



Núcleo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas sobre Marx e o Marxismo

Marx e o Marxismo 2011: teoria e prática

Universidade Federal Fluminense – Niterói – RJ – de 28/11/2011 a 01/12/2011

TÍTULO DO TRABALHO			
Experiências e reestruturação produtiva no trabalho comerciário num contexto de mundialização do capital: fusão Casas Bahia e Ponto Frio			
AUTOR	INSTITUIÇÃO (POR EXTENSO)	Sigla	Vínculo
Karen Capelesso	Universidade Estadual do Oeste do Paraná	UNIOESTE	Mestranda
RESUMO (ATÉ 20 LINHAS)			
<p>Esta pesquisa tem como objetivo refletir sobre as trajetórias da classe trabalhadora na sociedade capitalista contemporânea, discutindo as mudanças no mundo do trabalho, que vem acontecendo nos últimos anos, principalmente no setor de serviços, a partir das experiências de vida e trabalho dos sujeitos que vivenciam estas mudanças concretamente no seu cotidiano. O estudo que a pesquisa se debruça, é o processo de fusão da Casas Bahia e Ponto Frio na cidade de Cascavel - Paraná, e as implicações que esta fusão trouxe e está trazendo para a classe trabalhadora, através das impressões dos trabalhadores que vivenciam no chão da loja essas mudanças nas suas relações de trabalho. Portanto, as fusões de grandes empresas, a formação de grandes conglomerados, tendência existente na sociedade capitalista em sua época monopolista e com relevância no setor varejista brasileiro, é discutida a partir das trajetórias de vida e trabalho dos “trabalhadores colaboradores” dessas lojas, analisando as impressões e pressões que os trabalhadores apontam e vivem neste processo. Para analisar as diversas “reestruturações produtivas” no comércio varejista, a pesquisa se utiliza de narrativas orais de funcionários e ex-funcionários das duas lojas, percebendo como esses trabalhadores significam e configuram essas mudanças no mundo do trabalho, inclusive ditando dinâmicas neste espaço.</p>			
PALAVRAS-CHAVE (ATÉ TRÊS)			
Trabalhadores; Experiências; Reestruturação Produtiva			
ABSTRACT			
<p>This research has the objective of reflecting on the working class trajectory on the contemporary capitalistic society, disgusting the changes in the world of labor that keep happening in the last few years, especially on the so called service sector starting from the life and work experiences of the subjects that live this changes materially at his daily basis. The study that the research lays on, it's the merging process of Casas Bahia and Ponto Frio at Cascavel city – Paraná State, the implications that this merger brought and keeps bringing to the working class by the impressions that the workers experience on the shop floor about the changes in their labor relations. Therefore, the mergers of big companies, big conglomerate formations, and the existing tendency in the capitalistic society at his monopolistic estate with relevance at the Brazilian retail sector, it's discuss starting at the life and work trajectory of the “workers contributors” at this stores, analyzing the impressions and pressures that the retail workers indicate and live at this process. In the edge of analyzing the several “productive structurings” at the retail business, the research uses oral storytelling of employees and former employees at the two stores perceiving how these workers mean and configure these changes in the world of labor, even dictating dynamics in this space.</p>			
KEYWORDS			
Workers; Experiences; Productive Restructuring			

Esta pesquisa busca discutir as relações tensas e em constante transformação entre capital e trabalho produzidas ao se vivenciar os processos de fusões e mundialização do capital, tendo como objetivo potencializar as disputas e confrontações entre as classes ao encarar e dar relevância aos trabalhadores como sujeitos e protagonistas no jogo produtivo.

Para dar conta deste objetivo de discutir como os trabalhadores experimentam e vivenciam as mudanças nas suas relações de trabalho, imprimindo eles mesmos pressões sobre tal processo, a principal fonte utilizada pela pesquisa foram as narrativas dos próprios trabalhadores. O processo de construção das entrevistas, para além de ter ocupado um tempo significativo da pesquisa, desde o contato com os trabalhadores, a realização e transcrição, foi um momento crucial para o amadurecimento de quem se propõe priorizar politicamente a classe trabalhadora, destacando a exploração sofrida pelo trabalhador e como isso marca seu modo de vida e de enfrentar essa dinâmica desigual e classista.

E preciso salientar que não compreendo o trabalhador enquanto mero informante das relações de trabalho, ou sobre os contornos específicos que a exploração do trabalho assume em determinada empresa, o que muitas vezes acaba sendo uma armadilha para diversas pesquisas que se debruçam em torno do “mundo do trabalho”. Muito além disso, os trabalhadores reconhecem a dinâmica da exploração e a correlação de forças em que se encontram, porém, dentro delas se articulam e elaboram uma série de pressões nas relações de trabalho que podem variar desde a aceitação, transformação a resistência.

Sendo assim, concordo com Edmundo Dias quando pontua que as mudanças no mundo do trabalho, ou o que se convencionou chamar de “reestruturação produtiva”, não podem ser pensadas como imposições já efetivadas pelo capital e seus agentes, mas como tentativas que podem ou não se impor, através do embate entre as classes, a partir das relações de forças vividas entre elas. Entender que trabalhador não pode ser visto somente como “vítima”, mas como sujeito que interfere no processo produtivo, significa analisar a realidade a partir da luta de classes e não exclusivamente pela dominação do capital. (DIAS,1998)

Partindo dessa percepção, e que busco discutir as experiências da classe trabalhadora, mas especificamente do trabalhador comerciário, e como eles experimentam e interferem nas suas relações de trabalho e nas transformações destas, a partir das dinâmicas de fusões e mundialização do capital, vivenciado pela fusão ocorrida em 2010 das Casas Bahia e Ponto Frio. Se debruçar nas experiências de vida e trabalho desses trabalhadores e aprofundar a reflexão histórica pensando um horizonte do conhecimento que incorpora as experiências humanas, enquanto um processo dinâmico.

Para Edward P. Thompson, as experiências de vida e trabalho dos trabalhadores são significativas para compreender a classe trabalhadora no seu próprio fazer-se, pois as suas identidades laborais construídas em meio às mudanças no mundo do trabalho não são permanentes, mas dinâmicas, devido a síntese construída a partir das experiências vividas nas relações sociais que estão inseridos.

A classe trabalhadora para o autor, se identifica a partir de experiências comuns, sendo o conjunto das relações humanas no seu próprio fazer-se, porém a consciência de classe se daria de uma forma distinta, através dos inúmeros sentidos e significados que elas vão tomar.

A classe acontece quando alguns homens, como resultado de experiências comuns (herdadas ou partilhadas), sentem e articulam as identidades de seus interesses entre si, e contra os outros homens cujos interesses diferem (e geralmente se opõem) aos seus. A experiência de classe é determinada, em grande medida, pelas relações de produção em que os homens nasceram ou – entraram involuntariamente. A consciência de classe é a forma como essas experiências são tratadas em termos culturais: encarnadas em tradições, sistemas de valores, idéias e formas institucionais. Se a experiência aparece como determinada, o mesmo não ocorre com a consciência de classe. Podemos ver uma lógica de reações de grupos profissionais semelhantes que vivem experiências parecidas, mas não podemos predicar nenhuma lei. A consciência de classe aparece da mesma forma em tempos e lugares diferentes, mas nunca exatamente da mesma forma. (THOMPSON, 1987, p10)

A partir desse breve apontamento teórico, e que pretendo compreender o que esta significando a fusão das duas maiores redes varejistas do segmento de moveis e eletro-eletrônicos do país, a Casas Bahia e a Ponto Frio (leia-se Grupo Pão de Açúcar, após a aquisição da Ponto Frio em 2009) na cidade de Cascavel - Paraná. Para além de significar, busco analisar como os trabalhadores estão lidando e articulando com as mudanças nas suas relações e organização de trabalho e o impacto que essa fusão no cotidiano do chão da loja.

Esse processo em Cascavel é significativo para o complexo debate sobre as fusões em âmbito maior, pois percebemos o quanto não há um modelo de reestruturação produtiva apenas a ser implantado e verificado com a pesquisa, mas é preciso observar como esses processos de mudança são vividos e transformados nas relações classistas, que forjam contraditoriamente sua permanência e negação, já que mesmo diante as relações mais amplas do capitalismo serão nessas confrontações de classe que terão que legitimar e pressionar para efetivarem seus interesses.

Neste artigo, pretendo problematizar as trajetórias ocupacionais dos trabalhadores das Casas Bahia e da Ponto Frio de Cascavel, com objetivo de compreender os sentidos e os significados que os trabalhadores imprimem sobre o seu trabalho e as transformações do mundo do trabalho.

Na percepção da maioria dos entrevistados, a Ponto Frio e as Casas Bahia principalmente, aparecem como o melhor lugar que já trabalharam, onde foram mais bem remunerados, e com a fusão dessas duas lojas, essa imagem “positiva” e ainda mais reforçada, já que a força se tornaria “uma casa só” segundo uma entrevistada. O questionamento que levanto, é como essas percepções

foram sendo construídas pelos trabalhadores, quais as referências que são apontadas por eles, quais os pontos destoantes que são levantados.

Sendo assim, o objetivo é compreender quem são os trabalhadores dessas lojas, de onde eles vêm, analisando a inserção desses trabalhadores no mercado de trabalho, como foram trabalhar no comércio, como esses trabalhadores foram parar em determinada empresa, as referências que criam através de suas experiências vida e trabalho, como experimentam e experimentaram as transformações produtivas, quais os significados que atribuem ao trabalho.

Busco discutir os olhares que esses trabalhadores apresentam sobre sua vida, sobre o seu trabalho, a empresa, função que desempenham tentando compreender o que o trabalho significa em suas vidas e quais os sentidos e valores que atribuem ao trabalho ao longo de sua trajetória, percebendo um embate de classes que às vezes assume sob forma de forma de resistência, de aceitação, mas sempre constante na disputa entre capital e trabalho.

A trajetória ocupacional desses trabalhadores está intimamente ligada ao significado que esse trabalho toma para ele, já que ela é um dos pontos cruciais para que o trabalhador construa uma avaliação sobre sua condição de vida e trabalho atual. Através das entrevistas com os trabalhadores das Casas Bahia e Ponto Frio e do questionário, pude perceber que a trajetória de trabalho da maioria dos funcionários dessas duas lojas é marcada por uma alta rotatividade de postos de trabalho (característica marcante do comércio) e de atividades exercidas, principalmente os mais jovens, salários mais baixos, com menos benefícios (vale-alimentação, plano de saúde etc). Saliento que esse apontamento é da análise geral das falas dos trabalhadores, tendo também trajetórias diferentes que inclusive aparecem nas entrevistas.

Outra questão instigante que apareceu nas falas dos trabalhadores é alta rotatividade dessa mão-de-obra. No questionário aplicado com os trabalhadores da Ponto Frio, outra fonte utilizada pela pesquisa, a maioria desses trabalhadores responderam que seu tempo de trabalho na loja é inferior a 01 ano, sendo que em média esses trabalhadores tem mais de 05 anos de experiência no comércio, o que demonstra um alta giro de postos de trabalho nesse setor.

Nesse sentido a trajetória de Adriano Schuh é representativa. Adriano é natural de Montenegro no Rio Grande do Sul, mora a 04 anos em Cascavel e trabalha como vendedor na Ponto Frio 3 meses, no setor de linha branca (eletrodomésticos). A sua trajetória ocupacional é marcada por alta rotatividade de trabalho, e também de deslocamentos (seu e de sua família) em busca de melhores condições de vida e trabalho.

Vão fazer 4 anos que eu estou em Cascavel (...) Na verdade, eu não vim pra Cascavel, na verdade a gente veio botar um posto de gasolina ali em Catanduvas, na entrada da Cidade, mas ficamos só seis meses ali, fechou aí eu tinha alguns amigos aqui daí (...) Não deu muito certo não... foi aonde que eu vim pra Cascavel (...) Daí eu tava aqui, conheci Cascavel, o pessoal falou que era muito bom de emprego, daí fui ficando (...) Daí eu comecei na (Super) Pérola, daí eu fiquei uns meses lá, na Pérola que era final de ano né, daí eu comecei a trabalhar na RGA distribuidora (...) Na RGA distribuidora eu fiquei quase dois anos lá, trabalhei pra Rede Muffatto e depois na BJ (Santos) (...) Sempre trabalhei no comércio, trabalhei como vendedor praticista muito tempo (...) Representante comercial... viajar... bastante tempo, no comércio eu devo ter uns 8 anos, por aí... mas de representante praticista uns 12 anos (...) independente do segmento, sempre com vendas (...) Trabalhei também na Herval, trabalhei na Colombo, mas trabalhei na autocenter, linha de pneus, autocenter, geometria e balanceamento, e agora to na Ponto Frio, aí trabalhei em outras empresas que não são tão grandes, quando eu cheguei em Cascavel eu trabalhei na Pérola, Super Peróla e também de representante comercial, mas a maioria das representações eu não tinha vínculo empregatício (...)

Adriano não veio para a cidade de Cascavel, mas sim para uma cidade próxima, Catanduvas. Sua trajetória (aponta uma constante busca de melhores condições de vida e trabalho e diversas ocupações num curto período de tempo. Primeiramente, a fala do entrevistado se remete a expor por que saiu da cidade de Montenegro para Catanduvas, na tentativa de ter um próprio negócio *“pra colocar o posto, pra abrir um negócio próprio... ia ser mais interessante né, não que fosse lá meu, eu era sócio, eu acho que assim, tudo o que você fizer pra você é melhor né...”*

Como essa iniciativa de iniciar um negócio próprio o posto, de ter um negócio próprio em que, mesmo ele sendo sócio, ele estaria fazendo “para ele”, ou seja, para seu próprio lucro e não para outra pessoa (patrão), não deu certo, ele se mudou para a cidade de Cascavel na busca de melhores oportunidades de emprego, já que segundo seus amigos, Cascavel era vista como uma cidade com boas possibilidades de conseguir emprego, provavelmente pelo fato de ser uma das maiores cidades da região oeste do Paraná.

Em 04 anos que mora na cidade, ele retrata uma série de lojas em que já trabalhou como vendedor temporário na Super Pérola, loja local de móveis e eletrodomésticos, RGA Distribuidora Cultural, também como vendedor, Rede Muffatto atacadista e varejista de comércio alimentício (hiper e supermercados), BJ Santos rede de lojas varejistas de eletroeletrônicos e eletrodomésticos. Em 04 anos Adriano já trabalhou em 04 empresas no comércio, todas exercendo a função de vendedor, sendo um indício da alta rotatividade da força de trabalho que caracteriza o setor do comércio e a trajetória ocupacional do trabalhador comerciário. O vínculo de trabalho ainda mais

precarizado, representado pelo trabalho temporário também é uma realidade em sua experiência de trabalho.

Adriano dá indício na sua narrativa que essa dinâmica de rotatividade de postos de trabalho não se deu somente com a sua mudança para a cidade de Cascavel, mas também no Rio Grande do Sul, ao apontar algumas experiências de trabalho no comércio gaúcho, como por exemplo, na rede de eletrodomésticos e eletroeletrônicos Colombo e na *homecenter* Herval.

A trajetória de Adriano não é marcada somente por uma alta rotatividade de postos de trabalho formais, mas a informalidade representa a maior parte da sua experiência de trabalho, “*no comércio eu devo ter uns 08 anos, por aí... mas de representante praticista uns 12 anos*”. A atividade de vendedor autônomo é presente na vida de Adriano, sendo realizada tanto no Rio Grande do Sul como quando se mudou para o Paraná. No seu depoimento, ele ressalta a sua intenção de procurar empregos com vínculos empregatícios formais:

Ah, não tinha vínculo... vendedor autônomo (...) Um diferencial que eu busquei foi o vínculo empregatício, com certeza, se bem que hoje tá fácil né, você pode ser vendedor, abrir uma micro empresa e ter os mesmos direitos...

K: Mas mesmo assim, você achou mais vantagem trabalhar de carteira assinada?

A: Com certeza... férias, assistência médica, benefícios que os caras dão pra tua família, tem que pensar hoje em dia né... é mais seguro também né... segurança... entrar em um grupo grande, reconhecido te dá mais segurança, você fazer parte de uma família grande... e tem plano de carreira sabe, pode não ser aqui, mas assim, se chegarem e falarem assim, “precisamos de um cara, que tenha esse perfil, que tem que ir lá pro Rio de Janeiro, você tem coragem de ir?”, ótimo eu vou, se eu não tiver outro vai...

Para ele a sua experiência de trabalho como vendedor autônomo, representante comercial sem vínculo empregatício, na busca por uma maior segurança nas suas relações de trabalho, fez com que ele buscasse empregos com carteira assinada, já que, pela sua narrativa, a informalidade sempre esteve presente na sua trajetória de trabalho, sendo intermediada por momentos de emprego formal.

Mesmo que em sua fala, ele aponte uma possível facilidade nos dias atuais de garantir uma seguridade social através da abertura de uma microempresa, ainda sim acha vantagem em trabalhar de carteira assinada pela “segurança” que isso representa, não só para ele, mas para a sua família, através de assistência médica e outros benefícios.

Porem, essa segurança não é garantida somente pelo fato da carteira assinada, mas também por outros fatores, como por exemplo trabalhar numa empresa sólida e reconhecida, “uma família

grande”, que possa garantir para o funcionário por exemplo, um plano de carreira ou seja, portanto, ele também se utiliza das oportunidades no jogo das relações de trabalho.

Interessante notar que, para o Adriano, um trabalhador que tem sua história de vida e de trabalho e marcada por mudanças de cidades e estados em busca de melhores oportunidades de emprego, a possibilidade de ter que precisar se mudar novamente, não é descartada por ele. O fato de ele vislumbrar que existe um “exercito de reserva” se ele se recusar em mudar caso recuse a transferência “solicitada” pela empresa, já que se ele não for “outro vai”, tirando-lhe assim uma oportunidade de trabalho melhor e quem sabe o próprio emprego.

A ausência de um plano de carreira que lhe proporcionasse melhores condições de trabalho foi um dos pontos que fizeram com que ele quisesse sair da BJ Santos e percebesse na Ponto Frio uma melhor oportunidade de trabalho. Para ele, na Ponto Frio ele poderia ter uma melhor oportunidade de “crescer” na empresa, e como a empresa e uma rede maior que a BJ Santos, o *mix* de produtos, a circulação de clientes, as possibilidades de negociação para a venda seriam melhores.

Eu deixei um currículo aqui a um ano... um ano e pouco atrás, daí eu trabalhava na BJ Santos, eles me ligaram (Ponto Frio) perguntaram se eu estava trabalhando, eu falei que eu estava trabalhando mas que mesmo assim eu gostaria de fazer a entrevista, daí eu vim aqui fazer a entrevista, e fui lá pra BJ e saí... O gerente perguntou assim, se podia mandar meu currículo lá para a matriz, eu falei que sim, se eu estava “ok” para entrar na Ponto Frio, eu falei que eu ia sair da BJ de qualquer maneira, e daí graças a Deus deu tudo certo... Então, eu fiquei 05 meses lá (na BJ Santos)... mas é uma empresa que não tem plano de carreira né, eu não via na BJ Santos uma possibilidade de crescer... pra te falar a verdade, não tem ninguém na BJ Santos com plano de carreira fora os diretores, muito complicado, bem mais difícil que aqui, negociação e tudo mais, *mix* de produtos... aqui é bem mais interessante, uma empresa bem maior, ele visam um plano de carreira, teu desempenho eles reconhecem... Comissão em si é o mesmo valor, o que diferencia a loja aqui é a circulação de clientes, o fluxo de clientes, é o que vai diferenciar aqui é as condições que tu pode oferecer, na negociação, tem um teto maior de negociação, você consegue negociar com juros, parcelas, coisas assim... tem uma autonomia melhor pra trabalhar... Pra mim é vantagem... o vendedor tem que ter condições maleáveis pra negociar, pra mexer... você tendo essas condições, esses serviços, seja uma condição que você trabalha no preço a vista, parcelado, isso aí é bastante importante pra gente (...)

O que Adriano esta indicando é que uma maior “autonomia” (nos limites da empresa) na forma de negociação, descontos, parcelas, juros, maior quantidade de produtos para oferecer para os clientes, maior fluxo de clientes, e importante para o trabalhador na sua função de vendedor, já que ele recebe por comissão, mesmo que a comissão da BJ Santos e da Ponto Frio sejam a mesma (em torno de 0,5% a 3% sobre as vendas), e praticamente de todas as lojas do comercio de

eletrodomésticos e eletroeletrônicos, são pontos que poderiam trazer maior possibilidades de vendas e conseqüentemente um salário maior no final do mês. Acrescentando a isso, o plano de carreira que ele percebe no seu emprego atual e não vê no anterior, faz com que Adriano justifique a avaliação positiva que ele fez do seu trabalho na Ponto Frio.

Portanto, a trajetória de vida e trabalho (marcada por alternância de empregos formais e informais, vários postos de trabalho, mudança de Cidade e Estado na busca de melhores oportunidades) fazem com que ele construa através de uma serie elementos que ele aponta, desde salário, benefícios, seguridade social, “autonomia”, plano de carreira faz com que ele aponte a Ponto Frio como um lugar bom para se trabalhar, o que faz com que ele se sujeite em diversos momentos a bater metas, a produtividade, a uma longa jornada de trabalho, porem, ele demonstra que dentro dessa situação ele também se articula de uma forma que ele possa tirar o melhor proveito o possível.

Com uma visão diferente do que significa trabalho na Ponto Frio, mas com uma trajetória ocupacional semelhante, ou seja, marcada pela rotatividade de postos de trabalho e também deslocamentos em busca de melhores condições de vida e trabalho, Samuel Caetano, é vendedor na Ponto Frio no setor de linha marrom (eletroeletrônicos) a 4 meses. Samuel tem uma grande experiência no comercio, setor que trabalha a 11 anos, passando por varias lojas tanto de Cascavel como em Curitiba/PR.

Aqui na loja fazem... vai fazer quatro meses... Sempre trabalhei no comércio... Faz mais ou menos uns onze anos que trabalho de vendedor... em outras lojas né... Trabalhei na Colombo, no Magazine Luiza, nas Casas Bahia... Trabalhei na Supermóveis, foi o meu inicio assim, mas fechou... Ali foi a primeira né, a primeira loja que eu trabalhei foi ali... mas era mais uma escolinha mesmo... era pra aprender... E... é isso aí, fazem uns 11 anos... que eu to de vendedor... Trabalhei nas Casas Bahia, não aqui, trabalhei em Curitiba... Ah eu estava em Curitiba recentemente... Eu trabalhei no Portão, no Shopping Palladium... Eu fiquei uns dois anos lá em Curitiba... Eu voltei agora, eu voltei em dezembro... Por que assim, eu fui mais assim... Pra me aventurar, eu tava assim... meio de saco cheio daqui, da minha área também... é muito chato o comércio aqui... Lá o povo tem mais poder de compra, ganha mais... O custo de vida é maior, mas o povo em si ganha mais, e se economiza pode gastar em outras coisas... e lá também eu percebi que o povo é mais consumista, aqui as pessoas compram só quando tem necessidade mesmo, ta quebrando o negócio lá, ai compra... lá não, o povo é mais consumista, não tem dó de gastar mesmo... Nossa eu ganhava super lá...Sério... super bem, ganhava muito bem lá... mudei de vida, nossa... em dois anos lá, eu comprei um carro, mobiliei uma casa, só voltei mesmo por que minha família é daqui, parente tudo aqui... ai fiquei meio isolado lá né...

Samuel em 11 anos de comercio já trabalhou em praticamente todas as principais redes de varejo de eletroeletrônicos: Ponto Frio, seu emprego atual, Maganize Luiza e nas Casas Bahia,

quando foi para Curitiba - PR, fora as grande redes, também trabalhou em lojas menores. Diferentemente de Adriano, Samuel ao narrar sua vida profissional, não indica períodos de trabalho informal.

Na sua fala fica explicito a alternância de postos de trabalho, todos na área do comercio. Porem, dentro do próprio setor, ele indica varias diferenças, tais como o que significou para ele trabalhar no comercio de Cascavel, no comercio de Curitiba, as diferenças entre trabalhar numa loja de rua e numa loja de Shopping.

Para ele, efetivamente, trabalhar em Curitiba significou uma melhoria na sua condição de vida. Conseguiu mobiliar uma casa, adquirir um carro. Segundo ele, isso seria fruto do melhor poder aquisitivo da população da capital e de um “consumismo” curitibano, diferente do cascavelense, que compra mais por necessidade de um novo produto para substituir um antigo que não tem mais condições de uso. Para quem trabalha por comissão, e na lógica de “quanto mais vender, mas você recebe” característico dos espaços que trabalham por produtividade, isso significou melhorias salariais que lhe possibilitou melhores condições materiais. Porem, essas condições materiais não justificaram o afastamento da família e o isolamento que vivia em Curitiba, motivos que lhe fizeram optar em voltar para Cascavel.

Interessante notar em sua fala, que ele pontua que estava de “saco cheio” da cidade de Cascavel e também de sua “área”, o comercio. Porem em sua entrevista ele não narra nenhuma tentativa de sair do comercio, mas quando em chega em Curitiba procura emprego na mesma área, e mesmo que ele fale que a mudança para Curitiba era por aventura, a necessidade do trabalho fica evidente em sua entrevista.

Então, quando eu entrei lá, eu entrei numa rede de lá, a Multilojas... é uma rede pequeninha, deve ter umas quinze lojas só... acho que eu nem fiquei nem a experiência lá... fiquei uns dois meses e pouco... e já apareceu a oportunidade de entrar na Bahia... eu pedi as contas e fui... Indicação... (risos) Nas Casas Bahia só entram com indicação... Não adianta levar currículo, inclusive eu já tinha levado... quando eu cheguei lá eu levei um currículo, conversei com o mesmo gerente que me contratou depois... fiquei de cara, conversei com ele, entreguei na mão dele o currículo, e meu currículo era muito bom... eu tinha 4 anos de Colombo... eu tinha trabalhado 4 anos na Colombo, e a Colombo é uma loja muito difícil de trabalhar, por que tem que vender consórcio... não para ninguém ali naquela loja... é muito exigido, é muito cobrado... então entende... quem trabalhou lá, quem trabalhou numa loja dessa é preparado para trabalhar em qualquer outra loja... então, nossa... eu tinha um currículo muito bom... e simplesmente foi ignorado né... Ai depois, com a indicação foi diferente.. Fui lá, falei com o mesmo gerente... Daí eu entrei... daí eu queria ser transferido, daí fui pro Jardim das Américas (Shopping em Curitiba) né, mas sempre shopping, mas shopping você sabe, é sempre um saco... Começa uma hora da tarde, vai ate as dez da noite... É uma coisa completamente diferente disso daqui...

nossa... uma loja, bonita, limpa, um ambiente gostoso, com ar condicionado... né... aqui é bem diferente, olha isso... até desanima a gente... da uma olhada pra ela...

Em Curitiba, Samuel continua trabalhar no comércio e a alternância de empregos continua, em 2 anos que morou na cidade, trabalhou em 2 empresas. Dentro das Casas Bahia ele trabalhou em 3 lojas, no Shopping Palladium, no Shopping Jardim das Américas e em uma loja de rua, no centro da cidade na Rua Marechal Deodoro.

Segundo ele, a oportunidade de trabalhar nas Casas Bahia era interessante, tendo em vista que onde trabalhava, a Multilojas, era uma rede menor, argumento muito próximo ao que Adriano pontua em sua fala, sobre as grandes redes, “as grandes famílias”. Samuel reivindica sua experiência profissional como importante no momento da contratação para outro emprego, “um bom currículo”, já que havia trabalhado por algum período significativo em uma loja que impunha maiores dificuldades, tendo em vista a venda dos consórcios (seguros e demais serviços financeiros que as lojas disponibilizam), o que demonstraria que ele estaria preparado para entrar em qualquer loja.

Isso faz refletir que inclusive a própria extensão da jornada de trabalho, pode ser utilizada pelo trabalhador em sua busca por melhores condições de vida e oportunidades de melhores empregos, já que as exigências para os trabalhadores não se dão somente na sua rotina de trabalho, mas já no momento da contratação, tendo ele que preencher uma série de exigências. Porém, o ingresso nas Casas Bahia aconteceu somente por meio de indicação, já que segundo Samuel, a loja não contrata sem indicação.

Quando Samuel resolve voltar para Cascavel, ele continua no comércio, e a sua intenção era continuar trabalhando nas Casas Bahia, tentando transferência da loja de Curitiba para a loja de Cascavel. Porém, como não deu certo, foi trabalhar na Ponto Frio.

Samuel, através de sua trajetória profissional, estabelece comparações e constrói as suas percepções sobre o que significa para ele trabalhar na Ponto Frio. Para ele, não tem todo o significado positivo que pode ser visto na fala de Adriano, mas seria pior que seu emprego anterior, por uma série de questões, o fato do comércio de Cascavel ser menor do que de Curitiba, a loja da Ponto Frio de Cascavel ser mais “feia” que as lojas que ele trabalhou antes (principalmente se levarmos em consideração que ele trabalhou em lojas de Shopping, que são lojas voltadas para um público de poder aquisitivo superior do que as lojas de rua), o que desanimaria ele enquanto vendedor e os clientes enquanto compradores.

Porém, não é somente esse fator que faz com que Samuel fale que “*já esta se espertando para outras coisas*”, mas para ele o comércio em geral não lhe interessa mais, nem a profissão de

vendedor, já que esta seria “muito desvalorizada”, com rotinas intensas, inclusive no final de semana e com baixos salários, fatores que não lhe motivam a continuar no setor.

Já Denner de Abreu, 32 anos, trabalhador recentemente contratado pela Ponto Frio para ser vendedor no setor de móveis, tem uma trajetória ocupacional em partes diferentes do que a de Adriano e Samuel, fazendo praticamente o movimento ao contrário de Samuel, que sempre trabalhou no comércio e quer sair do setor. Denner é cozinheiro, sua profissão e principal função desempenhada, porém de certa forma está deixando a cozinha de lado e viu no comércio uma possibilidade de trabalho, tendo em vista que já desempenhou essa função paralelamente com o trabalho de cozinheiro.

Sou cozinheiro, faz quinze anos que eu trabalho com cozinha... faz muito tempo, mas assim eu trabalhava a noite e eu quero sair da noite, quero meio que ir saindo, e fica na área de vendas... Já trabalhei em Salvador, em São Paulo, na Espanha como cozinheiro (...) Pretendo, mas assim não pretendo largar a cozinha não... mas quero sair da noite direto... não to mais trabalhando todo dia, to trabalhando 3 vezes por semana, como auxiliar de cozinha, na verdade eu sou auxiliar de cozinha, na verdade cozinheiro não existe, ou é *Cheff* ou auxiliar, eu sou auxiliar (...) Eu fiz paralelo, cozinha a noite e vendas de dia, em São Paulo, Salvador... parte de minha vida eu morei em Salvador... aí vim pra cá por que meus parentes são daqui, meus tios, avós... meu pai veio pra cá... meu pai morava no Mato Grosso, e veio pra cá, aí fui vindo pra cá (...) tenho 32 anos, e já trabalhei em vários lugares, São Paulo, Salvador, Natal, Rio Grande do Norte, Madrid, Espanha... poucas vezes fui vendedor... agora que eu estou optando por ser vendedor, só vendedor, e cresce também na empresa... eu não entro na empresa só para ser aquilo (...) Eu não agüento mais trabalhar a noite é muita coisa (...) Desde meus 15 anos eu trabalho a noite, tem que voltar tarde... é chato, eu vou mudar, eu to mudando (...) eu quero estudar também, tem que ser a noite (...) eu busquei vendas, eu deixei os currículos nas lojas específicas já, por que eu gosto de vender... eu gosto de estar no meio do povo, de atender o povo, eu gosto de vender... não gosto só de tirar nota não, “você quer isso daqui, então ta bom”, eu gosto de vender o produto, de explicar o produto de vender...

Na fala de Denner ele expõe a sua trajetória de vida e trabalho bastante interessante e cheia de questões. Denner é cozinheiro, reivindica essa atividade enquanto sua profissão. Porém, coloca uma série de elementos que ele vai indicando em sua narrativa que o fizeram optar por deixar de lado a cozinha e se estabelecer no comércio.

Primeiramente o trabalho noturno. Há 15 anos Denner trabalha à noite (a maior parte de sua vida). Diz que pode até parecer “besteira”, mas se sente prejudicado em vários aspectos pelo trabalho noturno. Em outro momento de sua entrevista ele fala que “*a noite e outra vida (...) gosto de assistir futebol, fazer coisas (...) estudar, isso que eu quero... eu não conheço, o pessoal fala de*

novela também, e eu não conheço, eu não conheço nada de novela, coisa besta ne...”. Ele é privado de uma série de coisas, que pelo trabalho noturno ele não conseguiu realizar.

A opção que ele fez por trabalhar no comércio, seria por um gosto e “identificação” que ele tem para as vendas, de estar no meio do povo, não se contentando em somente “tirar notas” o que fez com que ele entregasse currículos em lojas específicas, como por exemplo a Ponto Frio. Porém, ele sinaliza em seu depoimento que realizou paralelamente a atividade de cozinha e vendas por alguns locais que ele passou.

A quantidade de deslocamentos por causa do trabalho são significativos, inclusive indo para outro país trabalhar. Cascavel, São Paulo, Salvador, Rio Grande do Norte, Espanha são todos lugares que Denner já passou. Em parte, esses deslocamentos foram provocados por Denner trabalhar numa rede de restaurantes que tem vários lugares do país e inclusive na Espanha. Interessante é que, quando questionando se ele tinha muita experiência de trabalho, ele pontua que “*não*”, já que ele realizou o mesmo trabalho, porém em vários lugares.

Daí eu fui contratado e fui pra Bahia, trabalha em restaurante... Na verdade eu fui pra trabalhar como garçom, mais daí faltou uma mulher lá na cozinha, daí eu falei, “deixa eu ir lá na cozinha” daí eu fui e fiquei, fiquei e fiquei... daí eu trabalhei 10, 12 anos assim, na mesma empresa... Saia, voltava, saia, voltava, trabalhei uns 10 ou 12 anos assim, mas sempre na mesma empresa... e que são vários restaurantes da empresa que eu trabalhava... é que é de uma rede, é Boi Preto, tem em Salvador, em Recife, em Natal e tem na Espanha também... eu quero ir esse ano pra lá, lá pra Espanha, eu fui... era o mesmo restaurante, o mesmo grupo, o mesmo setor... a mesma empresa... o Grupo Boi Preto, tem uma churrascaria chamada Jardineira em São Paulo, 7 Grill em Recife, vários... O salário era pouco na carteira, mas a gente ganhava comissões, então era bom o salário... Daí eu voltei, vim pra cá, montei uma pizzaria pra mim, mas não deu certo... daí voltei de novo a trabalhar... Em Salvador eu passei um tempo trabalhando sem registro, só por comissão, mas o salário era melhor, mas depois eu acabei sendo registrado assim, aqui meu salário como cozinheiro é o salário mais alto do sindicato aqui, do ano passado... na carteira, registrado na carteira... R\$ 1200,00 e pouco na carteira... até eu fui gerente de uma lanchonete aqui, e meu salário como cozinheiro registrado é maior do que era como gerente... é na carteira né, claro que depois o salário é melhor...

Alem das consecutivas mudanças pelo trabalho que Denner demonstra na sua fala, trabalhando em diversos restaurantes da Rede Boi Preto, ele também nos traz a questão da alternância entre períodos de trabalho com registro formal e informal, onde trabalhava somente por comissão. Mesmo quando ele fala que em Cascavel, trabalhando no Restaurante Picasso (um dos restaurantes mais caros da cidade), tendo em registro em sua CTPS o maior salário do seu sindicato

(R\$ 1200,00), a formalidade não é tanta assim, já que uma parte de seu salário não é registrado, recebendo popularmente e conhecido como o “por fora”.

Essa prática é muito comum, já que o empregador paga menos impostos sobre o salário do trabalhador, porém esse também perde, já que por exemplo toda a responsabilidade que o empregador tem que pagar para funcionário em uma rescisão contratual, cálculo para seguro desemprego, FGTS entre outros direitos trabalhistas, se orienta formalmente perante lei, pelo salário que está registrado na CTPS.

Outra questão que é importante na narrativa de Denner é a quantidade de atividades que ele realizou durante sua trajetória de trabalho, realizando mais de uma durante o mesmo período. Cozinheiro (em período integral), cozinheiro e vendedor, vendedor (em período integral), gerente de lanchonete, proprietário de uma pizzaria.

Quando Denner remete a iniciativa de abertura de um próprio negócio, a abertura de uma pizzaria e que não deu certo, e por esse fato “*ele voltou a trabalhar*”, é interessante lembrar a entrevista de Adriano, que também quis abrir seu próprio negócio, um posto de gasolina, já que “*tudo que você faz pra você é melhor*”. Ambos atribuem sentidos diferentes ao trabalho subordinado e àquele executado enquanto pequeno proprietário. Parece que imputam um sentido de exploração ao trabalho subordinado. Há uma certa clareza quanto à existência da apropriação do seu trabalho. Acho possível dizer que o vocábulo “trabalho” é diretamente associado a “exploração”.

Acrescenta-se as atividades de Denner, em sua juventude (dos 15 aos 18 anos), quando morava no Estado do Mato Grosso, juntamente com seu pai, ele trabalhava em garimpos instalando antenas parabólicas e aos 18 anos se mudou para o Estado da Bahia para trabalhar de montador de moveis e depois, garçom, atividade que lhe permitiu entrar na área da gastronomia, como auxiliar de cozinha. Portanto, a alta rotatividade de postos de trabalho, já evidenciada nas outras narrativas, ainda e acrescida de uma rotatividade nas próprias funções desempenhadas, mesmo que Denner nos relata que tem uma profissão definida, que é a de cozinheiro.

Denner, diferente de Samuel que deseja sair do comércio, vê no comércio uma possibilidade de crescimento, de sair do trabalho noturno, de ter uma estabilidade maior de vida (já que sua trajetória é marcada por uma série de mudanças, não só de postos de emprego, mas de atividades desempenhadas), conseguir estudar (que é um dos seus objetivos) e vê na Ponto Frio uma possibilidade de realizar seus projetos e “mudar” de vida, por mais que, pelo pouco que está trabalhando na loja, cerca de 2 meses, ele comente que seu organismo ainda não está “adaptado” a trabalhar de dia.

Maria de Fátima da Silva, 33 anos, recém-contratada pelas Casas Bahia como vendedora de moveis, também indica ao relatar sua experiência profissional vários empregos em curto período de tempo, vínculos de contrato precários, desemprego.

Fazia anos que eu estava tentando trabalhar aqui (Casas Bahia) e agora deu certo... Faz uns 10 anos que eu estou na área de vendas, no comércio, vendas em geral... Comecei trabalhando numa loja de artigos de couro, trabalhei 4 anos no Doidão... daí eu fiquei quatro anos e saí, daí eu entrei trabalhar numa loja de artigos country, só que eu não gostei da experiência, só fiquei 5 meses lá, daí saí de lá fiquei em casa por um período de 7 meses e entrei na Salfer, fiquei só 3 meses lá na Salfer por que era temporário, daí eu amei a experiência de móveis e daí eu pensei, “vou entrar em móveis mesmo” por que eu amei a experiência, (...) daí depois da Salfer eu parei mais um tempo, (...) daí eu voltei de novo como temporário na Salfer, daí eu trabalhei lá mais três meses, daí eu tive que sair e fiquei esperando lá... ia aparecer uma vaga boa pra mim, daí apareceu aqui (...) Inclusive assim, eu não me vejo lá do outro lado do balcão... aquilo ali eu já não quero pra mim, eu não vou me adaptar a ficar ali só do outro lado... Mas quando eu sai do Doidão eu passei por outros lugares (...) que eu não gostei, fiz uns bicos aqui, uns bicos ali... Não consigo ficar em casa... (...) trabalhar aqui...uma empresa que paga bem... a Bahia tem um salário digno né, em Cascavel, assim, eu não sei se é eu que estou querendo ganhar um pouco mais, ou se o povo aí fora que ta pagando muito mal, por que ta louco... recebi algumas proposta de emprego mais nada que chegasse assim, no que eu queria entende... então assim, a Bahia que paga melhor em Cascavel (...)Então na verdade, eu vejo assim, que é um comércio que te oferece bastante condição assim, é uma loja grande, tem várias opções de produtos, só aí você já vê né, se você tá vendendo bem, você atinge um salário bom, é uma loja grande né, não adianta você vender e não ter o produto também, se não der condição também pra pessoa, desde o crediário, cartão, as condições que elas dão são muito boas, muito interessantes...

Como recém-contratada pelas Casas Bahia, seu novo trabalho significa pra ela expectativa, principalmente para uma pessoa que tem uma vasta trajetória de alternância entre períodos de emprego e desemprego, bem como pratica do trabalho temporário, que significa trabalho em condições ainda mais precárias e completamente instáveis.

Maria de Fátima faz 10 anos que está no comércio, já trabalhou em uma loja de artigos de couro, depois nas lojas O Doidao (comercio de roupas e cama, mesa e banho de atuação somente no oeste do Estado do Paraná) onde pelo que parece foi seu maior período na mesma empresa, 04 anos, uma loja de artigos country, trabalhou na Salfer (varejista de moveis e eletrodomésticos) como temporária por 02 anos, e nesse meio tempo ficou entregando currículos em lojas, como por exemplo nas Casas Bahia e realizando “bicos” nesse meio tempo, passando por outros lugares, o que torna ainda mais significativo a quantidade de empregos e atividades que Maria de Fátima realizou neste período.

Maria enfatiza seu gosto pelo comercio, pela atividade de vendedora, já que não se imagina “do outro lado do balcão” e ainda mais sua experiência de vendas de moveis, quando estava

trabalhando de temporária nas lojas Salfer. Para ela, a Bahia significa a oportunidade de um emprego no comércio, setor que ela se identifica e na venda de móveis, experiência que ela aponta como a mais prazerosa.

Ela indica também em sua fala algumas questões que são significativas pra entender o que significa o seu ingresso nas Casas Bahia e a situação do comércio em Cascavel. Perante as outras lojas, a Casas Bahia aparece como a que melhor remunera seus funcionários, já que as outras propostas de trabalho que Maria de Fátima recebeu, não chegava ao que ela gostaria.

Mesmo que ela fale que *“no comércio você faz o seu salário”*, ela aponta que o fato da empresa ser grande, ter uma variada opções de produtos, condições de pagamento, fazem com que as Casas Bahia seja mais interessante que as outras lojas da cidade.

Já para outro entrevistado, o ingresso nas Casas Bahia assume uma outra conotação. Jocemir Grego, também recém-contratado como vendedor de móveis pelas Casas Bahia, tem uma trajetória ocupacional que se assemelha em partes com os demais entrevistados, marcada por deslocamentos seu e de sua família por causa do trabalho e algumas trocas de postos de trabalho no comércio, realização de outras atividades fora do comércio.

No ramo de móveis estou a 10 anos... Eu trabalhei 9 anos na Manica, 7 como gerente, 2 como vendedor mais outras funções, daí trabalhei na BJ e daí vim pra cá (...) Sim, eu tava ali como gerente, saí pra vir pra cá... e vim como vendedor aqui... Na Manica não deu mais certo... a última loja que eu estava era em Foz da Iguaçu, eu tive alguns problemas lá, muitas cobranças, não assim cobrança da empresa, cobranças desnecessárias, por último eu paguei uma televisão 32 polegadas, o cliente levou, e trouxe quebrada, eu troquei a TV pro cliente e a empresa cobrou de mim (...) daí pedi pra sair... saí pra trabalhar na BJ, daí entrei como gerente, trabalhei ali 90 dias, não gostei do sistema deles, daí fiz um teste aqui, passei pra entrar como vendedor... e eu não quero mais ser gerente ... É, muitos problemas... as vezes não vale a pena, estava muito estressado, desgastado e estava descontando na família, achei melhor eu sair, ganhar meu dinheiro e ficar tranquilo, ter um pouquinho de paz (...) Então assim, eu não gostei do sistema deles assim, forma de negociação eles não tem (...) aqui tem condições para o cliente, no preço a prazo, no preço a vista... na BJ a mídia deles é fraca, a propaganda deles é muito pouquinho, não tem tanto fluxo de cliente, o juro dele é muito alto, isso aí... eu tentei, voce não consegue dar resultado (...) mas agora eu quero vender, fazer meu horário e ir embora, por que eu era o primeiro a chegar e último a sair, gerente é assim... o seu Edson aqui sabe disso... eu tinha que tá lá 08 horas da manhã, abrir a loja, tinha que esperar o último cliente a sair, esperar o crediário fechar o caixa, pra daí eu poder sair né, então eu saía, lá por 20 horas, 21 horas... então não tinha tempo pra minha família, achei melhor sair... agora eu entrei de vendedor aí fazer minha carga horária de 07:20 por dia, vender e ganhar dinheiro...

Jocemir está há 10 anos trabalhando no comércio de móveis. Trabalhou na rede Manica, uma rede varejista com atuação mais regional durante 09 anos, sendo 07 anos gerente da loja. Dentro da rede Manica, gerenciou algumas lojas em outras cidades, como em Foz do Iguaçu, Cascavel e Corbelia. Jocemir não mora em Cascavel, e o único funcionário entrevistado que não mora na cidade. Segundo ele, a pressão de ser gerente, o fato de ser responsabilizado por todos os problemas da loja, inclusive tendo descontos em seu salário, a intensa jornada de trabalho já que ele é responsável desde a abertura ao fechamento da loja, descontando em sua família todo o estresse acumulado no trabalho, não tendo tempo para ela, fizeram com que ele tivesse a intenção de sair da loja. Importante notar, que a família pode ser um ponto de partida para a resistência do trabalhador, expressado na fala de Jocemir, já que ao não conseguir se dedicar à família, desconta o estresse do trabalho nos familiares, fez com que ele tivesse a iniciativa de se recusar às condições de trabalho que estava vivendo.

Ao mudar de emprego, indo trabalhar na BJ Santos, outra do mesmo setor e uma rede maior que a Manica, a experiência repetida de estresse, pressão, intensa jornada de trabalho da função de gerência que ele assumiu, acrescida de uma empresa que lhe proporciona poucas condições de trabalho (possibilidades de desconto, parcelamento, ou seja, condições para a venda) e lhe retorna com muita cobrança, remunera mal seus funcionários (ele na função de gerente não reclamou de seu salário) e conseqüentemente tem uma equipe de vendedores com alta rotatividade, fizeram com que ele também saísse da empresa e não quisesse mais executar a função de gerência, pelo menos por um momento.

O seu ingresso na Casas Bahia como vendedor, aparece com uma oportunidade de realizar sua jornada de trabalho, de uma forma menos intensificada, com melhores condições de trabalho, já que a empresa daria as condições para trabalhar que ele não via na BJ Santos, somando o fato da Bahia ter uma apelo midiático muito grande e pelo seu porte, tenha uma visibilidade na sociedade e conseqüentemente atraia mais clientes, o que lhe daria um retorno interessante nas vendas.

Mesmo com todos os problemas e frustrações que ele apontou na sua entrevista, ele não procurou emprego fora do comércio, por uma suposta identificação com o setor. A identificação com o setor e necessidade de trabalho, de garantir o sustento da família, pagar aluguel, etc. fizeram com que Jocemir continuasse no comércio, mesmo apontando uma série de questões relativas às condições de trabalho do setor, que foram vivenciadas tanto na Manica como na BJ Santos.

(...) por que a gente gosta, eu gosto disso aqui, entende... antes eu já trabalhei em cartório 7 anos, já fui bancário 4 anos e entrei no comércio a uns 10 anos, gostei... então nem quis procurar outra coisa, quis no ramo que eu gosto, por que você já faz... gostei, vou tentar aqui agora... com 11 meses você já pode fazer teste pra gerente, daí quem sabe... eu faço o teste aqui pra

gerente e eu passo... mas isso é pro futuro... hoje eu quero vender bem e ganhar bem... não tenho casa própria, tenho que pagar aluguel, sou casado, tenho um filho, então as despesas são bem grandes, então tem que fazer o possível, pra pagar as minhas despesas... e correr atrás... por que as despesas é alta né... então voce tem que fazer pra pagar as contas e sobrar (...) Aqui, eu sempre tive vontade de trabalhar na Casas Bahia, desde quando eu estava na Manica, mas assim, lá eu estava como gerente né, eu gerenciei essa loja aqui 2 anos, gerenciei 6 ou 7 lojas Manica (...) se eu não viesse pra cá, eu ia pra Romeira, que eu tinha serviço na Romeira, que eu tinha oportunidade de serviço lá como vendedor... pra algum lugar eu ia, pra Romeira, pra Mercado Móveis... pra algum lugar eu ia... Mas como deu certo assim pra cá, vim pra cá fazer um teste e passar, então eu vo ficar por aqui agora... Agora eu estou aqui, vou me dedicar o máximo, e ficar aqui... é uma empresa bem boa, já conheço, me esforçar o máximo para passar nos 90, me dedicar ao máximo, pra mostrar que eu preciso desse emprego, me dedicar... se não der certo, com certeza eu vou pra algum lugar de novo, vou pra Salfer, pra Romeira, MercadoMóveis, pra algum lugar eu vou, vou pra outro lugar... hoje o mercado de móveis, está bem precário de funcionário qualificado, de profissional... desde gerência...

Como já pontuei, mesmo tendo realizado uma série de atividades, tais como bancário, ter trabalhado em cartório, ele gosta de trabalhar no comércio. Para ele, as Casas Bahia, aparecem como a melhor opção entre as demais, já que ele cita várias lojas que ele poderia estar trabalhando, como a Salfer, MercadoMóveis, Romeira, tendo inclusive convites para a função de gerência, função que segundo ele, não quer exercer até o momento, porém isso não quer dizer que num momento futuro ele não volte a ser gerente, como ele mesmo pontua.

O fato das Casas Bahia ser indicada como a melhor opção para ele neste momento, a necessidade do trabalho, o momento que ele está vivendo na loja que é cumprir a experiência (período de 90 dias a partir da contratação) são pontos significativos para compreender todo o esforço que ele pretende demonstrar na empresa para o trabalho.

A fala de Jocemir indica a mobilidade de força de trabalho no comércio, citando várias empresas, que ele poderia estar trabalhando. Ele justifica esse grande leque de possibilidades de trabalho que ele apresenta, pelo fato do setor estar carente de trabalhadores qualificados, argumento bastante utilizado pelo próprio governo e mídia para justificar o desemprego no país, já que a culpa é repassada para o trabalhador de não ter um bom trabalho, ou minimamente um emprego.

Uma outra narrativa que se assemelha em parte com a do Jocemir e com a de outros entrevistados, é a de Mohamed Charneski Robles, que justifica seu gosto pelo comércio desde o seu nascimento, por sua nacionalidade turca. Mohamed trabalha nas Casas Bahia 5 meses, como vendedor do setor de eletro e participou junto com o encarregado de vendas da Bahia nos treinamentos sobre o sistema operacional e métodos de vendas para os funcionários da Ponto Frio.

(...) no segmento já fazem 35 anos... Desde que eu nasci praticamente... principalmente pela a minha nacionalidade né (risos) meu pai já era comerciante, eu já nasci comerciante... Meu pai já tinha loja de confecções e por isso que eu falo que eu to no comércio desde que eu nasci... Então, vamos dizer assim... desde os meus 15 anos de idade eu já parava atrás do balcão, ajudando na loja do meu pai e sempre no ramo do comércio, sempre, sempre com vendas... Já fui vendedor em outras lojas, já trabalhei em uma empresa de telefonia, já fui relações públicas, já fui gerente de uma outra loja... Como eu te falei, minha vida inteira eu mexi no ramo do comércio... Sempre relacionado a vendas, sempre no departamento de vendas... Tanto como vendedor, como relações públicas, gerente... Mas sempre no ramo de vendas...

Na sua fala, ele pontua alguma mobilidade de emprego dentro da área de vendas, realizando as funções de vendedor em outras lojas, gerente, relações públicas. Segundo ele, “*nasceu comerciante*”. Porém, mesmo com essa identificação com o comércio, ao longo de sua experiência profissional, Mohamed buscou sair do setor, demonstrando assim, que por mais que goste de trabalhar no comércio, essa situação não é tranquila.

Ah passar na área administrativa fora do comércio... não no ramo de vendas, digamos assim... fazer parte de contabilidade... marketing, departamento pessoal... até não adiantar... até o pessoal brinca e tira sarro, “ah tú é turco, voce quer o que, voce nasceu com a venda no sangue”... então que seja (...)
Cansaço, eu estava precisando de um tempo... eu já estava meio saturado sabe... ai eu queria variar, eu queria sair desse ramo... daí quando eu fiquei meio fora, eu conseguir da uma aliviada, daí “é aquilo mesmo”... né...eu voltei (...) menos de um ano (risos) e já voltei pras vendas... como eu falei pra voce eu adoro, por isso eu não vou sair das vendas, tentei e não consegui (...) pretendo (ficar aqui) ... ate quando eles me mandarem embora...

A sua tentativa de passar para área administrativa, sair do comércio pelo cansaço que estava sentindo não deu certo, sendo justificada novamente pela sua identificação com o setor, e com o “*tempo*” que ele deu com as vendas ele teve a certeza que era “*aquilo mesmo*” que gostaria de fazer.

Mesmo que ele identifique a pressão existente no trabalho no comercio, para ele é uma característica do trabalho em geral “*em qualquer trabalho que voce for trabalhar, em qualquer função que voce for exercer, há muita pressão, a não ser que voce seja o seu patrão*” o que faz com que ele não queira sair do setor e também das Casas Bahia, já que ele pretende ficar na empresa, ate que houver possibilidade, ou seja, ate que seja demitido, fantasma que ronda todos os trabalhadores.

Na trajetória de trabalho de Mohamed uma coisa interessante é que ele já passou por uma experiência com as fusões de empresas. Antes de trabalhar nas Casas Bahia ele trabalhava como supervisor da Brasil Telecom e por causa da fusão da Brasil Telecom com a Oi, ele foi demitido.

Porem, pontua que a fusão das Casas Bahia e Ponto Frio e totalmente diferente da fusão que ele vivenciou e lhe trouxe uma demissão.

Quando houve a fusão da Oi e Brasil Telecom, eles optaram por uma redução de funcionários, saiu eu e 04 colegas, na mesma função, eles reduziram a vaga de supervisores aqui em Cascavel, acho que foram 05 ou 06... Aí eu fui pra uma determinada gráfica, aqui em Cascavel... Fiquei lá como relações públicas, por “N” motivos que eu sai... Daí acabei recebendo um convite das Casas Bahia, e acabei vindo aqui... Daí eu vim pra cá e pretendo ficar aqui... Já passei o período crítico da experiência né... esse período aí, do será que eu fico será que eu vou... mas já passou né (...) normalmente quando acontece essas fusões, onde tem cortes, onde estão os maiores salários, a base se mantêm, corta por cima... pode reparar, quase sempre quem vai são os maiores salário... olha pra voce ver, pra eles é vantagem mandar 3 funcionários que ganhem 15 mil e contratar 7 ou 8 funcionários, que eles vão pagar com o mesmo salário... abre um leque maior pra vendas, em vez de voce deixar 7 supervisores, voce deixa 3 pra coordenar a equipe, e deixa a equipe maior, o povo é esperto...

Na sua visão, ele não se sente ameaçado com a fusão da Casas Bahia e Ponto Frio, por que não esta executando função de supervisão, como exercia na Brasil Telecom naquele período, já que os cortes viriam para os maiores salários, que não e o seu caso nas Casas Bahia.

Outro trabalhador que na sua experiência profissional também passou por processos de fusão e aquisições e Daniel da Silva, ele era vendedor na loja Dudony, rede varejista de moveis e eletrodomésticos, quando foi comprada pela Lojas do Baú (Grupo Silvio Santos), como ele pontua, o maior problema são as mudanças na “política da empresa”, ou seja as mudanças que acontecem no dia-a-dia da loja, na forma de trabalhar etc. Daniel e vendedor na Ponto Frio, no setor de eletroeletrônicos.

Então, eu já trabalhei em empresa que fez essa mudança... Eu trabalhei na Dudony quando mudou para o Baú... A Dudony virou Baú, eu trabalhava lá... aí eles pegaram e recolheram a nossa carteira, não deram baixa, não fizeram nada, recolheram e só carimbaram num papel, e colocaram que qualquer rescisão contratual a Dudony se responsabilizava... Mudou o CNPJ e o nome fantasia (...) Pois é, está acontecendo bastante esse negócio de fusão das lojas, que nem eu falei eu já trabalhei na Dudony que virou Baú, agora na Ponto Frio que virou Bahia, como eu te falei, não é muito bom, principalmente no começo, muda muito a política da empresa...

Daniel, diferentemente dos outros entrevistados não pontua muitas mudanças de emprego, o que difere da maioria dos entrevistados, ainda mais se levarmos em consideração sua idade, cerca de 30 anos. Em seu depoimento ele conta que sempre trabalhou no comercio, e cita as duas empresas Ponto Frio e a Dudony.

Um dos trabalhadores mais antigos nas Casas Bahia e Sidnei Dutra, vendedor da linha branca (eletrodomésticos) e trabalha nas Casas Bahia a 09 anos. Sidnei faz parte da direção do Sindicato dos Empregados no Comercio de Cascavel e Região – Sindeccascavel.

A trajetória dele se diferencia com a maioria dos trabalhadores, sendo que dos mais de 20 anos que trabalha no comercio, praticamente metade ele trabalhou em uma empresa somente, as Casas Bahia, e sempre na cidade de Cascavel, diferente de alguns entrevistados que já tiveram uma serie de mudanças por causa de trabalho. Sidnei pretende continuar no comercio, ate pela sua idade e pela estabilidade que tem na loja pela representação sindical.

Outro dos trabalhadores mais antigos das Casas Bahia e Jose da Silva, vendedor de moveis nas Casas Bahia a 08 anos e trabalha no comercio há 25 anos. Assim como Sidnei, a sua trajetória profissional não e marcada por vários empregos em curto espaço de tempo. Trabalhou 18 anos em uma empresa, a Comercial Perola e trabalha 8 anos na Bahia, portanto na maior parte de sua experiência de trabalhador comerciário se deu somente em 2 empresas.

Porem as experiências de vida e trabalho de Jose englobam outras atividades, assim como a vivencia de relações de trabalho marcado por jornadas intensas e baixa remuneração e demais pressões que os trabalhadores vivem.

É bastante, trabalhei bastante no comércio, mas não foi sempre, antes eu trabalhava com hotelaria...trabalhava em hotel... É não é bem mudou, mas é que assim, hotelaria sofre demais, trabalha demais... Tipo, você não tem final de semana, você não tem feriado nada, não tem nada, é muito trabalho... Eu era gerente de hotel... Eu gostava de trabalhar em hotel, era aqui perto, na antiga rodoviária... mas trabalhava demais... não tem folga, e difícil demais... (...) tira muito pouco... ali (Casas Bahia), você trabalha muito, bastante, mas dá pra tirar um pouquinho, e tem folga... Daí eu fui para uma loja aqui perto também, perto da antiga rodoviária, até perto do hotel que eu trabalhava, a Comercial Pérola, trabalhei 18 anos lá, uma loja de móveis, antigamente tinha duas lojas, aquela ali, e uma lá em baixo da Avenida Brasil, acho que hoje só tem aquela lá de baixo, nem sei se tem mais aquela ali... É, fiz uma que outra coisinha nesse meio tempo, mas trabalhei 18 anos na Comercial Pérola...

Jose ao narrar sua trajetória de vida e trabalho, aponta que por mais que gostasse de trabalhar em hotel, hotelaria sofre demais, trabalha muito, jornada intensiva, sem finais de semana e folgas e tem uma baixa remuneração. Segundo ele, a mudança para o comercio se deu pela dura jornada de trabalho que estava vivendo na hotelaria. Quando saiu do hotel, ele começa a trabalhar na Comercial Perola, uma loja de moveis e eletrodomésticos de Cascavel, trabalhando 18 anos na mesma loja realizando apenas alguns bicos entre o trabalho no hotel e na loja.

Em sua entrevista, Jose indica uma situação que não e comum no “mundo do trabalho” atual, principalmente se tratando do comercio, um trabalho de 18 anos na mesma empresa.

Principalmente se pensarmos que ele ao sair da Comercial Perola, ele começa a trabalhar nas Casas Bahia, seu emprego atual, onde já fazem 09 anos que ele trabalha.

A motivação para Jose sair da Comercial Perola e ir para as Casas Bahia foi em busca de uma melhor remuneração, a partir da hora que ele começou ter mais responsabilidades e com a chegada dos filhos. Segundo ele, quando ele era jovem (assume também enquanto característica individual), mas que quando se e jovem e tem poucas responsabilidades, ele que tinha um perfil mais “parado”, conseguia ganhar um dinheiro e era suficiente para ele.

é que assim, quando você é jovem, você não liga muito pra essas coisas, tendo um dinheiro pra se sustentar, fazer uma outra coisinha, eu quando era jovem, não tinha assim muita... sei la, vontade assim de crescer... eu conseguia receber um dinheiro, dava para fazer as minhas coisas, me sustentar, pra mim tava bom... daí você ficando, você vai ficando... Daí você começa a ter família, ter filho... daí já viu né, a coisa muda... Tem uns assim, que tem mais vontade sabe, que quer crescer, eu não, eu era mais parado assim, no meu caso, assim, aquilo pra mim tava bom... não tinha muita ambição assim... Sim, daí sai dela e fui pra Bahia, e que daí começa a ter mais gente dependendo da gente né, eu assim tenho 4 filhos, ai não da mais pra sair assim, receber qualquer coisa, tem mais gente dependendo da gente, e hoje em dia as coisas não estão fáceis, agora que meu filho mais velho ta começando a trabalhar, ai você tem que garantir o sustento, você tem que garantir todas as necessidades, isso não é mais fácil, você vai tendo responsabilidade, não é mais assim, ai você pensa mas em fazer qualquer, você pensa no que você vai fazer, não se arrisca mais... e ainda tem o estudo que tem que dar, tudo...

Para ele, a responsabilidade pela manutenção da família foi o fator preponderante para buscar melhores condições de trabalho, já que tem que prover o sustento e o futuro de seus filhos, e como ele aponta na citação anterior “*ali voce trabalha muito, mas tira um pouquinho*”, por mais que o salário não seja muito, na Bahia ainda e melhor que no hotel e que nas outras lojas do comercio em geral.

O objetivo de discutir e problematizar algumas das trajetórias ocupacionais dos trabalhadores da Ponto Frio e das Casas Bahia, se torna interessante para compreender quem são esses trabalhadores, da onde eles vieram, quais são suas experiências de vida e trabalho, a partir de quais referencias que eles constroem suas visões sobre o suas relações de trabalho na loja, o que julgam ser um “bom” trabalho e como e por que a Ponto Frio e a Casas Bahia figuram entre as melhores alternativas e os melhores lugares que já trabalharam para a maioria desses trabalhadores e o que a fusão dessas duas empresas, na tentativa de angariar o consenso desses trabalhadores pode significar.

A partir das narrativas dos trabalhadores, foram apontadas diversas características da atividade do trabalhador comerciário, das relações de trabalho no comercio, bem como do mundo

do trabalho e das mudanças nas relações de trabalho de uma forma mais geral, bem como compreender quais os sentidos e significados do trabalho, bem como a classe trabalhadora atua e interfere nessa dinâmica.

FONTES:

Adriano Schuh. Trabalhador da Ponto Frio. Entrevista concedida a autora em 31 de Agosto de 2011.

Daniel da Silva. Trabalhador da Ponto Frio. Entrevista concedida a autora em 22 de Junho de 2011.

Denner de Abreu. Trabalhador da Ponto Frio. Entrevista concedida a autora em 31 de Agosto de 2011.

Jocemir Grego. Trabalhador da Casas Bahia. Entrevista concedida a autora em 05 de Setembro de 2011.

Jose da Silva. Nome Fictício. Trabalhador das Casas Bahia. Entrevista concedida a autora em 23 de Maio de 2011.

Maria de Fátima da Silva. Trabalhadora das Casas Bahia. Entrevista concedida a autora em 05 de Setembro de 2011.

Mohamed Charneski Robles. Trabalhador da Casas Bahia. Entrevista concedida a autora em 05 de Setembro de 2011.

Samuel Caetano. Trabalhador Ponto Frio. Entrevista concedida a autora em 28 de Junho de 2011.

REFERENCIAL BIBLIOGRAFICO.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital.** São Paulo: Xamã, 1996.

DIAS, Edmundo Fernandes. “Reestruturação produtiva”: a forma atual da luta de classes. In: **Outubro, n 1.** São Paulo: Xamã, 1998.

MASCHIO, Maralice. **Experiências dos trabalhadores das Lojas Pernambucanas no contexto da reestruturação produtiva (1970-2000).** 2008. 229 p. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em História. Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

THOMPSON, E. P. **A formação da classe operaria inglesa.** Volume 1. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1987.

THOMPSON, E. P. **A miséria da teoria: ou um planetário de erros.** Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

WILLIAMS, Raymond. **Marxismo e literatura.** Rio de Janeiro: Zahar, 1979.