

ANÁLISE DOS SALÁRIOS PAGOS NO COMÉRCIO DE MERCADORIAS-RS – 1949-70

José Antônio Fialho Alonso

Economista, Mestrado em Economia pelo IEPE/
UFRGS, Especialização em Administração Municipal
pelo IBAM/RIO, Professor-Assistente da UFSM, Téc-
nico da Fundação de Economia e Estatística.

Introdução

No presente trabalho, pretende-se estudar o comportamento dos salários pagos no Comércio de Mercadorias do Rio Grande do Sul. Não há pretensão de esgotar o assunto, mas, sim, desenvolver uma análise geral da dinâmica salarial neste segmento da economia gaúcha no período de 1949 a 1970. A oportunidade de realizar este tipo de estudo é determinada por duas razões básicas. A primeira está ligada ao fato de a questão salarial não ter sido privilegiada com muita intensidade¹ nos trabalhos até agora desenvolvidos na FEE. A segunda razão refere-se à necessidade em conhecer como, ou de que forma, está ocorrendo a dinâmica salarial no setor comercial. Afinal, vive-se numa época em que há um quase consenso da comunidade no sentido de que a estrutura da distribuição de renda constitui uma séria restrição ao bem-estar geral. Daí, a relevância do tema desenvolvido neste trabalho.

O estudo está estruturado em quatro itens, além desta introdução e das usuais conclusões. O primeiro trata da metodologia que conduz o desenvolvimento da análise. O item seguinte contém uma breve explanação das teorias existentes e que tentam explicar a determinação e o comportamento dos salários. A seguir, são examinadas as conseqüências, para o comércio de mercadorias gaúcho, face às transformações ocorridas na economia brasileira no período de 1949 a 1970. Finalmente, uma análise do comportamento dos salários pagos no comércio, considerando os diversos

¹ FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. 25 anos de economia gaúcha: análise do setor terciário no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1979. v.5, t. 1, cap. IV, item 2.2 (Somente neste item foi discutida a remuneração da mão-de-obra terciária, quando se analisaram algumas questões do trabalho informal).

segmentos (gêneros) que compõem as atividades comerciais. Desta forma, espera-se lançar alguma luz que permita, além de esclarecer melhor alguns aspectos do assunto, dinamizar a discussão sobre o mesmo.

1 – Metodologia

Sob o ponto de vista metodológico, a questão dos salários pagos na atividade comercial do Rio Grande do Sul será estudada levando em conta a condição periférica da economia gaúcha que tem absorvido, ao longo dos anos, os efeitos das modificações ocorridas na economia nacional, cujo epicentro está situado no eixo São Paulo-Rio. Sendo válida esta linha de raciocínio, pode-se propor que as principais modificações ocorridas no pólo hegemônico nacional se propagaram, de uma forma ou de outra, às demais regiões do País. A atividade comercial, sendo vista como o núcleo do processo de circulação de mercadorias, também foi atingida pelas mudanças ocorridas a nível nacional e, por consequência, a estrutura de distribuição dos salários entre as várias categorias de trabalhadores.

Num plano mais concreto, a principal mudança estrutural ocorrida na economia brasileira, no período de 1949 a 1970, foi a troca de comando do processo de acumulação de capital em meados dos anos 50, passando da indústria de bens não duráveis para a de bens de consumo¹. Esta modificação apresentou ainda vários desdobramentos que também influíram nas economias das regiões periféricas do País. Todas estas mudanças foram permeadas por grande afluxo de capital externo — de risco — que passou a se instalar no País a partir de 1955/56, tendo sofrido algumas restrições entre 1962 e 1964, sendo, a partir daí, estimulado de modo mais intenso.

Com base nas proposições citadas e considerando o foco deste trabalho, é possível formular algumas hipóteses que poderão nortear a análise:

— o crescimento dos salários médios reais dos empregados de categoria superior (administrativos, chefes de serviços etc.) tende a ser maior do que o correspon-

¹ Na verdade, o comando do processo de acumulação passou a ser exercido, simultaneamente, pelas indústrias de bens duráveis e de bens de produção. A liderança desta última, no entanto, não é enfatizada neste trabalho porque, de um modo geral, a comercialização destes bens não é realizada através do comércio — atacadista ou varejista — e sim mediante encomenda de produtor a produtor ou venda através de representantes, exceto os caso de caminhões, utilitários, tratores etc.

dente ao pessoal relativamente menos qualificado (caixeiros, vendedores etc.)²;

— o crescimento dos salários reais médios foi menor do que o crescimento das vendas, no mesmo período, no comércio de mercadorias e seus segmentos, sendo que esta relação deve ter sido menor no comércio de bens duráveis de consumo;

— a passagem da predominância da produção de bens não duráveis para a produção de bens duráveis provocou um incremento maior nos salários médios reais naqueles gêneros de comércio cujos estabelecimentos vendem bens duráveis do que nos demais;

— o salário médio real do comércio atacadista tende a ser mais elevado do que o correspondente nas atividades varejistas.

O universo comercial a ser investigado neste trabalho limita-se aos Censos Econômicos³ do IBGE, isto é, abrange todos os estabelecimentos de comércio varejista e atacadista formalmente (juridicamente) constituídos. Não estão incluídos neste conjunto os comerciantes ambulantes, feirantes, nem as atividades auxiliares do comércio de mercadorias. As variáveis a serem utilizadas são:

— “pessoal ocupado”, por categoria, excluídos daí os proprietários ou sócios e os membros de suas famílias com atividade no estabelecimento, mas não remunerados, e os empregados com jornada parcial de trabalho⁴. Desta forma, obtêm-se as pessoas efetivamente (formalmente) assalariadas;

— “salário médio real”⁵, por categoria;

² Neste texto, os empregados são classificados em pessoal de Categoria Superior (relativamente mais qualificado) e de Categoria Inferior (relativamente menos qualificado). Os primeiros são constituídos, em linguagem censitária, pelos diretores (assalariados), gerentes, chefes de serviço, pessoal administrativo etc. Os segundos são os caixeiros, vendedores e demais empregados. Esta classificação, evidentemente, não é a mais desejável, pois é possível que empregados incluídos na Categoria Inferior sejam mais qualificados — formal ou informalmente — do que outros inseridos na Categoria Superior. No entanto, nada melhor foi possível fazer, devido, principalmente, à natureza e ao grau de agregação das informações censitárias.

³ CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.
CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul 1960. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.
CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

⁴ Somente no Censo de 1950 aparece o número de pessoas ocupadas parcialmente. No entanto este mesmo censo não apresenta as despesas com salários pagos a este grupo, razão que, associada ao fato de as mesmas representarem em torno de 1% do total de pessoas ocupadas, sugere a sua exclusão do conjunto a ser estudado.

⁵ O Salário Médio Real será obtido através da divisão das “Despesas com Salários” pelo produto do número de Pessoal Ocupado por 12 meses. As “Despesas com Salários” estão corrigidas aos preços de 1970.

- vendas;
- salário-mínimo regional.

Todas as variáveis mencionadas referem-se aos anos de 1949, 1959 e 1970, época em que foram realizados os Censos Econômicos. A variável "vendas" será usada para verificar se os salários estão ganhando ou perdendo posição relativa com relação ao resultado da atividade comercial. Isto só é possível se for admitido que o comportamento das vendas tem alta correlação com o comportamento do valor agregado na atividade ou a remuneração do capital comercial.

Convém ressaltar, ainda, que, nas informações contidas nos censos comerciais, as "Despesas com Salários", em 1949, englobam os pagamentos feitos ao pessoal empregado a título de salários, vencimentos, ordenados, comissões, bonificações e ajudas de custo. No censo de 1959, a composição das "Despesas com Salários" inclui todas as categorias de remunerações existentes no censo anterior, mais os honorários de diretores de estabelecimentos. No censo de 1970, além das categorias constantes do censo de 1959, estão incluídas as despesas com o décimo terceiro salário. Em todas estas informações sobre salários, não estão deduzidas as quotas de previdência e assistência social.

Também é importante esclarecer que as informações censitárias encobrem alguns pontos importantes a respeito da remuneração da mão-de-obra, como por exemplo: em alguns setores do comércio há dois tipos de remuneração simultaneamente, isto é, o salário nominal — aquele que consta na carteira profissional e nos registros da firma — e o salário efetivamente recebido pelo empregado e que é mais baixo do que o nominal. Isto tende a ocorrer em pequenos estabelecimentos, geralmente no interior e na periferia das grandes cidades, quando o mercado local de trabalho apresenta grande oferta de mão-de-obra.

2 — Algumas Considerações Teóricas sobre o Estudo dos Salários

Ao ser estudado o comportamento dos salários pagos no comércio de mercadorias, convém fazer uma rápida digressão sobre o que dizem as principais correntes de pensamento econômico sobre o assunto.

Uma visão geral na literatura econômica permite verificar que existem dois caminhos explicativos da dinâmica salarial. O primeiro, de inspiração neoclássica, tem como base a idéia de que os indivíduos têm ampla liberdade de escolha, bem como perfeita mobilidade no mercado de trabalho, supondo-se a existência de uma função de maximização de benefícios individuais. O segundo, de inspiração marxista e ricardiana, tem como base a proposição de que os salários devem ser compatíveis com a reprodução da força de trabalho e o padrão de acumulação de capital vigente. Este último caminho pode ser desdobrado em dois enfoques. De um lado, aquele proveniente de Marx e Ricardo que identifica o salário com o custo de reprodução da força de trabalho. E, de outro, o enfoque — que provém de um grupo heterogêneo de

autores, mas que também tem origem em Marx e Ricardo — que propõe a idéia de que os salários variam entre dois pontos extremos. Um é dado pelo custo de reprodução da força de trabalho e o outro é determinado pelas necessidades da acumulação de capital. A seguir, serão resumidas algumas idéias essenciais destas teorias sobre os salários.

2.1 — Os Neoclássicos

Os autores neoclássicos postulam que a economia está permanentemente tendendo a uma situação de equilíbrio. Isto significa que as partes do sistema econômico — indivíduos e empresas — também têm comportamento tendencial ao equilíbrio, onde atingem máximos de bem-estar e lucros, num regime de concorrência perfeita. Neste contexto, o nível do salário de equilíbrio será atingido quando este for igualado à produtividade marginal do fator trabalho. Esta formulação deixa implícita a idéia de que os níveis de emprego e de salário são dados pela interação das forças de oferta e demanda por trabalho.

No entanto a formulação neoclássica apresenta uma série de problemas de inconsistência, quando examinada tanto teórica quanto empiricamente (comparada ao mundo real). Neste sentido, uma primeira colocação que se pode fazer é referente à situação de equilíbrio. O mercado de trabalho está em permanente busca de equilíbrio, o qual também se modifica constantemente. Estas modificações decorrem das variações nos gastos, no nível tecnológico, na disponibilidade dos recursos naturais e na quantidade e eficiência dos fatores de produção. Daí resulta que também a igualdade entre produtividade marginal do trabalho e nível do salário está em constante modificação. Na verdade, pode-se afirmar que “tudo depende de tudo”. No caso presente, a igualdade antes referida não significa que o salário seja determinado pela produtividade marginal do trabalho. Na realidade, o salário influi na decisão do empresário quando este escolhe as técnicas a serem adotadas, fato que tem implicações com a produtividade do trabalho. Esta forma de ver as relações entre as variáveis, comparada a “verdadeiras avenidas de mão dupla”, conduz, geralmente, a problemas de indeterminação formal bastante sérios.

Outro problema que deve ser considerado é o da agregação das funções microeconômicas. A Teoria Macroeconômica é construída por analogia com a correspondente Teoria Microeconômica. Neste sentido, supõe-se: que o sistema econômico possui uma função de produção agregada; que há dois principais tipos de fatores homogêneos — o capital e o trabalho —; e que os agentes econômicos se comportam racionalmente. Tentando contornar este problema, Keynes remendou a versão neoclássica, trabalhando com salários nominais e salários reais. Nesta linha de raciocínio, os salários nominais são negociados e os salários reais determinados “a posteriori”, em consequência da operação do sistema econômico e considerando-se dadas a demanda efetiva e funções de produção com rendimentos decrescentes, a nível

microeconômico. Novamente, o modelo tem lógica formal, mas deve ser aceita a formulação microeconômica de que a demanda por trabalho depende da produtividade marginal deste e que a mesma possa, de alguma forma, ser agregada em termos macroeconômicos.

Kalecki também trabalhou com o conceito de demanda efetiva, mas com uma concepção distinta da keynesiana quanto ao funcionamento da firma. Este autor supõe que as firmas tendem a operar sempre com margens flutuantes de capacidade ociosa, atuando numa faixa em que os custos seriam constantes e não crescentes. Nestas condições, é inconcebível a própria noção de produtividade marginal igual a zero de qualquer fator, como uma variável à qual deve-se ajustar sua remuneração.

Uma outra questão a ser discutida é sobre a curva neoclássica de oferta de trabalho. A mesma pode ser construída, levando-se em conta a vigência das hipóteses de perfeita mobilidade no mercado de trabalho e comportamento maximizador do bem-estar por parte dos indivíduos. Nesta última, as pessoas considerariam os graus de utilidade/desutilidade para aceitar um determinado emprego, dado o salário oferecido. Desta forma, somente o rendimento monetário ou em espécie indica o benefício que se pode obter. Na realidade, a racionalidade das pessoas não deve ser simplificada e homogeneizada em função somente da renda monetária, pois, se isso fosse verdade, como explicar a decisão de um trabalhador autônomo que resiste à oferta de um emprego melhor remunerado porque prefere sua vida independente.

2.2 — Os Salários como Custo de Reprodução da Força de Trabalho

A teoria que postula que os salários são determinados pelo custo de reprodução da força de trabalho é denominada por muitos autores como a Teoria Marxista Ortodoxa dos salários, embora tenha contribuições de Ricardo.

“O preço natural da mão-de-obra é o preço necessário que permite aos trabalhadores, um com o outro, subsistir e perpetuar sua raça, sem aumento nem diminuições” (Ricardo, 1973, p. 71).⁶

“Isso não quer dizer que o preço natural da mão-de-obra (. . .) seja absoluto, fixo e constante. Num mesmo país varia em distintas épocas e difere bastante de um país a outro. Depende essencialmente dos hábitos e costumes da população” (ibid, p.73/4).⁷

⁶ RICARDO, D. *Princípios de economia política y tributación*. México, FCE, 1973, apud SOUZA, P. R. *A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas*. Campinas, Universidade de Campinas, 1980, p. 20 (Tese de doutorado).

⁷ Ibidem.

“O preço de mercado da mão-de-obra é o preço que realmente se paga por ela, devido ao jogo natural da proporção que existe entre a oferta e a demanda; a mão-de-obra é cara quando escasseia e barata quando abunda. Por mais que o preço de mercado da mão-de-obra se desvie de seu preço natural, tende, do mesmo modo que os bens, a igualar-se com ele” (ibid, p.71/2)⁸. Esta condição é assegurada pela lei malthusiana de crescimento da população que diz que, quando o preço de mercado é maior do que o preço natural, a população aumenta, decorrendo daí uma queda no nível dos salários e vice-versa.

Estes três parágrafos sintetizam o conteúdo fundamental do pensamento de Ricardo sobre a determinação dos salários. Marx retoma estes postulados quando estuda o valor da força de trabalho. Neste sentido, Marx dá mais ênfase aos aspectos históricos que envolvem o custo de reprodução da força de trabalho (= cesta de bens necessários à reprodução física do trabalhador e sua família). Há dois elementos distintos que compõem o custo de reprodução da mão-de-obra no pensamento marxista. O primeiro é o “elemento natural” ou componente fisiológico. O segundo é o “elemento histórico” ou componente “histórico moral”. Desses dois componentes decorre o valor que, a cada época, permite a reprodução da força de trabalho e do capital. Infere-se daí que os salários também são determinados pelas necessidades de acumulação de capital.

As modificações na composição da cesta de consumo podem ser atribuídas a dois movimentos ao longo do tempo. De um lado, as imposições exercidas pelo processo de acumulação sobre os hábitos da população, tornando indispensável o consumo de determinados bens e serviços, mediante um bem sucedido processo de “obsolescência planejada” e campanhas publicitárias que objetivam o consumo mesmo que não seja necessário. De outro lado, as lutas reivindicatórias dos trabalhadores que, ao longo do tempo, têm obtido algumas vitórias no sentido de melhorar seu nível de renda e consumo.

A experiência histórica, verificada nos países de economia capitalista avançada, demonstrou que a evolução secular dos salários reais — quer tenha correspondido às necessidades da acumulação, quer tenha sido resultado das lutas reivindicatórias — foi o principal elemento modificador da composição da cesta de consumo. Nestas condições, no que se refere à estrutura da cesta de consumo, o salário é um dos elementos que indica os rumos da evolução do custo de reprodução da força de trabalho, não podendo, portanto, ser por este determinado.

⁸ Op. cit. nota 6.

2.3 – A Teoria dos Dois Limites

Esta teoria, apesar de nunca ter sido tratada explicitamente, está de certa forma subentendida nas formulações de quase todos os economistas ligados à Escola de Cambridge⁹. A idéia fundamental da Teoria dos Dois Limites é que os salários são determinados e evoluem sempre no âmbito de um intervalo que tem como pontos extremos um limite “inferior” e outro “superior”.

Relativamente ao limite “inferior”, não há grande controvérsia, pois a noção do elemento “natural” ou “físico” do custo de reprodução da força de trabalho constitui o limite mínimo indispensável à manutenção e expansão do número de trabalhadores. Marx é explícito a este respeito:

“O limite último ou mínimo do valor da força de trabalho assinala o valor daquela massa de mercadorias cujo aprovisionamento diário é indispensável para o possuidor da força de trabalho para o homem, já que sem ela não poderia renovar seu processo de vida; quer dizer, o valor dos **meios de vida fisicamente indispensáveis**. Se o preço da força é inferior a este mínimo, descenderá por debaixo de seu valor, já que nessas condições só poderá manter-se e desenvolver-se de um modo raquítico”. (Marx, 1966, p.126).¹⁰

Já a aceitação de que exista um limite superior não é tão pacífica. A noção do limite superior está relacionada com o processo de acumulação de capital. Há, pelo menos, duas formas de enfocar esta questão. A primeira está baseada na idéia de que o capital se expande até o ponto em que esgota a sua reserva de força de trabalho, tendo como consequência a elevação dos salários, o que levaria os capitalistas a introduzirem alterações tecnológicas nos processos produtivos, a fim de reduzir a densidade de mão-de-obra por unidade de produto. A segunda linha de análise desvincula a evolução do limite superior do comportamento dos salários, propondo que a mesma depende do modo como se verifica o processo de concorrência capitalista. Quando Marx estuda os efeitos da acumulação de capital sobre a força de trabalho e os salários, o faz no sentido de contrapor os postulados da economia clássica sobre o assunto. Assim sendo, o ritmo de acumulação é que determina tanto a quantidade da força de trabalho necessária, quanto o nível dos salários.¹¹

Qualquer das três formas teóricas de análise dos salários antes expostas, além de possuírem alguns problemas de inconsistência, apresentam dificuldades de opera-

⁹ Entre eles podem ser citados Joan Robinson, Nicolas Kaldor, Piero Sraffa e Silos Labini.

¹⁰ MARX, Karl. *El capital*. México, Fondo de Cultura Economica, 1966, apud SOUZA, P. R. *A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas*. Campinas, Universidade de Campinas, 1980. p. 126 (Tese de doutorado).

¹¹ SOUZA, P. R. *A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas*. Campinas, Universidade de Campinas, 1980. cap. 1 (Tese de doutorado).

cionalização devido à natureza das informações disponíveis. Por essa razão, convém estabelecer um esquema de análise¹² mais simplificado e de mais fácil manejo, embora seja oriundo das posições anteriormente discutidas.

Uma primeira idéia que se pode colocar é que qualquer das variáveis que se refira a salário (taxa de salários, distribuição salarial, padrão salarial etc.) está intimamente vinculada ao padrão de acumulação de capital vigente e, eventualmente, ao grau de organização sindical dos trabalhadores. Estas são duas forças opostas que, de um modo geral, determinam os salários pagos numa economia de mercado.

O padrão salarial, constituído pela taxa de salários e pela distribuição salarial, é sempre compatível com o padrão de acumulação, isto é, com as necessidades de manutenção e expansão do capital. O processo de acumulação é comandado pelo núcleo mais capitalizado da economia, geralmente os segmentos mais dinâmicos da Indústria de Transformação.

A Taxa dos Salários¹³, determinada nas atividades tipicamente capitalistas, serve de "farol", segundo o qual são formados os vários níveis de salários que compõem o leque de remunerações bastante amplo no núcleo capitalista e nos demais setores da economia. Esta Taxa de Salários tende a propagar-se às outras atividades como o comércio, os serviços e mesmo a agricultura. A propagação dos níveis salariais dos setores mais dinâmicos da indústria dá-se em meio a outras influências que o núcleo capitalista exerce sobre os demais setores via preços, formas de comercialização, tipo de bens etc. As razões teóricas que permitem estabelecer este tipo de relação se derivam das próprias características do processo de acumulação capitalista, cuja base está calcada na produção de bens industriais.

Desta forma, no assunto objeto deste trabalho, por exemplo, se os salários pagos no comércio de bens duráveis forem relativamente maiores, ou se crescerem mais do que os salários predominantes no comércio de não duráveis, isto deve-se às influências exercidas pelos respectivos salários pagos no setor industrial¹⁴.

¹² Mais detalhes sobre as idéias aqui expostas podem ser encontrados em: SOUZA, op. cit., nota 6, cap. II.

¹³ Taxa de Salários de uma economia é a remuneração da mão-de-obra não qualificada no seu núcleo verdadeiramente capitalista.

¹⁴ Para que isto seja verdade, é necessário admitir que a indústria de bens duráveis exerce certa liderança no processo de acumulação e é dotada de maior densidade de capital quando comparada aos demais ramos industriais, exceção feita à indústria de bens de capital.

3 – O Comércio de Mercadorias do Sul Face às Modificações da Economia Brasileira

O período de 1949 a 1970 pode ser considerado rico em transformações pelas quais passou a economia brasileira. Esta iniciou a década de 50 caracterizada por um modelo de crescimento calcado na substituição de bens não duráveis de consumo. A partir da metade desta mesma década, a principal transformação fez-se sentir, isto é, a implantação da indústria de bens duráveis de consumo que passou a comandar o processo de acumulação de capital no País. Esta modificação estrutural apresentou alguns desdobramentos relevantes, entre eles merecem destaque: a redivisão inter-regional do trabalho; a unificação geográfica dos grandes mercados nacionais através da melhoria das redes de transportes e comunicações; a reorganização do sistema financeiro nacional com a definição de linhas de créditos especiais à produção, comercialização e ao consumo; e a política de controle salarial, que resultou em achatamento das remunerações do trabalho e o conseqüente recrudescimento da concentração de renda. Além disto, convém ressaltar que, simultaneamente a todas estas mudanças, assumiu certa relevância no contexto nacional a crescente participação do Estado na economia. Esta participação foi intensificada, na década de 50, via criação de grandes empresas (públicas e de economia mista) estatais nos setores de energia, mineração, siderurgia, serviços industriais de utilidade pública etc.

Todos estes acontecimentos ocorreram em meio a períodos de prosperidade e de crise econômica que caracterizaram as décadas de 50 e 60. Assim, entre 1952 e 1959, houve grande expansão econômica, o Governo emitia para financiar seu déficit com o que aumentavam os meios de pagamento, as empresas enfrentavam custos crescentes devido à inflação, os bancos operavam com taxas negativas, mas eram beneficiados pela expansão dos meios de pagamentos e os salários apresentaram crescimento real positivo no período.

O período de 1960 a 1963 caracterizou-se por crise econômica, a inflação acelerada liquidou o esquema de financiamento anterior, houve tensões sociais na repartição do "bolo", mas ainda assim os salários tiveram crescimento real, embora de forma declinante. No período seguinte, de 1964 a 1967, foram redefinidos todos os mecanismos objetivando rearticular a economia. Neste sentido, foi estabelecido um novo esquema de financiamento que possibilitasse a acumulação de capital com base na expansão das indústrias produtoras de bens de consumo duráveis pesados; o nível dos salários foi rebaixado com simultânea abertura do leque de remunerações (concentração de renda) e conseqüente criação de mercado relativamente pequeno, mas dinâmico, para bens duráveis. Além disso, foram intensificados os investimentos governamentais em áreas — infra-estrutura rodoviária, siderurgia, energia etc. — que permitiram a viabilização dos setores hegemônicos no processo de acumulação de capital. Entre os anos de 1968 e 1970, houve a retomada do crescimento econômico, resultado de notável expansão do comércio externo e das medidas adotadas no período anterior. Os salários mantiveram-se estáveis, apesar do

grau de aumento da produtividade verificado, especialmente na Indústria de Transformação.

As modificações acima mencionadas emanaram da região hegemônica — eixo São Paulo-Rio — e propagaram-se, de uma forma ou de outra, a todas as economias regionais e a todas as esferas da economia. O comércio, que constitui o núcleo central do processo de circulação de mercadorias, absorveu estas modificações adequando-se às exigências do novo perfil da oferta de bens industriais. A adequação da estrutura comercial do Estado implicou o desaparecimento relativo da figura do importador atacadista e/ou varejista, como resultado da produção doméstica de bens antes importados.

Além disso, a reorganização da estratégia de comercialização reduziu etapas deste processo, fazendo com que desaparecessem os atacados regionais de alguns segmentos do comércio em decorrência da distribuição direta, do produtor ao varejista, facilitada pelas condições favoráveis dos meios de transportes e comunicações. A nova estrutura industrial induziu à difusão, nas grandes e médias cidades, de tipos modernos de estabelecimentos comerciais, como por exemplo as “lojas de departamento” e os “supermercados”. Simultaneamente a estas mudanças, um intenso processo de concentração ocorreu no comércio do Rio Grande do Sul. Este processo ocorreu sob três formas, não necessariamente excludentes. A primeira foi a concentração ao nível do estabelecimento, chamada concentração “técnica”, o que significa um aumento de tamanho da planta comercial e, conseqüentemente, das vendas. O tipo de concentração denominada “econômica” dá-se ao nível da empresa e é caracterizada pela formação de redes de estabelecimentos pertencentes a uma só firma. No Rio Grande do Sul, isto ocorreu intensamente no comércio varejista de medicamentos, nas “lojas de departamentos” e nos “supermercados”. A terceira forma de concentração comercial, denominada “financeira”, dá-se a nível de grupos econômicos, através de controles acionários, geralmente de grupos financeiros ou industriais sobre grupos comerciais.

Como se observou, as atividades comerciais do Rio Grande do Sul sofreram várias transformações no período de 1950 a 1970, todas elas geradas no setor de produção da economia e que se alongaram até os estabelecimentos comerciais. Nestas condições, a estrutura dos salários pagos nesta atividade também deve ter-se modificado de alguma forma, razão pela qual se passou a examinar a questão.

4 — Análise dos Salários Pagos no Comércio de Mercadorias

Ao analisar-se o comportamento dos salários pagos no comércio de mercadorias, entre 1949 e 1970, convém fazer algumas considerações sobre o assunto e sobre o universo de informações a ser usado.

Na seção 2 deste trabalho, foram expostas, resumidamente, as posições de algumas correntes teóricas que tentam explicar a dinâmica salarial. O ideal, agora,

seria poder testar efetivamente qual das correntes é a mais adequada para explicar a questão salarial no comércio de mercadorias. A posição neoclássica seria de difícil aceitação para tal fim, devido, principalmente, às suas hipóteses simplificadoras (exemplo: admite a homogeneidade da mão-de-obra etc.) e ao fato de estar formulada sob condições de concorrência perfeita, elementos praticamente indefensáveis quando se estuda um complexo tão heterogêneo quanto o comércio. A posição ricardiana/marxista e de seus seguidores está calcada na idéia de que os salários são, basicamente, estabelecidos em função das necessidades da manutenção e expansão do capital e, também, pelas exigências da força de trabalho, à medida que esta estiver organizada para reivindicar, barganhar e obter vantagens em termos de remuneração e melhores condições de trabalho. Igualmente aqui, haverá dificuldades de verificar, objetivamente no mundo real, o grau de poder explicativo destas correntes, principalmente devido ao tipo de informações que compõe o universo a ser estudado. No entanto espera-se, pelo menos indiretamente, que seja possível tornar um pouco mais claro o entendimento do processo salarial no comércio de mercadorias entre 1949 e 1970.

4.1 – A Massa Salarial e as Vendas no Comércio

O primeiro passo para analisar o comportamento da dinâmica salarial no comércio de mercadorias consistirá em examinar as relações entre a massa salarial¹⁵ e o total das vendas por classe e gênero de comércio.

As duas décadas objeto deste estudo apresentam alguns períodos de prosperidade, intercalados com fases de estagnação econômica. Isto poderia estar a indicar que os salários tiveram uma tendência a aumentar nos períodos de progresso e a baixar nos de estagnação, admitindo-se condições de plena liberdade de organização sindical da força de trabalho. No entanto estas condições não são suficientes para avaliar a questão salarial, se não se incluir na análise o componente oficial, isto é, a ação do Estado através da sua política salarial. No Brasil, historicamente, o Governo chamou a si a tarefa de intermediar as relações entre empregadores e empregados, especialmente no que diz respeito à determinação dos níveis de reajustamento salarial. Com estes elementos pode-se, a grosso modo, desenhar três fases distintas no período de 1949 a 1970. A primeira, que cobre toda a década de 50, caracterizou-se por crescimento acelerado da produção associado a uma situação de relativa liberdade sindical, além da prodigalidade oficial na concessão dos reajustes sala-

¹⁵ Massa salarial é a denominação dada, neste trabalho, ao total das despesas com salários, por classe e gênero de comércio, estando aí incluídas as comissões pagas a título de salário em alguns segmentos do comércio, bem como o décimo terceiro salário nos dados de 1970.

riais. A segunda, que vai de 1960 a 1967, caracterizou-se por estagnação econômica, relativo poder de barganha dos trabalhadores e também generosidade oficial nos reajustes salariais até 1965, quando se instituiu a política de arrocho salarial ao mesmo tempo em que se restringiam os movimentos sindicais reivindicatórios por melhores salários e condições de trabalho. Além disto, deve ser enfatizado que foi nesta fase que os trabalhadores passaram a receber o décimo terceiro salário (1962) e que, juntamente com a política de arrocho salarial, foi instituído o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço¹⁶ (1966) e unificado todo o múltiplo sistema previdenciário brasileiro. A terceira fase caracterizou-se pela mesma política oficial do final da fase anterior, associada à aceleração do crescimento do produto e intensificação da restrição aos movimentos sindicais. Diante deste quadro, passa-se a examinar como se deram as relações entre a massa salarial e as vendas.

Para o comércio de mercadorias como um todo, a participação percentual da massa salarial no total das vendas aumentou nos anos 50 — de 2,91% em 1949 para 4,32% em 1959 — e diminuiu na década seguinte, até chegar aos 3,87% em 1970, conforme informações da Tabela 1 do Anexo. Isto significa que, no comércio como um todo, houve concentração da renda, ao nível da atividade, em favor do capital comercial¹⁷ no decorrer dos anos 60, contrariamente ao que ocorreu na década anterior quando os salários absorveram parcela crescente do resultado das vendas realizadas. No entanto, se se trabalhar com a mesma relação, a nível das classes atacadista e varejista do comércio, se verifica que a primeira acompanhou o movimento do comércio como um todo nas duas décadas, mas o comércio varejista só o fez nos primeiros 10 anos, sendo que depois manteve a mesma relação¹⁸, conforme a tabela já referida. Comparando a relação massa salarial/vendas para os comércios atacadista e varejista, nota-se que no primeiro a participação do total dos salários nas vendas é sempre menor. Este aspecto tem como causa principal o fato de que o número de compradores do comércio atacadista é menor do que o correspondente do varejo, razão pela qual o número de empregados também é menor e, por consequência, o montante da massa salarial.

¹⁶ O FGTS foi instituído, formalmente, com a finalidade de ser um instituto alternativo ao regime de estabilidade do trabalhador, alcançada ao completar dez anos de trabalho numa mesma empresa. Na realidade, porém, somente no início deste novo sistema é que foi dado ao trabalhador, em algumas empresas, a liberdade de escolha por um ou outro regime. Em seguida, as admissões eram feitas somente se o empregado optasse pelo FGTS, o que viria facilitar o processo de dispensa posterior da firma. Isto levou a um maior grau de rotatividade da mão-de-obra, fenômeno que tende a reduzir o crescimento do nível geral dos salários.

¹⁷ Isto só é verdadeiro se for admitido que as vendas constituem uma medida indireta dos lucros no comércio, supondo-se que vendas e lucros guardem alta correlação entre si.

¹⁸ Em 1950, a participação da massa salarial no total das vendas era de 3,13%, passando a 4,64% em 1960 e a 4,63% em 1970.

Desdobrando-se mais a análise, a relação massa salarial/vendas pode ser estudada ao nível dos gêneros de comércio que vendem, predominantemente, bens de consumo “não duráveis” e “duráveis”, sendo que os primeiros sempre apresentam uma relação menor quando comparados aos segundos. As causas principais deste fenômeno não são fáceis de serem determinadas com precisão, no entanto, em alguns casos, é possível identificar alguma explicação para o fato. Por exemplo, o gênero “Papel, Impressos e Artigos de Escritório” do comércio varejista apresenta a mais alta relação massa salarial/vendas, apesar de os salários serem baixos devido, provavelmente, ao pequeno valor, por unidade, dos bens comercializados neste segmento. Outro exemplo que merece destaque é o do gênero “Produtos Alimentícios, Bebidas e Estimulantes” que apresenta a menor participação do total dos salários nas vendas, devido ao fato de que a mão-de-obra realiza um grande volume de vendas, apesar dos baixos salários aí predominantes. A relação massa salarial/vendas, constante da Tabela 1 do Anexo, encobre muitos aspectos importantes a respeito dos salários, principalmente por ser um indicador estático. Por essa razão, passa-se agora a examinar as taxas anuais de crescimento geométrico destas duas variáveis.

4.2 — O Crescimento dos Salários Médios e das Vendas

Estudando os dados constantes da Tabela 2 do Anexo, verifica-se que os mesmos vêm corroborar a análise e as primeiras conclusões efetuadas na seção anterior. Ao nível do comércio como um todo na década de 50, os salários cresceram a uma taxa média anual de 5%, praticamente o dobro do que cresceram as vendas no mesmo período. Nos dez anos seguintes, esta situação inverteu-se completamente, pois os salários médios cresceram a uma taxa anual inferior a 1%, enquanto as vendas aumentaram numa proporção onze vezes maior. Esta mesma relação de crescimento, apresentada para o comércio como um todo, é válida também para as classes do atacado e do varejo. Este quadro está a indicar que, nos anos 60, o progresso salarial obtido pelos trabalhadores, no período que vai do início da década até o início da política de arrocho salarial, foi proporcionalmente maior do que o que foi obtido daí até 1970, configurando, desta forma, uma intensificação do processo de concentração da renda, entre 1966 e 1970, no comércio em favor do capital comercial, admitindo que as vendas estejam altamente correlacionadas com os lucros gerados no comércio.

Estudando o comportamento dos salários pagos no comércio, em função dos grupos de bens “duráveis” e “não duráveis”, podem ser identificados, na Tabela 2 do Anexo, alguns aspectos esclarecedores do que aconteceu sobre o assunto entre 1949 e 1970. Em primeiro lugar, houve redução sensível nas taxas de crescimento do salário médio dos anos 50 para a década de 60, tanto no grupo dos “não duráveis”, quanto no de “duráveis”, exceção feita somente ao caso do comércio ataca-

dista de bens duráveis, cujas taxas médias de crescimento foram de 1,65% no primeiro decênio do período, passando a 3,52% anuais entre 1959 e 1970. Em segundo lugar, os salários médios pagos no comércio dos bens “não duráveis” cresceram a uma taxa aproximadamente duas vezes superior à taxa correspondente dos “bens duráveis”, na década de 50, no atacado e no varejo. Nos dez anos seguintes, esta situação inverteu-se aproximadamente na mesma proporção. Isto leva a concluir que, apesar da produção dos “duráveis” ter assumido a hegemonia do processo de acumulação de capital em meados dos anos 50, esta só foi-se refletir — em termos de salários pagos no comércio — na segunda metade da década seguinte, quando as necessidades de mão-de-obra relativamente mais qualificada passou a ser requerida para realizar a crescente e diversificada produção de bens duráveis no comércio, elevando os salários deste segmento.

A Tabela 2 do Anexo mostra, também, as taxas de crescimento dos salários médios por categoria de empregados. O aspecto mais relevante é que nas duas décadas — de 1949 a 1970 — os salários dos empregados de categoria superior cresceram a taxas médias menores do que as de categoria inferior, sendo que em alguns segmentos do comércio apresentaram taxas negativas. Neste aspecto, a evolução ocorrida no comércio foi distinta do que aconteceu na Indústria brasileira de Transformação onde Bacha e Mata¹⁹ concluíram “. . . ter havido ao longo do período um processo de concentração da renda do qual se beneficiaram o capital e os salários mais elevados (incluindo nestes o que chamamos remuneração mista do trabalho e capital), em prejuízo dos operários de níveis mais baixos”. Provavelmente, as razões desta divergência estejam calcadas no fato de ser o comércio uma atividade proporcionalmente menos capitalizada do que a indústria e, por esta razão, necessita menor quantidade de pessoal de categoria superior.

Portanto, das três hipóteses sobre crescimento dos salários formuladas no início deste texto, duas foram comprovadas parcialmente e outra plenamente rejeitada. A hipótese relativa ao crescimento das vendas e dos salários médios foi rejeitada para a década de 50, mas confirmada nos anos 60 quando, realmente, as vendas aumentaram a um ritmo mais intenso do que o dos salários. O mesmo aconteceu com a hipótese, segundo a qual, a troca de comando no processo de acumulação de capital teria provocado um crescimento mais rápido nos salários pagos pelo comércio de bens duráveis de consumo, fato que só ocorreu entre 1959 e 1970, período no qual se consolidou, no comércio de mercadorias, a influência da hegemonia assumida pela produção de bens “duráveis” na segunda metade dos anos 50. A rejeição da terceira hipótese deu-se em função de o crescimento dos salários médios dos empregados de categoria superior não ter superado o correspondente do pessoal de categoria inferior em nenhum momento do período estudado.

¹⁹ MATA, Milton da & BACHA, Edmar L. Emprego e salários na indústria de transformação: 1949/69. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, IPEA, 3(2):303-39, jun. 1973.

4.3 — Os Salários Médios do Comércio e o Salário-Mínimo Regional

O exame conjunto dos salários médios pagos no comércio e do salário-mínimo regional tem por finalidade verificar como os diversos segmentos comerciais têm acompanhado a política oficial em termos de salário. Para tanto, é necessário admitir duas hipóteses: primeira, que o salário-mínimo, embora estabelecido oficialmente, represente, de alguma forma, o salário de base²⁰ da economia; segunda, que a definição deste salário de base é feita a partir do núcleo mais capitalizado da economia, geralmente a Indústria de Transformação. Nessas condições, o salário-mínimo desempenha duas funções econômicas principais. A primeira é a de forçar a baixa dos salários pagos nas atividades mais modernas da economia. A segunda é a de representar, teoricamente²¹, o custo de reprodução da força de trabalho, assegurando aos trabalhadores em atividades não-típicamente capitalistas o mínimo para sobrevivência e reprodução. Deve ser acrescentado, ainda, que a formação dos salários, no núcleo mais capitalizado da economia, gera efeitos que se propagam aos demais segmentos do sistema, influenciando, de alguma forma, nos salários vigentes nestes setores. Isto significa dizer, por exemplo, que se os salários médios forem mais altos na indústria de bens “duráveis” do que na dos “não duráveis”, assim o será no comércio que vender predominantemente estes tipos de bens.

As informações contidas nas Tabelas 3 e 4 do Anexo podem dar uma idéia de como se comportou a relação entre o salário médio e o salário-mínimo regional. Ao nível do comércio de mercadorias, em geral, os trabalhadores que percebiam em média 2,8 salários-mínimos em 1949, baixaram para 1,5 em 1959 e não recuperaram aquela relação em 1970, quando percebiam 2,2 salários-mínimos. Ao estudar estes números, deve-se levar em conta, pelo menos, dois aspectos importantes. De um lado, o fato de que o salário-mínimo de Cr\$ 0,32, em 1949, estava vigente desde 1943, estando certamente com algum grau de defasagem na época, fato que tende a elevar a relação aqui estudada. De outro lado, o fato de que, em 1959, o salário-mínimo havia sofrido reajuste naquele mesmo ano — depois de ter passado 29 meses sem ser corrigido —, fazendo com que a relação tendesse a ser menor. Já a relação de 1970 foi estabelecida em circunstâncias distintas das existentes em 1949 e

²⁰ Segundo Souza, P.R., o salário de base é a remuneração paga à força de trabalho não qualificada do núcleo realmente capitalista de uma economia.

²¹ O salário-mínimo no Brasil foi criado em 1940 com a finalidade de assegurar ao trabalhador e à sua família a compra de uma cesta mínima de bens e serviços (alimentação, educação, higiene, saúde, transportes etc.). Na realidade, porém, os reajustes institucionais do valor desta cesta, em determinadas fases do período em estudo, não acompanharam o valor real da mesma no mercado de bens e serviços, o que significa queda no custo de reprodução da força de trabalho.

1959. Nesta época, o tratamento oficial era de arrocho salarial²² em meio a um período de grande expansão econômica, onde a demanda por trabalho também crescia rapidamente. Apesar destes inconvenientes estatísticos, não é difícil perceber que a força de trabalho ocupada nas atividades comerciais perdeu considerável parcela dos ganhos salariais obtidos na década de 50. Isto pode ser verificado se simultaneamente se trabalhar com as taxas de crescimento. O salário-mínimo regional cresceu a uma taxa média anual de 11,6% nos anos 50, caindo para 2,7% nos dez seguintes, enquanto os salários médios aumentaram em torno de 5% ao ano entre 1949 e 1959, passando para os ínfimos 0,86% anuais entre 1959 e 1970²³.

Desdobrando mais o exame das informações contidas nas Tabelas 3 e 4 do Anexo, verifica-se que a remuneração paga à força de trabalho ocupada no comércio atacadista é, em quase todos os seus segmentos, superior à correspondente no comércio varejista, fato que torna comprovada a hipótese segundo a qual os salários pagos no atacado tendem a ser mais elevados do que o correspondente no varejo. Isto pode ser explicado, principalmente, pelo fato de que o comércio por atacado envolve maior volume de capital por empregado do que no varejo, fazendo com que a produtividade da mão-de-obra seja maior no primeiro do que no segundo²⁴. Em função disto, os requerimentos em termos de qualificação devem ser maiores no comércio atacadista do que no varejista.

Comparando as remunerações pagas em número de salário-mínimos do comércio agrupado em conjuntos que vendem bens "duráveis" e "não duráveis", observa-se que a relação é sempre maior no comércio de bens "duráveis" do que nos demais, tanto no atacado quanto no varejo. O distanciamento salarial destes dois grupos pode ser interpretado como o resultado dos efeitos da propagação dos salários gerados no núcleo capitalista da economia, admitindo-se, aqui, que a produção de bens "duráveis" seja processada em bases mais capitalistas do que a produção dos bens "não duráveis". Estudos feitos para a Indústria de Transformação, especialmente o de Bacha e Mata (1979), revelaram que os salários pagos pelas indústrias dinâmicas, supostamente as que apresentam maior densidade de capital, têm sido maiores do que as remunerações pagas à força de trabalho pelas indústrias tradicionais.

Com relação aos gêneros de comércio, alguns apresentam níveis da relação salários médios/salário-mínimo que refletem algumas peculiaridades deste tipo de

²² O arrocho salarial era feito via manipulação estatística de informações a respeito do custo de vida, bem como severa restrição à organização sindical.

²³ A este respeito vide Tabela 2 do Anexo.

²⁴ A produtividade, neste caso, pode ser medida pela venda média por empregado. Em 1950, um empregado no atacado vendia, em média, 2,5 vezes mais do que um empregado em varejo. Em 1970, essa mesma relação era de 2,7.

comércio. No grupo dos bens duráveis, dois gêneros destacam-se por apresentarem níveis de remuneração mais altos do que os demais. Trata-se do comércio de "Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico" e de "Veículos e Acessórios", os quais requerem uma força de trabalho relativamente mais qualificada. A qualificação desta mão-de-obra, seja formal ou adestrada através do próprio trabalho, deve atender às necessidades decorrentes da comercialização de uma gama de bens cada vez mais variada e sofisticada, ao contrário do que ocorre com a maioria dos gêneros que compõe o grupo dos "não duráveis"²⁵. No grupo do comércio dos bens "não duráveis", um gênero destaca-se dos demais pela baixa remuneração da sua força de trabalho, é o comércio de "Produtos Alimentícios, Bebidas e Estimulantes". Estes bens são comercializados por grande número de pequenos estabelecimentos²⁶, tanto no varejo quanto no atacado, obedecendo formas de organização com baixo nível de capitalização. Este aspecto, é a principal razão dos baixos salários vigentes neste setor do comércio, ou seja, em torno de um salário-mínimo tanto em 1949, quanto em 1969, passando a 1,38 salário-mínimo em 1970. Portanto, apesar desta mão-de-obra estar contabilizada num segmento do comércio que é formal, sob a ótica jurídica, não o é quando se considera outros aspectos importantes como o nível dos salários pagos e o modo de organização comercial. Há outros gêneros que apresentam características semelhantes, entre os quais é importante destacar o de "Tecidos e Artefatos de Tecidos, Artigos de Vestuário e de Armarinho". Os dados disponíveis nas Tabelas 3 e 4 do Anexo encobrem muitos ângulos do fenômeno, por se tratar de uma média e pelo fato de que este gênero é constituído por estabelecimentos modernos — que vendem artigos de qualidade e preços superiores — e por unidades que comercializam bens de baixo valor. Em função disto, os requerimentos da mão-de-obra tendem a ser distintos e também os salários pagos. Nestas condições, pode-se admitir que uma parte das unidades, especialmente no varejo, deste gênero também está organizada de modo informal, embora satisfaça às exigências legais — registros, pagamentos de impostos, carteiras de trabalho assinadas etc. A questão da informalidade existente no comércio juridicamente formal poderá, talvez, ser mais esclarecida na seção seguinte.

²⁵ Essa colocação é feita com base na idéia de que, de um modo geral, a venda de uma geladeira, automóvel ou aparelho de ar condicionado tende a exigir maior conhecimento por parte das pessoas que os compram ou os vendem etc., do que, por exemplo, exigiria a venda de alimentos, medicamentos ou bebidas.

²⁶ Em 1950, estes estabelecimentos representavam em torno de 57% do total das unidades varejistas e 32% no atacado. Em 1970, estes números passaram a 63% no varejo e 46% no atacado.

4.4 — Alguns Aspectos da Informalidade do Comércio Juridicamente Formal

A abordagem da questão da informalidade no comércio de bens e serviços é tão importante, para o entendimento da distribuição da renda e do emprego no setor, quanto complexa. A complexidade refere-se a problemas de ordem conceitual e também operacional, isto é, quando se parte para a análise empírica de uma situação. Para simplificar o raciocínio pode-se admitir que o comércio como um todo é formado de um segmento onde as empresas são juridicamente constituídas, os empregados devidamente registrados, com carteira de trabalho assinada etc. No segmento informal, os requisitos recém apresentados não são preenchidos, além de o nível de remuneração ser muito baixo, há prevalência de emprego autônomo e forma de organização não capitalista.

Nesta seção, pretende-se estudar alguns aspectos da informalidade existente no comércio de mercadorias juridicamente formalizado, que constitui o universo examinado neste trabalho. Esta abordagem está baseada na hipótese de que na fronteira dos segmentos formal/informal do comércio há uma franja do primeiro que apresenta sinais de informalidade que estão encobertos pela formalidade jurídica.

Examinando a Tabela 5 do Anexo, pode-se observar que, à medida que aumenta o tamanho do estabelecimento — medido em estratos de pessoal ocupado —, diminui a relação não empregados²⁷/empregados. É fácil de perceber que a franja de informalidade existente no comércio juridicamente formalizado está localizada na faixa das unidades de menor porte. No comércio varejista, a relação não empregados/empregados somente foi menor do que a unidade a partir dos estabelecimentos com mais de quatro pessoas ocupadas para os anos de 1949 e 1959 e a partir de 5 pessoas para 1970, sendo que as unidades que ocupavam uma pessoa apresentavam, em média, 16 (1949) e 17 (1950) não empregados para cada assalariado, passando esta mesma relação para 26 em 1970.

Estudando mais detidamente os três primeiros estratos (1949 e 1959) no varejo, percebe-se que nos estabelecimentos com uma pessoa ocupada é alta a participação dos proprietários e sócios no conjunto dos não assalariados²⁸. Já nos dois estratos seguintes — duas e três pessoas ocupadas — os proprietários perderam posição relativa no total da ocupação, mas este espaço foi ocupado, em grande parte, por familiares dos sócios ou proprietários sem remuneração²⁹ e também por emprega-

²⁷ Os não empregados são representados por proprietários ou sócios e membros não remunerados da família dos proprietários ou sócios em atividade no estabelecimento.

²⁸ Aproximadamente 98% em 1949 e 96% em 1959. Em 1970, não foi possível conhecer esta proporção devido ao nível de agregação dos dados.

²⁹ Os estabelecimentos com duas e três pessoas ocupadas tinham a seguinte composição percentual de pessoal ocupado: em 1949, 38% eram proprietários, 23% membros não remunerados da família destes e 39% pessoas assalariadas. Em 1959, 43% eram proprietários, 35% membros não remunerados da família destes e 22% de assalariados.

dos. Relativamente a estes últimos, deve ser considerado que estão remunerados com os mais baixos salários pagos pelo comércio de mercadorias, conforme mostra a Tabela 6 do Anexo. Nos três anos considerados, o salário médio não ultrapassou a marca de 1,2 salário-mínimo da respectiva época, sendo, em alguns casos, até inferior ao mínimo legal. Todos estes aspectos mencionados configuram um quadro de informalidade, já que estão associados à idéia de uma organização não tipicamente capitalista que caracteriza este tipo de estabelecimento comercial. À medida que se examinam os estratos superiores do comércio varejista e situação do atacado, nas Tabelas 5 e 6 do Anexo, percebe-se que a tendência é de gradativo desaparecimento dos sintomas de informalidade na ocupação da mão-de-obra, devido à pouca presença dos proprietários ou sócios, bem como de seus familiares sem remuneração e também a salários relativamente mais elevados.

Finalizando, pode-se afirmar que o segmento do comércio de mercadorias juridicamente formalizado, que apresenta mais claramente sinais de organização informal, são os estabelecimentos varejistas com menos do que quatro pessoas ocupadas. Nas demais unidades, não foi possível identificar com clareza os mesmos sintomas, embora se saiba que eles existem, mas estão encobertos pela natureza e grau de agregação das informações censitárias.

5 — Observações Finais

O estudo dos salários desenvolvidos neste texto, com o uso de informações censitárias — Censos Econômicos do IBGE —, permitiu inferir alguns aspectos e peculiaridades da dinâmica salarial no comércio de mercadorias e também comprovar algumas conclusões objeto de outros estudos sobre o assunto ao longo do período de 1949 a 1970. Apesar disto, muitas limitações foram encontradas no uso dos dados, devido à natureza e ao grau de agregação dos mesmos.

O período de 1949 a 1959 foi favorável à força de trabalho ocupada no comércio, no sentido de melhoria salarial, pois tanto as taxas de crescimento do salário médio (5% a.a.) quanto do salário-mínimo (11,6% a.a.) estiveram muito acima das taxas de crescimento das vendas (2,5% a.a.). Estes indicadores demonstram que os assalariados do comércio tiveram uma participação crescente no resultado da atividade comercial. Nesta década, as condições foram favoráveis para este fim, pois a economia apresentou expansão acelerada, a política salarial oficial foi igualmente favorável aos trabalhadores, como mostram os dados referentes ao salário-mínimo, além de ter havido liberdade de organização nos sindicatos.

Já o período seguinte (1959 a 1970) apresentou características distintas, pois nos primeiros seis anos a economia apresentou crescimento a taxas consideradas baixas, recuperando-se no final da década, quando o produto global se expandiu a taxas excepcionalmente altas. Na segunda metade desta década, vários reajustes de política econômica foram efetuados¹ no sentido de superar a crise. Relativamente

aos salários, o tratamento foi no sentido de achatá-los mediante a política de arrocho salarial. Isto não é difícil de entender ao se atentar para a taxa geométrica anual de crescimento do salário-mínimo para a década que foi de $-2,71\%$. Associado a isto, foram redefinidas as regras de organização sindical mediante dispositivos que restringiam a ação dos trabalhadores no sentido de obter melhores salários. O resultado prático deste quadro pode ser medido observando o comportamento do salário médio pago pelo comércio gaúcho cuja taxa de crescimento foi de $0,86\%$ a.a.. Convém lembrar que as vendas comerciais no mesmo período cresceram a uma taxa média anual de $9,7\%$, o que significa que os trabalhadores do comércio nesta década despenderam um esforço maior para realizarem um volume maior de vendas e receberam salários proporcionalmente menores. Em outras palavras, entre 1959 e 1970, acentuou-se o processo de concentração de renda no interior do setor comercial.

Entre o que se pode chamar de peculiaridades da dinâmica salarial do comércio podem ser apontados os seguintes aspectos: a) os salários dos empregados de categoria superior, embora fossem em média maiores do que os demais, cresceram menos do que os salários da mão-de-obra de categoria inferior, ao contrário do que ocorreu na Indústria de Transformação, onde os estratos de salários mais altos foram beneficiados com o recrudescimento do processo de concentração da renda da década de 60; b) entre 1949 e 1959, os salários médios pagos pelo comércio de bens de consumo "não duráveis" cresceram a uma taxa duas vezes superior ao crescimento do correspondente no comércio de "bens duráveis". Esta situação inverteu-se no decênio seguinte, quando a remuneração média da força de trabalho que vendia "bens duráveis" passou a crescer a taxas médias anuais duas vezes maiores do que as demais. Este aspecto evidencia que, apesar da produção de bens "duráveis" ter atingido a hegemonia no setor de produção em meados dos anos 50, esta só foi-se consolidar no comércio de mercadorias na década seguinte, admitindo que o salário médio seja um indicador suficientemente capaz de refletir esta mudança; c) outra peculiaridade considerada notável neste universo representado pelo comércio de mercadorias juridicamente formalizado são alguns aspectos de informalidade que ele apresenta em alguns dos seus setores. Os sintomas de informalidade, de um modo geral, estão localizados nos pequenos estabelecimentos que comercializam alimentos; bebidas e estimulantes; tecidos e confecções; etc. e são visíveis quando se verifica que os salários médios ou são os mais baixos pagos no comércio ou são remunerações que estão dentro do limite mínimo legal, mas que na realidade são menores do que isto e são o resultado do enorme poder de barganha de que dispõe o empregador frente a uma força de trabalho com pouquíssimas alternativas no mercado de trabalho. Outro indicador importante de informalidade é a relação não empregados/empregados, que mostra a proporção de pessoas não assalariadas, geralmente sócios, proprietários e membros de suas famílias, que trabalham nos estabelecimentos, mas não percebem remuneração. Esta relação somente é menor do que a unidade nos estabelecimentos com mais de quatro empregados.

Finalizando, resta dizer que outros aspectos relevantes poderiam ser estudados neste universo comercial, no entanto isto dependeria de pesquisas complementares aos Censos Econômicos do IBGE, envolvendo informações que venham a corroborar ou não os dados disponíveis, e que tenham como base de levantamento não necessariamente a empresa, mas também os empregados, órgãos de classe ou outras entidades oficiais.

Abstract

The content of the present report concentrates on the behavior of wages paid within the trade market of Rio Grande do Sul from 1949 to 1970. The empiric analysis is based on data from the I.B.G.E. Economic Census.

Periferic conditions of the State economy were taken into account methodologically in the present study of salary conduct in commerce. Therefore, the central hypothesis of the report is based on the fact that economy as a whole and trade and wages in particular, are elements that absorbed the effects of the main structural transformations that originated from the hegemonic area of capital accumulation (region between Rio and São Paulo).

Among the most relevant facts is the increasing participation of mass salaries in the final outcome of commercial activities during the 50s and the paramount loss of these gains during the 60s, due to the exceptional economic growth between 1968 and 1970. The average salaries paid by businesses that deal with durable goods increased two times as much as the ones paid by perishable foodstuff businesses, thus the opposite of what occurred from 1949 to 1959. Furthermore, a bit of informality was introduced into the universe of the judicially formal trade market.

Tabela 1

**Participação percentual da massa salarial nas vendas do comércio
do Rio Grande do Sul — 1949, 1959 e 1970**

a) comércio varejista

CLASSES E GÊNEROS	MASSA SALARIAL/ VENDAS		
	1949	1959	1970
Comércio de mercadorias	2,91	4,32	3,87
Comércio varejista	3,13	4,64	4,63
Comércio de bens não duráveis	2,88	4,08	4,15
Papel, impressos e artigos de escritório . . .	9,17	8,16	9,64
Produtos químicos e farmacêuticos	3,68	5,94	6,26
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos de vestuário e de armarinho	3,73	5,25	5,96
Produtos alimentícios, bebidas e estimu- lantes	1,80	2,43	2,47
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (su- permercados)	—	—	3,38
Mercadorias em geral, com produtos ali- mentícios	2,51	4,04	3,52
Artigos diversos	6,51	7,84	5,92
Artigos usados	7,56	10,41	7,43
Comércio de bens duráveis	3,96	5,67	5,23
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção . .	4,65	6,62	5,80
Máquinas, aparelhos e material elétrico .	5,69	6,96	7,71
Veículos e acessórios	3,45	5,51	4,47
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica	3,34	5,62	6,15
Combustíveis e lubrificantes	3,14	4,23	4,24
Mercadorias em geral, sem produtos ali- mentícios	4,35	6,72	6,33

(continua)

Tabela 1

**Participação percentual da massa salarial nas vendas do comércio
do Rio Grande do Sul — 1949, 1959 e 1970**
b) comércio atacadista

CLASSES E GÊNEROS	MASSA SALARIAL/VENDAS		
	1949	1959	1970
Comércio de mercadorias	2,91	4,32	3,87
Comércio atacadista	2,76	4,03	3,08
Comércio de bens não duráveis	2,17	3,72	2,89
Produtos agropecuários e extrativos . . .	1,99	2,93	1,88
Papel, impressos e artigos de escritório .	4,45	5,40	7,89
Produtos químicos e farmacêuticos . . .	6,16	7,85	6,11
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de ar- marinho	2,46	5,38	6,28
Produtos alimentícios, bebidas e estimu- lantes	1,44	2,74	2,17
Mercadorias em geral, com produtos ali- mentícios	2,45	3,53	3,08
Artigos diversos	3,54	6,36	4,53
Artigos usados para recuperação indus- trial	2,89	6,24	3,84
Comércio de bens duráveis	4,41	4,54	3,51
Ferragens, produtos metalúrgicos e ma- terial de construção	3,75	6,02	4,96
Máquinas, aparelhos e equipamentos in- dustriais e material elétrico	5,14	8,45	5,25
Veículos e acessórios	4,10	8,28	3,59
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica	—	7,18	2,70
Combustíveis e lubrificantes	4,15	1,00	1,45
Mercadorias em geral, sem produtos ali- mentícios	6,48	6,16	9,54

FONTES DOS DADOS BRUTOS: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSOS COMERCIAL E DOS SERVIÇOS;
Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do
Sul 1960. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.

CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul
1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

Taxas de crescimento anual dos salários médios reais e das vendas do comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul — 1949/59/70
a) comércio varejista

CLASSES E GÊNEROS	TAXAS DE CRESCIMENTO ANUAL							
	Salários Médios Reais							
	1949/59		1959/70		1949/59		1959/70	
	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Δ%	Δ%
Comércio de mercadorias	4,86	-1,13	5,00	1,47	0,17	0,86	2,51	9,70
Comércio varejista	7,45	1,66	7,39	1,11	-0,04	0,78	4,36	10,25
Comércio de bens não duráveis	8,10	2,70	7,98	0,54	-0,33	0,44	2,67	8,76
Papel, impressos e artigos de escritório	0,85	-2,73	0,89	3,75	0,39	2,60	-0,41	14,77
Produtos químicos e farmacêuticos	5,09	0,75	4,59	1,11	0,19	0,69	5,34	6,76
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos de vestuário e de almarinho	4,19	-0,32	4,43	0,94	0,47	0,97	5,72	6,16
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	12,40	5,80	12,09	-0,71	-0,74	-0,37	3,92	8,33
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados)	-	-	-	-	-	-	-	-
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	10,70	4,43	10,41	-0,81	-0,79	-0,16	-5,64	5,28
Artigos diversos	1,37	0,54	1,74	0,85	-1,17	0,03	2,85	13,26
Artigos usados	1,84	1,70	2,97	-2,11	-3,00	-2,38	0,27	19,71
Comércio de bens duráveis	4,02	-2,09	3,69	1,49	0,18	0,88	8,60	12,57
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção	3,59	-2,61	3,29	0,25	1,09	0,98	5,83	12,92
Máquinas, aparelhos e material elétrico	3,38	-4,15	2,17	2,92	1,93	2,37	9,29	11,63
Veículos e acessórios	2,78	-2,34	2,68	2,71	-0,13	1,10	8,22	12,74
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica	6,33	3,74	6,55	-0,95	0,71	0,40	10,59	9,28
Combustíveis e lubrificantes	4,29	-0,63	4,32	-0,58	-0,92	-0,51	13,42	12,69
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	7,53	-1,83	6,42	3,02	0,13	1,79	3,73	15,52

(continua)

Taxas de crescimento anual dos salários médios reais e das vendas do comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul — 1949/59/70
b) comércio atacadista

CLASSES E GÊNEROS	TAXAS DE CRESCIMENTO ANUAL							
	Salários Médios Reais				Vendas			
	1949/59		1959/70		1949/59		1959/70	
	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Δ %	Δ %
Comércio de mercadorias	4,96	-1,13	5,00	1,47	0,17	0,86	2,51	9,70
Comércio atacadista	3,32	-4,57	2,55	3,27	1,05	1,95	1,06	9,16
Comércio de bens não duráveis	3,47	-3,33	3,10	2,92	0,25	1,41	-0,49	10,14
Produtos agropecuários e extrativos	3,90	-0,01	4,56	0,13	-2,32	-1,03	-2,66	16,61
Papel, impressos e artigos de escritório	5,40	-4,89	3,93	3,69	2,58	3,04	8,18	5,32
Produtos químicos e farmacêuticos	5,12	-7,38	1,69	8,11	3,96	6,14	5,26	12,07
Têxteis e artefatos, fios têxteis, artigos confecionados do vestuário e de armarinho	1,31	-1,42	2,30	2,37	1,40	2,02	-5,28	1,86
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	3,18	-2,73	3,50	1,32	-0,38	0,39	1,69	8,87
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	2,08	-7,43	1,03	2,34	4,63	3,75	-13,56	8,49
Artigos diversos	2,71	-2,75	2,70	3,98	5,09	4,57	2,77	8,26
Artigos usados para recuperação industrial	1,91	0,76	4,09	-2,72	-4,32	-2,83	3,95	12,14
Comércio de bens duráveis	3,42	-6,52	1,65	4,32	2,96	3,52	4,42	7,28
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção	3,22	-4,90	2,87	6,66	2,06	3,80	-1,42	8,72
Máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e material elétrico	3,60	-9,12	-0,48	2,66	3,27	3,24	3,89	9,44
Veículos e acessórios	2,86	-6,29	0,14	1,41	2,88	2,50	-3,35	9,01
Móveis e outros artigos de habitação e de utilidade doméstica	-	-	-	-1,09	-0,15	-0,52	3,89	5,23
Combustíveis e lubrificantes	5,28	-8,01	2,58	3,45	4,82	4,40	15,08	6,66
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	0,59	-2,39	2,78	1,74	2,24	1,23	3,03	-17,03

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul, 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1955.
CENSOS COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul 1960. Rio Grande do Sul 1960. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.
CENSOS COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

NOTA: 1. Entende-se por "Empregados de Categoria Inferior".

Em 1950 — Caixaeiros, vendedores e outros empregados.

Em 1960 — Caixaeiros.

Em 1970 — Pessoal ligado a atividade específica.

2. Entende-se por "Empregados de Categoria Superior".

Em 1950 — Chefes de serviços e empregados de categoria superior.

Em 1960 — Outros empregados (diretores, gerentes, pessoal de escritório, limpeza e transporte).

Em 1970 — Pessoal administrativo e demais empregados.

Relação salário médio/salário-mínimo regional no comércio de mercadorias do Rio Grande do Sul — 1949, 1959 e 1970

CLASSES E GÊNEROS	SALARIOS MÉDIOS REAIS/SALÁRIO-MÍNIMO REGIONAL								
	1949			1959			1970		
	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total
Comércio de mercadorias	2,39	6,04	2,80	1,29	1,79	1,51	1,99	2,40	2,19
Comércio varejista	1,64	4,20	1,92	1,12	1,64	1,30	1,66	2,15	1,87
Comércio de bens não duráveis	1,43	3,47	1,65	1,04	1,50	1,18	1,45	1,91	1,63
Papel, impressos e artigos de escritório	3,03	6,21	3,42	1,11	1,56	1,24	2,18	2,14	2,17
Produtos químicos e farmacêuticos	1,94	4,12	2,33	1,06	1,47	1,21	1,57	1,98	1,72
Têxteis e artefatos de têxteis, artigos de vestuário e de armarinho	2,05	5,14	2,33	1,03	1,65	1,19	1,50	2,29	1,74
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	0,94	2,22	1,05	1,00	1,30	1,09	1,22	1,57	1,38
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	1,14	2,91	1,33	1,05	1,49	1,19	1,36	2,00	1,56
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	3,20	4,90	3,54	1,22	1,72	1,40	1,72	1,98	1,84
Artigos diversos	2,34	3,78	2,60	0,93	1,48	1,16	0,97	1,40	1,17
Artigos usados	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Comércio de bens duráveis	2,61	6,62	3,18	1,31	1,81	1,52	1,99	2,42	2,20
Feragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção	2,64	6,76	3,14	1,26	1,72	1,44	1,69	2,55	2,11
Máquinas, aparelhos e material elétrico	3,27	7,80	3,92	1,51	1,69	1,61	2,74	2,75	2,74
Veículos e acessórios	3,08	7,53	3,85	1,34	1,97	1,66	2,38	2,56	2,47
Móveis e outros artigos de habitação e de utilidade doméstica	2,06	3,72	2,27	1,27	1,78	1,42	1,50	2,53	1,96
Combustíveis e lubrificantes	2,27	5,10	2,60	1,15	1,60	1,32	1,42	1,91	1,64
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	1,74	6,38	2,29	1,20	1,76	1,41	2,18	2,35	2,26

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSOS ECONÔMICOS: Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSOS COMERCIAL E DOS SERVIÇOS: Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

CENSO COMERCIAL: Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

NOTA: 1. Entende-se por "Empregados de Categoria Inferior".

Em 1950 — Caixaeros, vendedores e outros empregados.

Em 1960 — Caixaeros e vendedores.

Em 1970 — Pessoal ligado a atividade específica.

2. Entende-se por "Empregados de Categoria Superior".

Em 1950 — Chefes de serviço e empregados de Categoria Superior.

Em 1960 — Outros empregados (diretores, gerentes, pessoal de escritório, limpeza e transporte).

Em 1970 — Pessoal administrativo e demais empregados.

3. O salário-mínimo regional em 1949 era de Cr\$ 0,32.

4. O salário-mínimo regional em 1959 era de Cr\$ 5,00.

5. O salário-mínimo regional em 1970 era de Cr\$ 170,00.

Tabela 4

Relação salário médio/salário-mínimo regional no comércio de mercadorias do Rio Grande do Sul — 1949, 1959 e 1970

CLASSES E GÊNEROS	SALÁRIOS MÉDIOS REAIS/SALÁRIO-MÍNIMO REGIONAL											
	1949					1959					1970	
	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total	Empregados de categoria inferior	Empregados de categoria superior	Total
Comércio de mercadorias	2,39	6,04	2,80	1,29	1,79	1,51	1,99	1,99	2,40	2,19		
Comércio atacadista	3,67	9,27	4,28	1,69	1,93	1,83	3,17	3,17	2,94	2,98		
Comércio de bens não duráveis	3,26	7,98	4,11	1,56	1,89	1,73	2,81	2,81	2,56	2,66		
Produtos agropecuários e extrativos	2,65	5,76	3,08	1,29	1,91	1,59	1,72	1,72	1,94	1,87		
Papel, impressos e artigos de escritório	3,02	9,48	3,73	1,70	3,32	1,82	3,32	3,32	3,32	3,32		
Produtos químicos e farmacêuticos	4,53	11,95	5,20	2,34	1,84	2,04	7,26	7,26	3,71	5,17		
Têxteis e artefatos, fios, têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de armarinho	4,74	8,92	5,07	1,79	2,17	2,11	3,05	3,05	3,93	3,46		
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	2,93	7,13	3,36	1,33	1,80	1,57	2,02	2,02	2,27	2,16		
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	3,09	9,65	3,77	1,26	1,48	1,39	2,14	2,14	3,20	2,74		
Artigos diversos	3,60	7,93	4,23	1,56	1,99	1,83	3,15	3,15	4,52	3,94		
Artigos usados para recuperação industrial	2,64	4,69	2,73	1,06	1,68	1,35	1,02	1,02	1,36	1,30		
Comércio de bens duráveis	4,28	11,66	5,06	1,99	1,97	1,98	4,16	4,16	3,58	3,80		
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção	3,48	9,70	4,13	1,59	1,95	1,82	4,24	4,24	3,21	3,61		
Máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e material elétrico	5,00	14,64	6,37	2,37	1,87	2,02	3,77	3,77	3,50	3,77		
Veículos e acessórios	3,86	11,19	6,23	2,48	1,94	2,10	4,15	4,15	3,49	3,62		
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica	—	—	—	1,86	1,71	1,76	2,17	2,17	2,21	2,19		
Combustíveis e lubrificantes	4,80	14,98	5,37	2,66	2,16	2,30	5,09	5,09	4,76	4,86		
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	3,92	9,61	4,53	1,38	2,50	1,98	2,20	2,20	4,21	2,98		

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSOS ECONÔMICOS: Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSOS COMERCIAL E DOS SERVIÇOS: Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul 1960. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.

CENSO COMERCIAL: Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

NOTA: 1. Entende-se por "Empregados de Categoria Inferior".

Em 1950 — Caixaeiros, vendedores e outros empregados.

Em 1960 — Caixaeiros e vendedores.

Em 1970 — Pessoal ligado a atividade específica.

2. Entende-se por "Empregados de Categoria Superior".

Em 1950 — Chefes de serviços e empregados de Categoria Superior.

Em 1960 — Outros empregados (diretores, gerentes, pessoal de escritório, limpeza e transporte).

Em 1970 — Pessoal administrativo e demais empregados.

3. O salário-mínimo regional em 1949 era de Cr\$ 0,32.

4. O salário-mínimo regional em 1959 era de Cr\$ 5,00.

5. O salário-mínimo regional em 1970 era de Cr\$ 170,40.

Tabela 5

Relação não empregados/empregados nos comércios varejista e atacadista, por tamanho de estabelecimento, no Rio Grande do Sul – 1949, 1959 e 1970

TAMANHO POR GRUPOS DE PESSOAL	RELAÇÃO NÃO EMPREGADOS/EMPREGADOS		
	1949	1959	1970
Comércio varejista	2,18	1,22	1,91
1 pessoa	16,24	17,00	26,23
2 pessoas	1,80	6,00	7,96
3 pessoas	1,07	1,69	2,29
4 a 9 pessoas (1)	0,55	0,34	0,98
10 a 19 pessoas (2)	0,17	0,06	0,64
20 a 49 pessoas (3)	0,07	0,01	0,55
50 a 99 pessoas (4)	0,02	0,00	0,81
100 e mais pessoas (5)	0,02	—	1,09
Comércio atacadista	0,25	0,08	1,64
1 a 5 pessoas (6)	0,96	0,62	2,97
6 a 9 pessoas (7)	0,34	0,10	1,20
10 a 19 pessoas (8)	0,19	0,04	1,19
20 a 49 pessoas (9)	0,09	0,01	1,53
50 a 99 pessoas (10)	0,04	0,01	2,19
100 e mais pessoas (11)	0,01	—	1,67

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSOS COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.

CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

(1) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 4 a 10 pessoas. (2) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 11 a 20 pessoas. (3) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 21 a 50 pessoas. (4) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 51 a 100 pessoas. (5) No ano de 1949, foi considerada a faixa 101 e mais pessoas. (6) No ano de 1970, foi considerada a faixa de 1 a 4 pessoas. (7) No ano de 1970, foi considerada a faixa de 5 a 9 pessoas. (8) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 11 a 20 pessoas. (9) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 21 a 50 pessoas. (10) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 51 a 100 pessoas. (11) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 101 e mais pessoas.

Tabela 6

Salários médios nos comércios varejista e atacadista, por tamanho de estabelecimento, no Rio Grande do Sul — 1949, 1959 e 1970

(preços correntes)

TAMANHO POR GRUPOS DE PESSOAL	SALÁRIOS MÉDIOS		
	1949	1959	1970
Comércio varejista	0,62	6,52	282,48
1 pessoa	3,64	5,98	239,84
2 pessoas	0,25	5,59	193,68
3 pessoas	0,35	5,62	202,76
4 a 9 pessoas (1)	0,54	6,40	241,23
10 a 19 pessoas (2)	0,81	7,08	298,66
20 a 49 pessoas (3)	1,07	7,47	318,90
50 a 99 pessoas (4)	1,42	7,62	407,71
100 e mais pessoas (5)	1,06	5,71	409,75
Comércio atacadista	1,37	9,14	539,82
1 a 5 pessoas (6)	1,39	7,79	358,20
6 a 9 pessoas (7)	1,16	9,32	382,82
10 a 19 pessoas (8)	1,41	8,83	552,68
20 a 49 pessoas (9)	1,36	9,53	638,16
50 a 99 pessoas (10)	1,61	9,53	752,86
100 e mais pessoas (11)	1,32	9,02	388,06

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSOS COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul 1960. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.

CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

NOTA: 1. O salário mínimo vigente no ano de 1949 era de Cr\$ 0,32.

2. O salário mínimo vigente no ano de 1959 era de Cr\$ 5,00.

3. O salário mínimo vigente no ano de 1970 era de Cr\$ 170,40.

(1) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 4 a 10 pessoas. (2) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 11 a 20 pessoas. (3) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 21 a 50 pessoas. (4) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 51 a 100 pessoas. (5) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 101 e mais pessoas. (6) No ano de 1970, foi considerada a faixa de 1 a 4 pessoas. (7) No ano de 1970, foi considerada a faixa de 5 a 9 pessoas. (8) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 11 a 20 pessoas. (9) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 21 a 50 pessoas. (10) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 51 a 100 pessoas. (11) No ano de 1949, foi considerada a faixa de 101 e mais pessoas.

Bibliografia

- CENSO COMERCIAL: Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.
- CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS: Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul 1960. Rio de Janeiro, IBGE, 1967.
- CENSOS ECONÔMICOS: Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.
- EKERMAN, R. Taxa salarial e formas de expressão do valor. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 9(1):157-65, abr. 1979.
- GASQUES, J. G. & GEBARA, J. J. Estrutura de emprego e salários na agricultura brasileira. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 9(2): 481-90, ago. 1979.
- MATA, Milton da & BACHA, Edmar L. Emprego e salários na indústria de transformação: 1949/69. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 3(2):303-39, jun. 1973.
- MELLO, J. M. C. & BELLUZZO, L. G. M. Reflexões sobre a crise atual. **Escrita**, São Paulo, Vertente, 1(2):16-27, 1977.
- SOUZA, P. R. & BALTAR, P. E. Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 9(3):629-59, dez. 1979.
- SOUZA, P. R. **A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas**. Campinas, Universidade de Campinas, 1980. p. 1-48 (Tese de doutorado)
- SOUZA, P. R. Salário e mão-de-obra excedente. Porto Alegre, EMMA, 1979. p. 431-82 (Trabalho apresentado no IV Encontro Nacional de Economia, Gramado, 1979)