

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

O Trabalho do Comerciante

Análise crítica do filme “Wémerson, comerciante” (2019)



Giovanni Alves¹

O vídeo “Wémerson, comerciante” (Praxis Video, 33 min) nos apresenta a experiência de vida e trabalho de um comerciante de Fortaleza (CE), com 32 anos, que nos fala – como diz o letreiro de Apresentação - de suas “experiência de vida e trabalho, a pressão para vender, a jornada de trabalho, o salário, as formas de controle e gestão de venda, seus anseios e sonhos, a sua imersão no mundo das mercadorias”. Aos 19 anos,

¹ Professor de Sociologia da UNESP e coordenador do Projeto de Extensão CineTrabalho (www.projetcinetrabalho.org)

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

ele iniciou-se como comerciário nas Lojas Insinuante e depois, nas Casas Bahia em Fortaleza”.

O vídeo inicia-se com Wémerson relatando sobre sua família cuja origem é do interior do Estado do Ceará, a cidade de Quixadá. Depois, os pais vieram morar em Maranguape, na RMF. Ele tem 2 irmãs, sendo ele o mais novo família. O pai de Wémerson é dono de um pequeno comércio há 40 anos. A mãe de Wémerson, “além dela ser costureira, ajuda ele [o pai de Wémerson] até os dias atuais”. Ele cresceu imerso no negócio do pai que mobiliza a família como força de trabalho. Disse ele: “Desde criança meu pai me colocava para trabalhar”

Portanto, desde cedo ajuda o pai no comércio, existindo, deste modo, uma socialização com o ethos da venda, herança paterna que ele próprio reconhece: “[eu] já tinha o sangue de comerciante”. Ir trabalhar no comércio tornou-se apenas dar prosseguimento à atividade no qual se formou como pessoa. Entretanto, verifica-se na transmissão do labor, um *processo de proletarização*, pois enquanto o pai de Wémerson é comerciante, pequeno burguês no sentido de ser *proprietário* do pequeno negócio familiar, ele, o filho, tornou-se quando jovem, um proletário do comércio, um comerciário, trabalhador assalariado de grandes lojas do comércio de Fortaleza. Ocorreu uma proletarização intergeracional: enquanto o pai foi pequeno proprietário e patrão de si mesmo, o filho tornou-se um proletário do setor de comércio.

Wémerson carregou consigo o *ethos do vender*, identificando a atividade de vender como sendo um desafio pessoal. Para ele, vender tornou-se uma implicação pessoal, pois como diz Wémerson, “[tenho] sangue de comerciante”. Embora ele reconheça que teve uma socialização prévia na psicologia da venda, ele próprio observa que o começo foi difícil.

Na grande loja do comércio, Wémerson trabalhou no setor de eletrodoméstico. Ele teve que aprender o estilo do vendedor da Insinuante. A empresa realizou treinamentos para “moldar o vendedor”. Reconhece a insegurança que tinha no começo

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

pois “não conseguia vender”. O terror íntimo de Wémerson era não conseguir vender, uma insegurança que mais tarde, seria vencida pois adquiriu depois de certo tempo, autoconfiança na sua faina cotidiana. Podemos inquirir se o desafio para vender de Wémerson não era um impulso inconsciente da voz poderosa do Pai que lhe ensinou os primeiros passos da atividade comercial. Pela narrativa do comerciário, sua obsessão é vender como sendo o ato heroico do dia-a-dia. Quase como uma cobrança paterna que legitima a si mesmo na medida em que cumpre a meta de venda. Ao vender, Wémerson goza, sente-se realizado naquele pequeno instante. Ao mesmo tempo, ele se sente angustiado pelo desafio. Portanto, percebemos a dialética pessoal de Wémerson: por um lado, uma ansiedade caracterizada pela ânsia de vender; e por outro lado, o desafio da auto-realização.

A loja do comercio tem seu modo de gestão, tipo de *remuneração salarial* (incluindo salário fixo e salário flexível) e sua *jornada de trabalho*. Pelo relato do personagem, existem diferenças entre o primeiro emprego na Loja Insinuante, onde Wémerson se afirmou como vendedor; e depois, a nova Loja (Casas Bahia), uma rede maior do comércio varejista. Trata-se de dois momentos da experiência de comerciário de Wémerson: a passagem e a afirmação.

No caso da Insinuante, a primeira Loja, Wémerson teve a dura experiência do labor do comerciário: a jornada longa de trabalho, que nunca se reduz à jornada legal (8 horas por dia), embora quando ele chegou a trabalhar nas Casas Bahia, evitou fazer horas extras pois tinha começado a fazer Faculdade: 14 horas, incluindo o tempo de trajeto e o tempo de reuniões de trabalho. Na verdade, pelo relato dele, a jornada de trabalho era infundável, pois ela prossegue mesmo quando ele dorme. Disse Wémerson que ele chegou a sonhar com a venda. Acorda cedo, antes das 6 da manhã, para pegar o ônibus e chegar na loja a tempo de participar da reunião antes da loja abrir às 8 horas da manha. Chega em casa às 8 horas da noite (20 horas) – cansado, “sem vontade de fazer nada”, pois passou o dia em pé. A obsessão de vender persegue Wémerson todo o tempo. Diz

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

inclusive que o gerente lhe ensinou a escovar os dentes com a mente na venda. Portanto, logo que acorda, sua mente se liga à venda. Ele usa a expressão: “A loucura da cobrança”.

Um detalhe: Wémerson relatou que “minha loucura maior foi quando começou a vender”. Antes, logo no começo, quando não vendia, ele não era perseguido pela ânsia de vender. Mas logo que começou a vender e a bater a cota, foi tomado pela ansiedade, pois precisava vender, vender e vender. Ele se interrogava, como iria aumentar a venda cada dia. Diz ele: “Minha obrigação é vender”. Mesmo que cumpra a meta do dia, amanhã será tudo. Disse que para isso, às vezes, sacrificava o almoço. Afirmou que várias vezes, foi trabalhar doente.

Ele fazia concorrência com outros vendedores. A luta de Wémerson não era só contra si, mas contra os colegas de trabalho, os “colaboradores” como ele. Por isso, suas amizades no trabalho eram com aqueles que ele não concorria (o pessoal do apoio: estoquista e zelador). Reconhece que as amizades com o pessoal de apoio tem uma função pragmática: eles ganham e eu ganho. No mundo das mercadorias, a *pragmaticidade* é um atributo existencial.

O treinamento e as reuniões antes da abertura da loja, tinha uma finalidade: fazer a pressão para vender. Era uma pressão “na frente de todo mundo” ou “é muita pressão pra cima da pessoa” – disse ele. Tinha que vender, bater a cota, senão vai ser demitido. Na verdade, as reuniões antes e depois da abertura da loja funcionavam como sessões de assédio moral coletivo. Wémerson disse não gostar do treinamento motivacional visando incentivar os vendedores. Não precisa disso, afinal ele tinha “sangue de vendedor”. Wémerson é um bom vendedor pois tem paciência. Diz ele: Aprendi com meu pai”. Esta auto-confiança que ele tinha como vendedor fez com que ele desprezasse os treinamentos motivacionais. Não precisava de motivação. Afirmou: “Minha motivação era eu”. Ele queria apenas vender e ganhar o dinheiro dele. Ele utilizou a expressão: “massacrante”. Talvez vez, cada dia era como uma batalha na guerra infundável do comércio. Na verdade, a concorrência é a característica do mercado do capital. Concorrência entre capitais, concorrência entre trabalhadores assalariados – o capital vive da concorrência.

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

Em que medida Wémerson consegue se desligar do trabalho – eis a questão. O trabalho é parte de si, pois o capital é um sistema de troca sociometabólica entre o homem e a natureza. Na medida em que é trabalho estranhado, o trabalhador assalariado luta consigo mesmo. No caso de Wémerson, o trabalho da venda é quase extensão do olhar paterno e supera-lo é um desafio pessoal. Mais tarde, quando Wémerson vai trabalhar nas Casas Bahia, demonstra estar mais autoconfiante, pois não se submete ao rigor da empresa que quer sugar-lhe a força anímica para vender. Faz um curso universitário sonhando com o dia de deixar a vida de comerciário. Talvez o estudo de Wémerson possa ser visto como um meio de emancipação familiar pois, deste modo, possa romper com os ditames imediatos do fetichismo da mercadoria.

Na fala de Wémerson, percebemos que a precariedade laboral das mulheres no mundo comerciário é maior do que a dos homens. Existe um claro recorte de gênero. Ele diz que havia uma pressão sobre as mulheres com filhos, afinal elas não conseguem se vincular por completo à faina da venda, pois tem a família e os filhos para cuidar. As mulheres ganham muito menos, sendo maior entre elas, a rotatividade do trabalho.

Com respeito a consciência de classe, Wémerson como comerciário, representa o perfim comum do jovem proletário brasileiro.

Wémerson enquanto comerciário está implicado numa determinada forma de remuneração. Pelo que ele nos diz, existe um salário fixo, mas existe uma bonificação extra por resultado de venda. Portanto, temos um salário flexível que oscila de acordo com o desempenho de venda. Não se trata apenas de vender um produto-mercadoria, mas também de vender o que ele chama de “garantia estendido”. Nesse caso, Wémerson está envolvido, mesmo que não o saiba, com as teias da financeirização pois ele vende seguros das mercadorias (a garantia estendida). Para além do mais-valor que realiza no ato de venda, ele é reproduzidor do capital fictício que impregna o produto-mercadoria. Existe outro tentáculo da financeirização que nas lojas de comércio: o crédito que facilita para o cliente a compra da mercadoria. Enfim, a loja não vende só produto-mercadoria, mas vende também seguros (garantia estendida) e dinheiro (crédito).

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

Eis como se distribui os rendimentos do capital operado pelo comerciário: primeiro, ele é parte do processo complexo de venda da mercadoria a partir do qual se realiza o mais-valor que provém da exploração da força de trabalho na produção. Esta massa de mais-valia é distribuída entre o capital industrial, o capital bancário que financiou as etapas do processo de produção e distribuição; e o capital comercial, a loja que comercializa o produto nas suas cadeias de venda. Depois, o comerciário realiza o lucro fictício da “realização” do capital-dinheiro ao “vender” a garantia estendida e também “vender” o produto-mercadoria à crédito (opção do cliente). O comerciário é um trabalhador improdutivo interior à produção do capital, pois não participa diretamente da produção do mais-valor, mas contribui apenas para a sua realização no processo de circulação das mercadorias.

Entretanto, Wémerson como qualquer empregado do comércio, trabalhador assalariado do capital comercial, não precisa ter consciência da máquina do capital no interior da qual ele é apenas uma pequena engrenagem impulsionada pela necessidade da acumulação. Como proletário e trabalhador assalariado, ele vende a sua força de trabalho para que, com o salário, possa – objetivamente - suprir suas necessidades humanas. Entretanto, ele possui seus carecimentos pulsionais: o trabalho de vender (o ato da venda que compõe seu labor cotidiano), não possui apenas a determinação da economia do capital, mas como vimos, ele é parte das determinações da economia psíquica do sujeito pessoal em sua singularidade humana.

Em que medida o trabalho do comerciário como se depreende da fala de Wémerson, é trabalho abstrato? Enquanto ele realiza na esfera da circulação, o mais-valor extraído na produção, o comerciário torna-se um agente do trabalho abstrato, estando deste modo, impregnado por ele. É claro que ele não produz mais-valor, mas sem ele, o valor que é produzido na esfera de produção, não seria realizado. Entretanto, a abstratividade do trabalho se coloca de forma virtual (seria aquilo que Francisco de

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

Oliveira denominou de “trabalho abstrato virtual”². Deste modo, impregna-se nele as categorias do fetiche estranhado que caracteriza a alienação do trabalho no mundo das mercadorias.

O labor do comerciário como expressão da condição de proletariedade³, é um labor universal, sendo ele, como vendedor, a expressão do paradigma do “proletário mascate” que caracteriza a proletariedade pós-moderna⁴. De algum modo, todos nós somos vendedores de mercadorias, embora nem tudo tenha se tornado mercadoria. Mas a forma-mercadoria impregna o mundo do trabalho e o mundo da vida por meio das “formas derivadas de valor”⁵ (o que explica porque a alienação ou o fetichismo da mercadoria se dissemina pela esfera da produção e reprodução da vida social).

O comerciário é o trabalhador assalariado da venda de mercadorias. Está preso à faina cotidiana da venda da mercadoria, a realização final do mais-valor contido em cada produto-mercadoria. É no comércio que a mais-valia produzida na indústria se realiza. O comerciário é o agente da realização do mais-valor, quase um “cuidador” da etapa final do valor em busca da realização existencial. O comerciário está imerso no processo de afirmação da forma-mercadoria, valor de uso e valor de troca. Mas acima de tudo valor e mais-valor que se torna objetivo supremo do capital.

Na sua laboralidade, o comerciário impregna-se com o fetichismo da mercadoria, pois ela o conduz na sua obsessão íntima de venda. O ato de vender é um ato individual. Embora o processo de trabalho esteja organizado de forma coletiva, existindo naquele espaço da Loja uma divisão do trabalho, cada comerciário aprendeu a se ver como um

² OLIVEIRA, Francisco de. *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*. Boitempo editorial: São Paulo, 2013.

³ ALVES, Giovanni. *A Condição de Proletariedade: A Precarização do Trabalho no Capitalismo Global*. Editora Praxis, 2008.

⁴ ALVES, Giovanni. *Dimensões da Reestruturação Produtiva: Ensaio de sociologia do trabalho*. Editora Praxis: Londrina, 2007.

⁵ ALVES, Giovanni. *Dimensões da Precarização do Trabalho: Ensaio de sociologia do trabalho*. Projeto editorial Praxis, 2013.

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

sujeito assujeitado pelo *ideal* de vender. É a sua ideologia profissional que não difere muito de todos os vendedores.

Existe nos interstícios da fala do sujeito, elementos da dialética e da contradição da vida. Wémerson estudou, fez graduação em Geografia e tornou-se habilitado para ser professor. Ele deu um passo a mais, distinguindo-se dos outros que se reduziram à sua proletariedade comerciária. Ele fala dos outros, demonstrando que classe social é uma categoria objetiva. Diz ele: “A vida deles [dos colegas comerciários] é aquela. Não tem muita perspectiva”. Alguns tens filhos e estão condenados a trabalhar para sustenta-los. Alguns fizeram concurso público e tornaram-se policiais militares. Enfim, proletários da segurança (e repressão) pública. A vida de proletário demonstra que a proletariedade é uma condição objetiva. Mas, com Wémerson, de comerciário para professor, não se alterou o mundo da classe social. Ele tornou-se proletário da educação pública. O conteúdo da atividade laboral permite uma ascensão pessoal no plano do status e prestígio. Mas a proletariedade como condição existencial se mantém como objetividade da força de trabalho como mercadoria.

Cada um de nós pode circular dentro da condição de proletariedade, mas, enquanto objetividade de “classe” social, não podemos ir além dela. Wémerson começou a trabalhar nas Lojas Insinuante (2005) e depois foi trabalhar nas Casas Bahia (2012). Ele considera isso como melhoria na qualidade de vida: as Casas Bahia davam cesta básica e ele conseguiu ter tempo para estudar, evitando as longas jornadas de trabalho. É claro que continuava a ter metas e a rotatividade do trabalho nas Casas Bahia era muito maior que na Lojas Insinuante. Mas Wémerson era um bom vendedor – vendia bem e ganhava dinheiro dele.

Finalmente, Wémerson diz que não tem sonhos, mas sim “metas”. Ele diz trabalhar com metas. Vai perseguir suas metas na vida assim como perseguiu as metas no trabalho de comerciário. Diz: “Afinal, está no meu sangue fazer as coisas [de modo] rápido”. Eis o modo como a captura da subjetividade pelo movimento do capital ocorre na ressignificação da linguagem (por exemplo, não se reconhecer como trabalhador mas

Estudos do Trabalho

Ano X – Número 24 – 2020

Revista da RET

Rede de Estudos do Trabalho

www.estudosdotrabalho.org

como “autônomo” ou então, “colaborador”). Existe um elemento geracional pois Wemerson faz parte da geração neoliberal, a geração nascida na década de 1980 e que se formou na era do capitalismo neoliberal no Brasil.

Além do processo de trabalho do comerciário ser ideologicamente adverso à ação coletiva, Wémerson faz parte da geração em que os valores coletivos se enfraquecem. É o que vimos na fala dele sobre os sindicatos, instituições de defesa do trabalho que aparece para eles – comerciários – como aqueles que impedem eles de ganhar mais dinheiro. Ele disse: “Eu tinha raiva [do sindicato]. Se o cara fechasse a loja, não ia vender, não íamos ganhar dinheiro”. Wémerson participava dos sindicatos – diz ele – para jogar o Campeonato dos Comerciários...

A mercadoria organiza a subjetividade dos sujeitos que realizam os “sonhos” dela. É como se as mercadorias tivessem sonhos. Mas talvez, elas os tivesse: ser vendidas, afinal elas tinham valor de troca. A função do comerciário era realizar o valor de troca delas, ato de realização, por conseguinte, do mais-valor contido nelas. Mas, a mercadoria em si e para si, é adversa da “coletividade”, pois sua forma é, por natureza, fragmentaria tendo em vista a idealidade do desejo do consumidor. O valor de uso da mercadoria – e também seu valor de troca (uma pechincha!) – “captura” o desejo do cliente naquilo que ele tem de particularismo. No fundo, Wémerson demonstrou que ele não apenas vende mercadoria, mas são elas que o conduz enquanto “sujeito assujeitado” do valor.

(2019)