis: Vozes, 1995.

GORZ, A. **Adeus ao Proletariado**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1987.

HAAB, A. G. **A Determinação das Competências Essenciais, no Setor Supermercado da Cidade de Manaus, Segundo a Percepção dos Gestores, Funcionários e Clientes**, 2001. (Dissertação de Mestrado, apresentada ao PPGEP da Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC).

HARVEY, D. **A Condição Pós-moderna**. 11º ed. São Paulo: Editora Loyola, 2002.

HIRATA, H. Da polarização das qualificações ao modelo da competência. FERRETTI [et al] (org). **Novas Tecnologias, trabalho e educação: um debate multidisciplinar**. Petrópolis: Vozes, 1994.

INVIRNIZZI, N. Qualificação e Novas Formas de Controle da Força de Trabalho no Processo de Reestruturação da Indústria Brasileira. **Revista do NETE**. São Leopoldo: UNISINOS. nº 2, set, 2000.

_____. Teoria da competência: Categorias Analíticas e Ideológicas na Compreensão dos Novos Processos de Trabalho. In: **Revista Trabalho e Educação**. Belo Horizonte, nº 9, jul/dez, 2001.

JUNQUEIRA, L. Capital intelectual, gestão do conhecimento e universidade corporativa. BOOG, G. (org). **Manual de Treinamento e Desenvolvimento**. 3ª ed. [s.l.]. ABTD, 1999.

KATZ, C. Evolução e Revolução Tecnológica. KART, C.; COGGIOLA, O. (org) **Neoliberalismo ou Crise do Capital ?** São Paulo: Xamã, 1995.

_____. Evolução e Crise do Processo de Trabalho. BRAGA, R. [et all] (org). **Novas Tecnologias: Crítica da Atual Reestruturação Produtiva**. São Paulo: Xamã, 1995.

KING, A; FOWLER,S; ZEITHAML, C. Competências organizacionais e vantagens competitivas: o desafio da gerência intermediária. **Revista de administração de empresas**. São Paulo: [s.l.], v 42. nº 1, jan/mar, 2002.

KUENZER, A. Z. A reforma do Ensino Técnico no Brasil e Suas Conseqüências. FERRETTI, C. J. [et al] (org). **Trabalho Formação e Currículo: Para onde vai a Escola**. São Paulo: Editora Xamã, 2001.

_____; DELUIZ, N. Entrevista. **Boletim Técnico do SENAC**. Rio de Janeiro: [s.l.]. v.31, nº 1, jan/abr, 2005.

KURZ, R. **O Colapso da Modernização**: da derrocada do Socialismo de caserna à crise da economia mundial. 2 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

LEITE, M. Modernização tecnológica e relações de trabalho. FERRETTI et al (org). **Novas Tecnologias, trabalho e educação**: um debate multidisciplinar. Petrópolis: Vozes, 1994.

_____ ; RIZEK, C. Projeto: Reestruturação produtiva e qualificação. **Educação e Sociedade**. Campinas: CEDES. nº 58. jul, 1997.

LIMA, C. **Reflexões Sobre o Trabalho Produtivo e Improdutivo no Modo de Produção Capitalista**. Belém: PLADES/NAEA/UFPA, 1981. (*paper* para discussão).

LIMA, R. As Atuais Demanda por Qualificação aos Trabalhadores. **Revista Ver a Educação**. Belém. v. 2, nº 2, p. 1-12, 1996. (Educação – Periódicos).

LOJKINE, J. **A Classe operária em mutações**. Belo Horizonte: Oficina de Livros, 1990.

LÜDKE, M; ANDRÉ. M. D. A. **Pesquisa em Educação**: Abordagens Qualitativas. São Paulo: E.P.U, 1986.

MACHADO, L. Qualificação do trabalho e relações sociais. FIDALGO, F. (org). **Gestão do trabalho e formação do trabalhador**. Belo Horizonte: Movimento de Cultura marxista, 1996.

_____ . A Educação e os Desafios das Novas Tecnologias. In: FERRETTI, C. [et. all]. (org). **Tecnologias, Trabalho e Educação**. Um debate multidisciplinar. Petrópolis: Vozes, 1994.

MALVEZZI, S. Do Taylorismo ao comportamentalismo: 90 anos de desenvolvimento de recursos humanos. BOOG, G.(org). **Manual de Treinamento e Desenvolvimento**. 3ª ed. [sl]: ABTD nacional, 1999.

MANACORDA, M. A. **Marx e a Pedagogia Moderna**. 2ª ed. São Paulo, S.P. Ed. Cortez, 1996.

MANDEL, E. **Iniciação à Teoria Econômica Marxista**. Lisboa, Editora Antídoto, 1978.

_____. **Capitalismo Tardio**. 2ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985

MANFREDI, S. Trabalho, qualificação e competência profissional - das dimensões conceituais e políticas. **Educação e Sociedade**. nº 64. Campinas: CEDES, set, 1998.

MARKERT, W. Novas Competências no Mundo do Trabalho e Suas Contribuições Para a Formação do Trabalhador. **Revista Trabalho e Crítica**. São Leopoldo: Unisinos. nº 2.set, 2000.

MARX, K.; ENGELS, F. **Manifesto do Partido Comunista**. São Paulo: Martin Claret, 2001.

MARX, K. **O Capital**. (Crítica da economia política). 8ª ed. São Paulo: DIFEL, L 1. v. 2.1982.

_____. **O Capital** (Crítica da economia política). 3ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Livro 3, v. 5, 1981.

_____. **O Capital**. São Paulo: Nova Cultural. v 1,2,3,4,5, 1985.

_____. **Teoria da Mais-Valia**. História Crítica do pensamento Econômico. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, Livro 4, v. 1, 1980.

_____. **Trabalho Assalariado e Capital**. Lisboa: Avante, 1981.

_____. **Conseqüências Sociais do Avanço Tecnológico**. São Paulo: Edições Populares. v. 1. 1980. (coleção Ciências Sociais - Série Materialismo Histórico).

MEHEDFF, N.; LEITE, E. A nova institucionalidade da educação profissional e a questão dos centros públicos. LEITE, E; SOUZA, F. (org). **Centros públicos de educação profissional**. Teoria, propostas, debates e práticas. Brasília: Ed. da UNB, 2002.

MENDONÇA, J. **Reestruturação Produtiva no Comércio: O Setor de Supermercados na Década de 1990**. Disponível em: http://www.sei.ba.gov.br/publicações/bahia_analise/sep/pdf. Acesso em: 15/05/2006.

MÉZÁROS, S. **Para Além do Capital**. São Paulo, S.P. Boitempo, 2002.

_____. **Produção Destrutiva e Estado Capitalista**. São Paulo: Ensaio Editora, 1989.

MIRANDA; MARTINS. Fusões e Aquisições de empresas no Brasil. **Revista Economia e Sociedade**. Campinas: Educamp, v.9, nº 1, jun. 2000.

MORAES, C. Ações empresariais e formação profissional: Serviço Nacional de aprendizagem industrial. **São Paulo em Perspectiva**. São Paulo: [s.e.]. v. 14, nº 2, 2000.

MORAES, C. **O que há de novo na educação profissional no Brasil**. Texto apresentado na 23ª Reunião anual da Associação Nacional de pós-graduação e pesquisa em educação - ANPED. Caxambu. 24-28 de setembro de 2000.

NETTO, J. **Crise do socialismo e ofensiva neoliberal**. 3ª ed. São Paulo: Cortez, 2001. (col. questões da nossa época, nº 20).

OFFE, C. **Trabalho e Sociedade: Problemas Estruturais e Perspectivas para o Futuro da “Sociedade do Trabalho”**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1989.

OLIVEIRA, R. **Empresariado industrial e educação brasileira: qualificar ou competir?**São Paulo: Cortez, 2005. (col. questões da nossa época, nº 124).

PAIVA, V. O Novo Paradigma de Desenvolvimento: Educação, Cidadania e Trabalho. **Revista Sociedade e Educação**. Campinas: Cedes. nº 45. ago, 1993.

PESQUISA ANUAL DE COMÉRCIO. 2002 a 2004. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatística/economia/comércioserviço> Acesso em: 24/01/2007.

PIGNON, D.; QUERZOLA, J. Ditadura e democracia na produção. GORZ, A. (org). **Crítica da Divisão do Trabalho**. São Paulo: Martins fontes, 1996.

PIRES, V. **Economia da Educação**. Para além do capital humano. São Paulo: Cortez, 2005.

RABELO, L. Educação e desenvolvimento tecnológico: o caso da indústria de autopeças. **Educação e Sociedade**. Campinas: Cedes, nº 45.ago, 1993.

REHEN, C; BRANDÃO, M. Reforma da Educação profissional do Brasil. **Certificações de competências profissionais** - relatos de algumas experiências brasileiras. Brasília: OIT, 2002.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2000.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2001.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2002.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2003.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2004.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2005.

REVISTA DA ABRAS. Superhiper. Ranking, maio, 2006.

REVISTA DA APAS. Superhiperpará. Belém: Prol. Gráfica, 2003.

RIBEIRO, E. R. e ALVES. **Globalização Produtiva: O investimento Direto Estrangeiro (IDE) Para a Economia Brasileira nos Anos 90.** São Paulo: PUC, 2002. (Textos para Discussão, Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política - PEPGEP).

ROCHE, J. A dialética qualificação-competência: estado da questão. TOMASI, A. (org). **Da qualificação a competência: pensando o século XXI.** Campinas: Papirus, 2004. (Prática Pedagógica).

ROSDOLSKY, R. **Gênese e Estrutura de O Capital de Karl Marx.** Rio de Janeiro, EDUERJ, Contraponto, 2001.

ROSSI, W. **Capitalismo e Educação: contribuição ao estudo crítico da economia da educação capitalista.** 2ª ed. São Paulo: Moraes, 1980. (col. Educação universitária).

ROSSINI, E. P. **Avaliação da Qualidade dos Serviços Oferecidos em Supermercados Segundo a Percepção dos Consumidores da Cidade de Cacoal, RO.** Florianópolis, 2002. (Dissertação de Mestrado, apresentada ao PPGEP da Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC).

SAAB, W. **Um Breve Panorama Mundial do Comércio Varejista de Alimento.** Área de Operações Industriais 2 – AO2, Gerência Setorial de Comércio e Serviços, BNDES, n 09, 2000.

_____ ; GIMENEZ, L. **A segmentação do Comércio Varejista.** Área de Operações Industriais 2 – AO2, Gerência Setorial de Comércio e Serviços, BNDES, nº 12, 2000.

_____ ; RIBEIRO, R. **Super e Hipermercados no Brasil: Desempenho Recente.** Área de Operações Industriais 2 – AO2, Gerência Setorial de Comércio e Serviços, BNDES, nº 21, 2000.

_____ . **Supermercados no Brasil: O Movimento das Grandes empresas.** Área de Operações Industriais 2 – AO2, Gerência Setorial de Comércio e Serviços, BNDES, nº 22, 2000.

SANTOS, Â. **Hiper e supermercados no Brasil**, Área de Operações Industriais 2, Gerência Setorial 2. BNDES, 1998.

SESSO FILHO, U. A. **O Setor Supermercadista no Brasil nos Anos 1990**. Piracicaba, 2003 (Tese de doutorado apresentada ao programa de pós-graduação da ESALQ da Universidade de São Paulo-USP).

SHIROMA, E. O. Sistema Educacional e Modernização Tecnológica: O Caso do Japão. **Educação e Sociedade**. Campinas: Cedes. nº 45. ago, 1993.

SHIROMA, E; CAMPOS, R. Qualificação e Reestruturação produtiva: um balanço das pesquisas em educação. **Educação e Sociedade**. Campinas: Cedes. nº 61. dez, 1997.

SIMÕES, P. N. **Uma Análise Sobre a Estrutura, Conduta e Desempenho do Setor Supermercadista no Brasil**. São Paulo, 2006. (dissertação de mestrado apresentada ao programa de pós-graduação em economia política da PUC/SP).

STEFFEN, I.; BRÍGIDO, R.; FREIRE, L. **Certificação de Competências Profissionais. Relatos de Algumas Experiências Brasileiras**. Brasília: OIT, 2002.

TOFFLER, A. **A terceira onda**. 12ª ed. Rio Janeiro: Editora Record, 1980.

TUMOLO, P. Reestruturação Produtiva no Brasil: um balanço crítico introdutório da produção bibliográfica. **Educação e Sociedade**. v. 22. nº 77. Campinas: CEDES, dez, 2001.

_____. **A Educação Frente às Metamorfoses no Mundo do Trabalho**: Uma Proposta de Método de Análise. Disponível em: [http://. www.anped.org.br.GT. Trabalho e Educação](http://www.anped.org.br/GT.Trabalho_e_Educacao). Acesso em: 24/08/2006.

WEINBERG, P.; CASTRO, L. Panorama da Educação profissional na América Latina e Caribe. **Boletim Técnico do SENAC**. Rio de Janeiro. v 32, nº 2. maio-ago, 2006.

WILDER, A. **Mudanças no Setor Supermercado e a Formação de Associações e pequenos Supermercados**. Piracicaba, 2003 (Dissertação de mestrado apresentada ao programa de pós-graduação da ESALQ, da Universidade de São Paulo - USP).

ZIBBAS, D. Refundar o ensino médio? Alguns antecedentes e atuais desdobramentos das políticas dos anos de 1990. **Educação e Sociedade**. Campinas: CEDES, v. 26, nº 92, 2005.

ANEXOS

Anexo A - Habilidades por cargos

Anexo B - Relação de funções ativas