

**ES**

**25 ANOS DE ECONOMIA GAÚCHA**

**VOLUME 5 TOMO 3 - COMÉRCIO DE MERCADORIAS NO RIO GRANDE DO SUL**

**GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL**

**José Augusto Amaral de Souza**

**Governador**

**SECRETARIA DE COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO**

**Eduardo Emílio Maurell Müller**

**Secretário**



**FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA**

Entidade de direito privado instituída pela Lei nº 6.624, de 13 de novembro de 1973, destinada à execução de estudos, pesquisas e análises da economia do Estado e à elaboração de estatísticas, como órgão de apoio operacional do planejamento estadual.

**CONSELHOS:**

**CONSELHO DE PLANEJAMENTO:**

**Antônio Mário Pascual Bianchi**

**Dionysio Azambuja da Silva**

**Gaspar Albite Chuy**

**Eudes Antidis Missio**

**Antônio Ernani Martins Lima**

**Odo Cazulo**

**Heitor Silveira - PRESIDENTE DO CONSELHO**

**CONSELHO CURADOR:**

**Ubirajara Pessano Ricciardi**

**Paulo Olímpio Gomes de Souza**

**Riograndino Vasconcellos Franzen**

**DIRETORIA:**

**PRESIDENTE: Heitor Silveira**

**DIRETOR TÉCNICO: Ítalo Danilo Fraquelli**

**DIRETOR ADMINISTRATIVO: Antonio Gonzalez Mojon**

**GERÊNCIAS:**

**ANÁLISE: Enéas Costa de Souza**

**INDICADORES: Ário Zimmermann**

**INFORMÁTICA: Abelardo Augusto Sorio Ribeiro**

**PROGRAMAS ESPECIAIS: Aldrovando Rosário Guerra**

**PUBLICAÇÕES: Decio Anson Lima**

**RECURSOS: Sifredo Schiller**

# 25 ANOS DE ECONOMIA GAÚCHA

**VOLUME 5 - TOMO 3**

**COMÉRCIO DE MERCADORIAS  
NO RIO GRANDE DO SUL**

**EQUIPE TÉCNICA:**

*José Antônio Fialho Alonso  
Pedro Silveira Bandeira  
Sérgio Fischer*

**EQUIPE AUXILIAR:**

*Valesca Marques Casa Nova  
Yoshiko Kobayashi*

PORTO ALEGRE, RS  
SETEMBRO, 1980

### CONVENÇÕES

- ... O dado é desconhecido, não implicando, porém, a afirmativa de que o fenômeno não existe.
- O fenômeno não existe.
- 0 - 00 - 0,00 O fenômeno existe, sendo sua expressão, porém, tão pequena que não atinge a unidade adotada na tabela.

F981 Fundação de Economia e Estatística  
Comércio de mercadorias no Rio Grande  
do Sul. Porto Alegre, 1980.  
106 p. ilustr. (25 Anos de Economia Gaúcha,  
5, t.1)

1. Comércio. I Título.

● CDU 380(816.5)

Tiragem: 1 000 exemplares

Código: 1.001

Toda correspondência para esta publicação deverá ser endereçada a:

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA

Rua Siqueira Campos, 1044 - 2º andar  
90 000 - Porto Alegre - RS

## APRESENTAÇÃO

*Dando continuidade à série "25 Anos de Economia Gaúcha", a Fundação de Economia e Estatística vem agora proporcionar ao público o estudo "Comércio de Mercadorias no Rio Grande do Sul", que se constitui o Tomo 3, Volume 5, desta série.*

*O trabalho consiste na análise da evolução da atividade comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul com base em dados de produto -- da Fundação Getúlio Vargas --, emprego -- do Censo Demográfico -- e demais variáveis do Censo Comercial. O esforço interpretativo buscou trazer alguma luz ao entendimento das transformações ocorridas na atividade comercial do Estado, em função das modificações emanadas do pólo hegemônico nacional no período estudado.*

*A versão preliminar deste trabalho passou, no todo ou em parte, pela leitura crítica dos seguintes técnicos da FEE: Beatriz Regina Zago de Azevedo, Maria Conceição Sá e Souza Schettert, Maria Izabel Jornada, Maria Elena Almeida e Gentil Corazza. Todos eles contribuíram com críticas e sugestões valiosas para o aperfeiçoamento da versão definitiva do estudo. Parece desnecessário afirmar que nenhum deles é responsável por erros ou omissões que possam ser encontrados; esses são de exclusiva responsabilidade dos autores.*

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	9
1 – ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DA ATIVIDADE COMERCIAL .....	13
1.1 – Aspectos Funcionais da Atividade Comercial .....	13
1.2 – O Comércio e a Evolução Recente da Economia Brasileira .....	17
1.3 – As Mudanças na Divisão Inter-Regional do Trabalho e o Comércio do Rio Grande do Sul .....	19
2 – A EVOLUÇÃO DO PRODUTO COMERCIAL .....	23
3 – A EVOLUÇÃO DO EMPREGO COMERCIAL .....	39
3.1 – A Evolução do Emprego, Segundo os Ramos Comerciais, no Período de 1950 a 1970 ..	49
4 – A ESTRUTURA DA ATIVIDADE COMERCIAL NO RIO GRANDE DO SUL .....	57
4.1 – Nota Introdutória .....	57
4.2 – O Comércio Atacadista .....	61
4.3 – O Comércio Varejista .....	79
5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	99
ABREVIATURAS USADAS NAS TABELAS .....	105
BIBLIOGRAFIA .....	106



## INTRODUÇÃO

20

## INTRODUÇÃO

O estudo que ora se apresenta analisa o comportamento da evolução das atividades de comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul, no decorrer do período de 1950 a 1970, e se insere de forma complementar nos trabalhos efetuados sobre o Setor Terciário da economia do Estado para a série "25 Anos de Economia Gaúcha" em seu Volume 5.<sup>1</sup>

Conforme foi colocado naqueles estudos, a Unidade de Análise do Setor Terciário da Fundação de Economia e Estatística-FEE teria como incumbência básica de atuação a análise do comportamento das atividades de serviços no Estado que se traduziria, num primeiro momento, em um estudo analítico que se constituiria no Volume 5 da série 25 Anos.

No decorrer das fases preliminares de pesquisas teóricas e seminários de estudos, pôde-se concluir que, para uma maior abrangência analítica sobre o Setor Terciário, seria conveniente que o Volume 5 da série contivesse também estudos específicos — com maior grau de detalhamento — de suas principais atividades componentes.

Assim, este trabalho, "O Comércio de Mercadorias no Rio Grande do Sul", constituiu-se no Tomo 3 do Volume 5 daquela série e conclui o conjunto de estudos sobre o Setor Terciário que a Fundação de Economia e Estatística se propôs a elaborar.

A análise do comércio de mercadorias do Rio Grande do Sul, desenvolvida neste trabalho, tem como objetivo básico verificar o comportamento da evolução das atividades comerciais no estado gaúcho no transcurso do período compreendido pela

troca do pólo hegemônico de acumulação industrial na economia nacional. Assim, a concepção do trabalho foi conduzida com o fito de buscar detectar algumas características do comportamento organizacional das atividades comerciais no Estado, tendo por base as mudanças estruturais ocorridas na economia nacional.

A troca de predomínio industrial de acumulação de capital para o setor de bens de consumo duráveis, ocorrida em meados dos anos 50, transforma-se, então, na condicionante básica que norteia toda a pesquisa. A medida que essa mudança vai estimular a intensificação do processo de divisão inter-regional do trabalho, tornou-se necessária, também, uma análise comparativa entre a evolução dos perfis da estrutura comercial gaúcha e brasileira para se verificar os efeitos que a inserção da economia gaúcha, na divisão inter-regional do trabalho, acarreta sobre a organização da atividade comercial.

Este trabalho é composto por cinco capítulos, além desta introdução.

No primeiro capítulo, procura-se destacar, de forma teórica, alguns dos principais aspectos atinentes à atividade comercial, buscando salientar sua funciona-

---

<sup>1</sup> 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.

— . 25 anos de economia gaúcha: intermediação financeira do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1979. v.5, t.2.



lidade e o conjunto de relações que essa atividade mantém com os demais setores da economia. Adquirem maior ênfase as características de sua evolução recente na economia brasileira, notadamente aquelas que dizem respeito às peculiaridades do processo de substituição de importações industriais e seus reflexos regionais, dada a forma como a economia gaúcha se inseriu na divisão inter-regional do trabalho em escala nacional.

Nos Capítulos 2 e 3, analisa-se, respectivamente, a evolução do produto e do emprego comercial no Estado. A existência desses estudos tem por objetivo fazer a passagem dos tomos anteriores para este, tornando possível o estudo comparativo das variações desses agregados entre as atividades estudadas. O segundo capítulo aborda o comportamento do produto comercial gaúcho no período de 1947 a 1969. A análise é feita de forma comparativa à evolução desse agregado no comércio brasileiro, buscando detectar, através dos dados de renda interna elaborados pela Fundação Getúlio Vargas, as repercussões, a nível do comércio, das transformações na economia brasileira oriundas do processo industrial.

O Capítulo 3 aborda o desempenho da variável pessoal ocupado no comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul. Também aqui se procura estabelecer as consequências que o processo industrial brasileiro ocasionou nos níveis de emprego da atividade. A fonte dos dados foram os Censos Demográficos da Fundação IBGE, dos anos de 1950 e 1970, única fonte que permitiu a avaliação dos níveis de pessoal ocupado informalmente e da mão-de-obra feminina no comércio de mercadorias.

No quarto capítulo, aprofunda-se a análise do comércio, buscando, através dos dados contidos nos Censos Econômicos da FIBGE — informações levantadas unicamente a nível do estabelecimento —, evidenciar

algumas características da estrutura das atividades comerciais e identificar suas vinculações com a evolução dos setores produtivos da economia. Optou-se por uma análise dos perfis organizacionais, nos anos de 1950 e 1970, no Rio Grande do Sul, de forma comparativa aos do Brasil, desdobrando-se a atividade comercial tanto a nível de grupo de produtos que vende — duráveis e não duráveis —, quanto a nível das classes atacadista e varejista, de forma a tornar perceptíveis as diferenças existentes na evolução da organização do comércio, devido aos efeitos da inserção da economia gaúcha em um sistema de divisão inter-regional do trabalho em distintos momentos de predomínio de acumulação de capital industrial.

O último capítulo é uma síntese das constatações observadas ao longo do trabalho, onde se busca compatibilizar aquelas conclusões parciais num único texto interpretativo, de tal forma a tornar evidentes os traços dominantes da evolução do comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul no decorrer do período em estudo.



## CAPÍTULO 1

23

## 1 – ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DA ATIVIDADE COMERCIAL

### 1.1 – Aspectos Funcionais da Atividade Comercial

Qualquer estudo que pretenda oferecer uma análise consistente do comportamento das atividades comerciais no Rio Grande do Sul nas últimas décadas deve, necessariamente, considerar e expor, mesmo que de forma breve, o conjunto de relações econômicas que constitui a base sobre a qual se colocam essas atividades. Deve, antes de mais nada, levar em conta as funções desempenhadas pelo comércio dentro de uma economia de tipo capitalista, assim como também considerar as peculiaridades da economia brasileira, em sua história recente, à medida que as mesmas constituem o pano de fundo contra o qual se coloca a evolução das atividades comerciais. Finalmente, deve-se ter em vista as características da forma de inserção da economia gaúcha na divisão inter-regional do trabalho em escala nacional, dados seus reflexos na estrutura e desempenho do comércio do Estado.

O comércio – ou, mais explicitamente, o conjunto de atividades que se dedica exclusiva ou principalmente à intermediação na troca dos bens gerados pelas atividades produtivas – pode ser considerado o núcleo central do processo de circulação de mercadorias. A esfera da circulação, como se sabe, é constituída por todas as atividades que contribuem para que os bens oriundos da esfera da produção sejam adquiridos por seus consumidores finais, transformando, dessa maneira, na forma de moeda, o capital aplicado e o excedente gerado nas atividades produtivas. Outras

atividades, como o transporte, as comunicações, a armazenagem e algumas parcelas das atividades de intermediação financeira, também se incluem nessa esfera, atuando como elementos que viabilizam ou agilizam o processo de circulação das mercadorias. O cerne desse processo, todavia, é inegavelmente constituído pelo comércio. Deve-se advertir que o reconhecimento de que o comércio constitui o núcleo central do processo de circulação possui um embasamento estritamente funcional, não implicando a afirmação de uma maior relevância econômica das atividades comerciais sob qualquer outro aspecto.

As atividades comerciais, ao existirem como empreendimentos especializados, articulados funcionalmente<sup>1</sup> com as atividades ligadas à produção, tornam possível um grande aumento do potencial produtivo dessas últimas. Isso ocorre à medida que os produtores são liberados da tarefa de buscarem, eles próprios, consumidores para os bens que colocam no mercado, passando essa tarefa a ser executada pelos comerciantes. A perda de uma parcela do excedente (por unidade produzida e vendida) por parte dos produtores, que é cedida aos comerciantes como pagamento pelo

<sup>1</sup> Convém lembrar que essa articulação funcional entre o capital produtivo e o capital comercial assume várias formas, indo desde uma mera (livre) ligação comercial (compra e venda) até a plena manipulação do capital comercial, por parte do setor produtivo, geralmente os setores mais modernos da indústria.

serviço que prestam atuando como intermediários na venda das mercadorias, é fartamente compensada pelo crescimento da massa total de excedente que passa a poder ser apropriada com o aumento na quantidade de bens que os produtores podem colocar no mercado através da intervenção desses intermediários.

A eficácia do comércio em vender os bens gerados pelos setores produtivos influencia diretamente a capacidade de acumulação desses setores, à medida que determina a velocidade com que refluem aos mesmos os fundos monetários (oriundos da venda de bens anteriormente produzidos) que se destinam a financiar a continuidade do processo de produção, bem como a sua ampliação. Assim, as atividades comerciais são constantemente impelidas a modernizarem-se e a tornarem-se mais ágeis, de forma a não se constituírem em obstáculo para a marcha do processo de acumulação nos segmentos mais dinâmicos da economia.

O contínuo processo de agilização do comércio manifesta-se através da utilização de mecanismos, tais como a adoção de técnicas de propaganda e promoção que estimulamos consumidores a adquirirem mais bens que acabam-se tornando necessários a sua adaptação aos padrões sociais vigentes. Outro mecanismo de agilização de vendas extensivamente utilizado é o fornecimento de crédito direto ao consumidor, que leva esse a adquirir bens comprometendo parte de suas rendas futuras. A utilização do crédito direto ao consumidor é fundamental para a manutenção de um elevado nível de vendas por parte dos segmentos do comércio que transacionam, predominantemente, com bens de preço relativamente mais alto (como é o caso, em geral, dos bens de consumo duráveis). O pagamento parcelado é uma condição necessária para tornar a aquisição desses bens acessível a uma extensa faixa de consumidores de nível de renda intermediário e baixo, am-

pliando, dessa forma, o mercado para os mesmos.

O processo de modernização traz implícita uma tendência à concentração em alguns setores das atividades comerciais. Teoricamente, pode-se desdobrar o processo de concentração sob três formas, que na realidade podem não ser excludentes entre si. A primeira forma, denominada concentração técnica, dá-se ao nível dos estabelecimentos, com o aparecimento de grandes unidades comerciais integradas, como supermercados e lojas de departamentos, que passam a concentrar a maior parte das vendas. A segunda forma, chamada concentração econômica, ocorre ao nível da propriedade das unidades comerciais, com o surgimento de redes de estabelecimentos vinculadas a grandes grupos econômicos que controlam a maior parte do capital aplicado no setor. A terceira forma, denominada concentração financeira, que se dá em termos de vinculação entre grupos econômicos — por vezes ligados a diferentes setores de atividade — seja através de participações acionárias ou de outros meios.<sup>2</sup> Na realidade, sabe-se que essas três formas de concentração podem ocorrer simultaneamente, sendo difícil a avaliação desdobrada desse processo, especialmente nos casos das concentrações econômica e financeira, por falta de informações a respeito. Neste trabalho só será possível estudar a concentração técnica do comércio de mercadorias a partir dos dados dos Censos Econômicos da FIBGE.

Uma das causas da tendência à concentração das atividades comerciais consiste em que a modernização e a agilização das técnicas de venda exigem o acesso a um montante

<sup>2</sup> LABINI, P. S. Oligopolio y progreso tecnico. Barcelona, Oikos-Tau, 1966. p.15-30.

maior de recursos financeiros, que se situa fora do alcance das pequenas e médias empresas do setor, tornando-as menos competitivas e fazendo com que as mesmas desapareçam ou se dediquem a tipos de comércio em que não sofram concorrência por parte das grandes unidades. A concentração técnica antes referida é ainda causada pelo aumento da densidade da demanda nos centros urbanos de porte mais expressivo.

Uma das consequências mais visíveis do processo de modernização do comércio, através da qual se manifesta um dos aspectos do processo de concentração das atividades comerciais, como foi dito anteriormente, é o surgimento de grandes estabelecimentos integrados, que realizam, num mesmo local, grande volume de vendas de uma gama extremamente diversificada de artigos. Os exemplos mais conspícuos desse tipo de unidades integradas são os supermercados e as grandes lojas de departamentos. Outra espécie moderna de unidade comercial integrada, o "shopping center", deve ser considerada como uma categoria à parte, pois é constituída por um grande número de pequenos e médios estabelecimentos<sup>3</sup>, pertencentes a diferentes proprietários, que se reúnem em um mesmo ponto do espaço com a finalidade de se beneficiarem mutuamente através da criação de um ponto de atração comercial. A diferença fundamental entre esses dois tipos consiste em que, enquanto no segundo ocorre apenas uma concentração de vendas no espaço, sem que haja qualquer espécie de concentração no que se refere à propriedade dos estabelecimentos que efetuam essas vendas, no primeiro a concentração é completa, abrangendo ambos os aspectos.

Outra tendência complementar às de modernização e concentração das atividades comerciais atua no sentido da ocorrência de uma integração mais direta entre o comércio e as atividades produtivas. O objeto dessa integração consiste em garantir

às empresas industriais a realização de seus produtos, como resultado do próprio controle<sup>4</sup> exercido pelo capital industrial sobre o capital comercial. Esse controle assume diversos níveis de intensidade, ocorrendo desde a simples operação de compra e venda entre produtores e comerciantes até o domínio total da atividade comercial que se pode dar sob três formas: a primeira é a criação de empresas comerciais pelas empresas industriais para distribuição de seus produtos, a segunda é a vinculação entre firmas do setor produtivo e do comércio através de participações acionárias e a terceira é o estabelecimento de contratos de distribuição preferencial ou exclusiva. O controle do capital produtivo sobre o capital comercial tende a ser mais intenso naqueles setores organizados de forma oligopolística, especialmente dedicados à produção de bens de consumo duráveis. Deve-se, ainda, registrar a ocorrência de uma crescente articulação entre o comércio e a intermediação financeira, devido, em parte, ao grande incremento da utilização do crédito direto ao consumidor, já discutida anteriormente neste texto, que implicou um aumento das necessidades de capital de giro por parte das empresas comerciais.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Eventualmente podem existir também unidades de porte relativamente grande.

<sup>4</sup> OLIVEIRA, Francisco de. O terciário e a divisão social do trabalho. São Paulo, Brasileira de Ciências, 1979. p.154 (Estudos Cebrap, 24).

<sup>5</sup> O crédito ao consumidor pode ser fornecido diretamente pela empresa comercial — caso em que a mesma, usualmente, recorre aos intermediários financeiros para obter o capital de giro necessário — ou por uma empresa financeira, à qual o cliente é encaminhado pelo estabelecimento comercial. No segundo caso não chega a ocorrer um aumento nas necessidades de capital de giro da unidade comercial, embora esteja, de qualquer forma, ocorrendo uma articulação funcional entre o comércio e a intermediação financeira.

Não se deve perder de vista, todavia, ao longo da análise, o fato de que o processo de modernização atinge, fundamentalmente, apenas os estratos superiores — constituídos por médias e grandes empresas — do comércio de mercadorias, já que uma extensa gama de atividades, que podem ser agrupadas sob a denominação geral de pequeno comércio, não é por ele atingida. Grande parte dessas atividades subsistem dentro de moldes de organização atrasados, recorrendo a mecanismos de defesa que garantem a manutenção de um nível mínimo de rentabilidade, apenas suficiente para assegurar sua sobrevivência. Entre esses mecanismos pode-se citar, exemplificativamente, a sub-remuneração do trabalho do responsável e dos membros de sua família, a evasão à tributação, o funcionamento fora dos horários comerciais usuais, a localização em áreas onde a competição com as unidades comerciais modernas é evitada ou minimizada e, ainda, a dedicação a ramos de comércio, cujas características não se prestam à modernização ou constituição de grandes unidades, como por exemplo bares, lancherias etc. Outra parcela desse pequeno comércio é constituída por um conjunto, sempre renovado, de unidades de vida curta, que se encaminham inexoravelmente para a falência por não se poderem utilizar, eficientemente, dos mecanismos de defesa já citados.

Algumas formas típicas do pequeno comércio (como por exemplo a imensa variedade de vendedores ambulantes, autônomos, camelôs etc.) constituem-se pontos de absorção da mão-de-obra pouco qualificada, estruturalmente excedente nas grandes cidades. Os elementos dedicados a esse tipo de comércio, como regra geral, apenas obtêm o suficiente para sobreviver, não se deslocando para ocupações melhor remuneradas (ou que forneçam melhores condições de trabalho), devido à absoluta falta de oportunidades.

Ao analisar-se o conjunto das atividades comerciais, é necessário distinguir dois níveis de intermediação, de forma a melhor perceber algumas peculiaridades do processo de circulação das mercadorias. Esses dois níveis são constituídos pelo comércio varejista e atacadista. No primeiro deles, o varejista, o comerciante adquire bens dos produtores (ou de outros comerciantes) e os vende aos consumidores finais. A característica distintiva fundamental do comércio varejista é constituída pela atomização das operações de venda e, ainda, pelo fato de nas mesmas aparecerem como compradores os consumidores finais. No outro nível, o atacadista, o comerciante atua como intermediário entre os produtores e outros comerciantes (os varejistas) ou mesmo intermedeia operações entre produtores (como por exemplo a compra e venda de insumos).

Em virtude da existência desses dois níveis de intermediação, as mercadorias, conforme sua natureza e as características da forma como são produzidas, podem percorrer, alternativamente, dois circuitos no processo de circulação. No primeiro, mais longo, as mercadorias passam dos produtores aos atacadistas, desses aos varejistas e, finalmente, chegam aos consumidores finais. No segundo, mais direto, não ocorre a intervenção do atacadista, sendo as mercadorias vendidas pelos produtores diretamente aos varejistas e, por esses, aos consumidores finais. Nesse caso a função dos atacadistas é absorvida e executada pelos próprios produtores.

A figura do atacadista tende a existir no comércio de tipos de bens em que a produção é atomizada, como é o caso dos produtos agrícolas e da produção de pequenas e médias indústrias. Ao contrário, nos ramos em que a produção é altamente concentrada, como em grande parte dos bens de consumo duráveis, a distribuição tende a

ser feita através de contato direto entre os produtores e varejistas.

As condições de transporte influenciam, também, a determinação do número de etapas do processo de circulação das diversas mercadorias. No caso concreto do Brasil, por exemplo, a verdadeira unificação do espaço nacional, devido ao crescimento e melhoria das redes de transporte e comunicações, contribuiu para determinar o desaparecimento da figura do atacadista regional em alguns ramos do comércio. Isso ocorreu devido à cessação da necessidade da manutenção de estoques regionais de alguns tipos de artigos controlados por esses atacadistas, já que, com a maior facilidade de comunicação e transportes, os próprios fabricantes e atacadistas localizados nos centros produtores passaram a poder atender com relativa presteza às solicitações dos varejistas situados nas áreas periféricas, através da manutenção de um único estoque concentrado junto ao ponto de produção.

### **1.2 — O Comércio e a Evolução Recente da Economia Brasileira**

A história econômica recente do Brasil apresenta como fato central a implantação no País, a partir de meados da década de 50, de uma indústria substituidora de importações de bens de consumo duráveis, a qual passou, desde então, a comandar a marcha do processo de acumulação em escala nacional. Esse evento, bem como seus vários desdobramentos, constitui-se em um dos principais elementos determinantes do comportamento da economia brasileira nos últimos trinta anos, influenciando todos os setores e aspectos da vida econômica do País.

A transformação, ocorrida inicialmente ao nível da indústria, gerou conseqüências que se manifestaram em todas as esferas da economia nacional, visto que de-

terminou a adaptação dos demais setores às necessidades dos novos segmentos dominantes, de forma a não obstaculizar a marcha do processo de acumulação nesses segmentos. O comércio, como não poderia deixar de ocorrer, já que se constitui no setor encarregado de fazer circular as mercadorias geradas pelos setores produtivos, também foi atingido pelas conseqüências dessa transformação, tendo passado por mudanças de estrutura e comportamento que surgiram devido à necessidade de sua adaptação às exigências de comercialização derivadas do novo perfil da oferta de produtos oriundos da indústria nacional.

Um dos reflexos mais imediatos da produção interna de bens de consumo duráveis, ao nível do comércio, foi o quase desaparecimento da figura do importador (atacadista ou mesmo grande varejista) desse tipo de bens. Paralelamente, ocorreu uma completa reorganização dos canais de distribuição, a nível nacional, desses produtos. Isso se deveu, fundamentalmente, à presença no País das empresas que os fabricam, orientando de forma direta a estratégia de comercialização dos mesmos, não só a nível do atacado, mas também, em muitos casos, a nível do varejo. No caso de diversos tipos de produtos, a distribuição passou a ser feita de forma direta, através de contato não intermediado entre o produtor e o varejista, desaparecendo, em conseqüência, a figura do atacadista, cuja função é exercida pelo próprio fabricante. Em casos extremos, como por exemplo o dos veículos automotores, a orientação exercida pelo fabricante assume contornos tão rígidos que chega a caracterizar uma verdadeira submissão do comerciante aos ditames do produtor, que se manifesta através de draconianos contratos de adesão, com cláusulas de exclusividade e outras determinações que atingem até mesmo alguns detalhes aparentemente insignificantes da organi-

zação e do comportamento da empresa comercial varejista.<sup>6</sup>

Também se pode atribuir à mudança ocorrida no comando do processo de acumulação industrial no País toda uma extensa gama de adaptações ocorridas no comportamento do comércio — principalmente o varejista — devido, primordialmente, à necessidade de ampliar o mercado existente para os bens de consumo duráveis, integrando, ao mesmo, camadas mais amplas da população. Entre essas adaptações pode-se referir a utilização mais generalizada do crédito direto ao consumidor, já mencionada anteriormente, que teve como consequência o surgimento de uma vinculação mais íntima entre o comércio e os setores ligados à intermediação financeira.

A necessidade da ampliação do mercado consumidor para bens de consumo duráveis manifestou-se no decorrer da recessão que atingiu a economia brasileira a partir dos primeiros anos da década de 60, a qual teve uma das suas causas exatamente na inadequação da demanda existente em relação ao novo perfil da capacidade instalada de oferta de produtos industriais. A superação desse período recessivo ocorreu, ao final da década, quando se deu o ajustamento entre os perfis de oferta e demanda, mediante uma concentração da renda relativamente intensa e, também, devido à já referida expansão do crédito ao consumidor, que ampliaram o mercado para os bens de consumo duráveis. A expansão do crédito direto ao consumidor, nas dimensões em que se deu, foi viabilizada pela reforma do Sistema Financeiro Nacional, ocorrida a partir da metade dessa década.<sup>7</sup>

A substituição das importações de bens de consumo duráveis também favoreceu a difusão, inicialmente nas grandes cidades e depois até mesmo nos centros intermediários da hierarquia urbana, de tipos modernos de estabelecimentos comerciais, como por exemplo as grandes lojas de de-

partamentos e os supermercados. Para tanto, contribuíram a diversificação da pauta de produtos de consumo ofertados pela indústria nacional e as melhores condições de distribuição e fornecimento proporcionadas pela nova estrutura industrial.

O número de itens de consumo de origem industrial, facilmente disponível para venda ao consumidor, aumentou com a produção interna de bens duráveis, em parte devido a que as operações de distribuição dos mesmos tornaram-se mais simples e estáveis do que na fase em que eram importados. As operações de importação exigiam um elevado grau de especialização, por serem mais complexas, e também uma grande capacidade financeira, situando-se, geralmente, fora do alcance dos comerciantes médios. Além disso, estavam sujeitas às oscilações cambiais e a outras medidas governamentais restritivas, que determinavam um elevado grau de instabilidade do fornecimento.

A maior facilidade de fornecimento estável de uma gama relativamente ampla de itens de consumo durável estimulou o surgimento de um processo de criação de departamentos especializados dentro de alguns dos antigos estabelecimentos comerciais varejistas, que eram normalmente especializados na venda de um número limitado de tipos de bens. Isso levou a uma diversificação interna desses estabelecimentos e, também, a um aumento na escala de operação dos mesmos.

Esse processo, aliado à crescente con-

<sup>6</sup> SÃO PAULO. Secretaria de Economia e Planejamento. Aspectos estruturais do desenvolvimento da economia paulista: indústria automobilística. São Paulo, 1978. (Estudos e Pesquisas, 14).

<sup>7</sup> FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. 25 anos de economia gaúcha: intermediação financeira do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1979. v.5. t.2.



centração da população nos centros urbanos mais expressivos, implicou um aumento da densidade de demanda nas cidades, o que, como já foi dito, vai incentivar o aumento de tamanho dos estabelecimentos. Esse fato determinou o surgimento de uma tendência no sentido da substituição da estrutura de comércio varejista anteriormente existente, que era constituída predominantemente por estabelecimentos de pequeno e médio porte, por um comércio varejista onde despontam grandes estabelecimentos (muitas vezes surgidos a partir de lojas já existentes na fase anterior), os quais passaram a concentrar uma grande parte das vendas do setor. Através dessa tendência, cuja causa se encontra no processo anteriormente referido, estabelece-se um elo entre a implantação da indústria substituidora de importações de bens de consumo duráveis e o fenômeno da concentração das atividades comerciais.

A implantação, no País, de uma indústria produtora de veículos automotores, que se deu no bojo da mudança de padrão de acumulação industrial ocorrida a partir da segunda metade da década de 50, veio afetar, de forma indireta, a estrutura dos canais de distribuição comercial do País.

Apesar de o Brasil já contar, à época, com estradas que interligavam, mesmo que às vezes de forma precária, as principais regiões do País, o rápido aumento da frota automobilística causado pela implantação desse parque industrial criou uma forte demanda por novas e melhores rodovias, o que levou a uma grande expansão da rede viária nacional, com uma concomitante melhoria nas condições de uso das vias anteriormente existentes.

As melhores condições de acessibilidade assim proporcionadas, que permitiram um transporte mais rápido e seguro de cargas por via rodoviária, bem como o paralelo aperfeiçoamento das redes de comunicação, possibilitaram um contato mais fá-

cil entre os produtores industriais, cujas fábricas se localizam predominantemente nos principais centros econômicos do País, e os comerciantes varejistas, cujos estabelecimentos se distribuem por todo o território nacional. Isso facilitou, em muitos casos, a adoção, por parte desses fabricantes, de sistemas de distribuição direta em que era eliminada a figura do atacadista regional, cuja função consistia em manter um estoque de mercadorias facilmente acessível para o abastecimento dos varejistas de sua área de atuação. A medida que se tornaram possíveis a comunicação e o transporte rápidos entre os pontos onde se situam fabricantes e varejistas, esse tipo de comércio atacadista entrou em decadência.

### *1.3 — As Mudanças na Divisão Inter-Regional do Trabalho e o Comércio do Rio Grande do Sul*

Ao abordar-se, de forma específica, a evolução do comércio do Rio Grande do Sul nas décadas recentes, deve-se levar em conta as mudanças ocorridas, nesse período, nos papéis atribuídos às diversas economias regionais no contexto do processo de crescimento econômico em escala nacional. À medida que se modifica, em virtude dessas mudanças, a forma de inserção da economia gaúcha no conjunto da economia brasileira, tendem a alterar-se também, como consequência, algumas características da estrutura e do comportamento do comércio local.

Durante a metade final da década de 60, no bojo da retomada do crescimento econômico então ocorrida no País, surgiram mudanças na divisão inter-regional do trabalho que afetaram de forma bastante intensa a economia do Rio Grande do Sul. O Estado que, apesar de possuir um parque industrial de alguma expressão em termos nacionais, sempre se havia caracterizado

predominantemente como exportador de produtos primários para o centro do País passou a voltar-se, de forma crescente, para a exportação de produtos primários para o mercado internacional. Dessa forma a economia gaúcha passou de primário-exportadora interna (para outros estados do País) a primário-exportadora externa (para fora do País).

Esse novo papel assumido pelo Rio Grande do Sul (bem como por outros estados) vinha atender às necessidades da acumulação industrial que se processava nos estados que constituem o centro hegemônico nacional, a média que contribuía para assegurar a obtenção das divisas que viabilizavam o prosseguimento dessa acumulação.

Nesse sentido, a mudança ocorrida na divisão inter-regional do trabalho, bem como seus efeitos sobre a economia do Rio Grande do Sul podem ser encarados como uma seqüela da alteração do padrão hegemônico de acumulação industrial, ocorrida a partir de meados da década anterior, quando se iniciou a implantação de uma indústria substituidora de importações de bens de consumo duráveis. Esse novo parque industrial utilizava, em grande parte, bens de capital e insumos produzidos no exterior, o que implicou uma crescente demanda por divisas e exigiu a ampliação dos segmentos exportadores da economia brasileira. É nesse processo que se deve buscar, como já citado, a causa da mudança do papel representado pela economia gaúcha no conjunto da economia nacional.

O reflexo mais importante dessa mudança, ao nível do comércio, provavelmente, vai ser encontrado na estrutura atacadista, dado que o ramo de atacado de produtos de origem agrícola (produtos agropecuários e extrativos, na denominação adotada nos Censos) passou a ter uma importância relativa bem maior no Estado que no País. No que se refere ao comércio va-

rejista, possivelmente, não se verificou nenhuma diferenciação mais expressiva de comportamento em relação à média nacional, dado que as atividades varejistas, por estarem mais próximas da demanda (ou dos consumidores) do que da oferta (ou dos produtores), são menos influenciadas pela especialização do aparelho produtivo da região onde se encontram.



## CAPÍTULO 2

23

## 2 – A EVOLUÇÃO DO PRODUTO COMERCIAL

Durante o período de análise, de 1947 a 1969, o Brasil sofreu profundas transformações econômicas que se traduziram em uma expansão acentuada no seu ritmo de crescimento. Essas mudanças iniciaram-se basicamente nos anos trinta, quando as dificuldades em viabilizar as exportações de nossos produtos agrícolas e a carência de oferta de bens industriais importados até o momento, originárias de uma instabilidade da economia mundial, estimularam o início do predomínio de uma estrutura produtiva de base urbano-industrial, em detrimento da anterior hegemonia agrário-exportadora na economia brasileira.

As mudanças necessárias para a manutenção do processo de desenvolvimento industrial impuseram uma série de medidas que visaram, fundamentalmente, à criação das condições para a expansão das atividades ligadas ao mercado interno e à sustentação de um processo crescente de acumulação de capital por parte do setor industrial emergente. Essas medidas se caracterizaram por novas relações entre as forças sociais (com a expansão do emprego urbano assalariado dentro de uma nova articulação entre capital e trabalho), por novas relações entre os setores produtivos (crescimento das atividades industriais e de serviços em relação às agrícolas) e por uma participação mais intensa e abrangente do Estado na atividade econômica, entre outras.

Evidentemente, essa situação trouxe como consequência alterações na divisão inter-regional do trabalho, tanto a nível dos setores produtivos (crescimento das atividades urbanas em detrimento da agricultura) como a nível das diversas re-

giões. A acumulação industrial necessitava, para a sua viabilização, de um mercado interno atuante, amplo e em constante expansão para realizar a sua produção. Tornou-se necessária uma nova correlação de forças entre os mercados das diversas regiões que resultou em uma verdadeira unificação desses mercados. De outra parte, a ampliação das vias de comunicação possibilitou maior acessibilidade para a entrada de produtos originários de firmas externas no mercado das diversas regiões, o que alterou as características das economias regionais.

A atividade comercial, à medida que tem como função efetuar as vendas dos bens produzidos pelos Setores Primário e Secundário, sofre os efeitos da dinâmica do processo de industrialização nacional. Esses efeitos, em termos do agregado produto, podem ser vistos através dos dados de Renda Interna<sup>1</sup> publicados pela Fundação Getúlio Vargas.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Para fins deste trabalho considera-se o valor do PILEf como sendo equivalente ao da Renda Interna.

<sup>2</sup> Embora o exemplar da revista "Conjuntura Econômica" de julho de 1977 tenha publicado uma revisão dessas informações para os anos de 1949 e 1959 e a atualização para 1970, não estão sendo utilizadas, tendo em vista que se fundamentam em estatísticas básicas diferentes e, portanto, sem possibilidade de comparação com as estimativas anteriormente divulgadas. Prefere-se, aqui, permanecer com a série anterior da FGV com a finalidade de compatibilizar as informações usadas neste trabalho com as utilizadas nos demais volumes da série "25 Anos de Economia Gaúcha". Vide: CONJUNTURA ECONÔMICA. Rio de Janeiro, FGV, v.25, n.9, set. 1973.

— Rio de Janeiro, FGV, v.27, n.12, dez.

Ao analisar-se o comportamento da economia brasileira, verifica-se que a atividade comercial vem perdendo, gradativamente, posição relativa em termos de apropriação do produto gerado na economia. Conforme se pode verificar na Tabela 1, em 1947 o comércio possuía uma participação de 18,6% do PILcf e, em 1969, passa a ter uma participação de apenas 12,8%, com um decréscimo contínuo no decorrer de todo o

período em estudo. Pode-se, ainda, constatar essa pronunciada redução da participação do comércio, comparando-a com o crescimento relativo do conjunto de atividades terciárias. A Tabela 1 permite verificar que, enquanto o comércio perde de 1947 a 1969, aproximadamente, seis pontos percentuais em participação no PILcf brasileiro, o conjunto de atividades terciárias avança, no mesmo período, cerca de dois pontos.

Tabela 1

Participação percentual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf, por setores econômicos e comércio de mercadorias, no Brasil — 1947-70

ANOS	TOTAL	SETOR PRIMÁRIO	SETOR SECUNDÁRIO	SETOR TERCIÁRIO	
				Total	Comércio
1947	100	31,26	18,68	50,06	18,61
1948	100	31,11	19,35	49,54	18,43
1949	100	30,50	20,01	49,49	18,34
1950	100	29,07	20,91	50,02	18,18
1951	100	27,63	21,00	51,37	19,13
1952	100	27,73	20,29	51,98	18,18
1953	100	27,10	21,51	51,39	17,00
1954	100	26,55	21,22	52,23	17,89
1955	100	26,76	21,97	51,27	16,73
1956	100	25,32	22,76	51,92	15,37
1957	100	25,61	22,27	52,12	15,11
1958	100	24,26	24,02	51,72	14,58
1959	100	24,20	25,45	50,35	15,02
1960	100	23,14	25,43	51,43	14,93
1961	100	22,57	25,50	51,93	14,20
1962	100	22,61	26,13	51,26	14,33
1963	100	22,50	25,78	51,72	14,56
1964	100	22,15	26,34	51,51	13,55
1965	100	24,54	24,45	51,03	12,97
1966	100	22,61	25,46	51,43	12,72
1967	100	22,80	25,51	51,69	12,19
1968	100	21,14	26,95	51,91	12,75
1969	100	20,56	27,38	52,06	12,81
1970	100	19,82	27,79	52,39	-

FONTE: 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. p.22.

Essa queda de importância relativa do comércio no PIIcf do Terciário é melhor visualizada quando se associa o comportamento desse subsetor aos demais ramos terciários, ou seja, quando se aprecia a evolução da estrutura do produto terciário. Conforme a Tabela 2, em 1947 o comércio detinha cerca de 37% do PIIcf do Terciário e se constituía na categoria de maior importância dentro do setor serviços, uma vez que o restante do produto, cerca de 63%, era compartilhado por cinco catego-

rias, sendo que, naquele momento, se destacava a de outros serviços, com 20,85%. No ano de 1969, verifica-se um quadro bastante distinto do existente em 1947. O comércio participa com apenas 24% do PIIcf do Terciário, participação semelhante à da atividade outros serviços. Sua participação é, nesse ano, um terço inferior à que mantinha há vinte anos atrás. A queda de participação percentual do comércio é compensada pelo acréscimo da participação de outras categorias, principalmente inter-

Tabela 2

Composição percentual do Produto Interno Líquido do setor serviços no Brasil — 1947-69

ANOS	SERVIÇOS	COMERCIO	INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS	TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES	GOVERNO	ALUGUEIS	OUTROS SERVIÇOS
1947	100	37,18	9,03	13,29	13,92	5,73	20,85
1948	100	37,19	8,90	13,43	14,66	6,26	19,56
1949	100	37,06	9,11	14,00	14,99	6,45	18,39
1950	100	36,35	10,27	12,99	15,12	7,18	18,09
1951	100	37,24	10,54	12,22	14,71	6,78	18,51
1952	100	34,97	10,36	12,02	13,69	6,84	22,12
1953	100	33,08	10,89	12,16	14,99	7,55	21,33
1954	100	34,24	11,19	10,81	12,89	7,28	23,59
1955	100	32,64	11,22	12,08	13,99	6,77	23,30
1956	100	29,60	10,86	13,33	16,30	6,56	23,35
1957	100	28,98	11,20	12,73	15,58	7,47	24,04
1958	100	28,19	12,58	12,32	15,13	7,66	24,12
1959	100	29,83	12,27	12,49	16,32	6,88	22,21
1960	100	29,03	13,14	11,85	15,72	5,59	24,67
1961	100	27,34	12,83	13,00	16,66	4,87	25,30
1962	100	27,95	13,92	12,67	17,46	3,77	24,23
1963	100	28,15	13,34	12,17	18,58	4,74	23,02
1964	100	26,30	14,23	11,71	19,19	4,37	24,20
1965	100	25,42	16,07	11,99	17,84	3,36	25,32
1966	100	24,73	16,90	10,66	17,98	3,90	25,83
1967	100	23,59	17,07	11,10	18,34	4,22	25,68
1968	100	24,56	16,97	10,45	17,93	5,05	25,04
1969	100	24,60	17,78	10,09	17,87	5,06	24,60

FONTE: 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. p.23.

mediação financeira, que apropria 17,8% da renda, praticamente o dobro do valor que possuía em 1947.

Ainda sobre a participação do comércio no produto brasileiro, agora abordando-a comparativamente aos setores econômicos — Primário, Secundário e Terciário —, verifica-se que tanto o Primário como o Secundário e o Terciário apresentaram, ao longo do período de 1947 a 1969, comportamentos distintos do comércio. Conforme a Tabela 1, enquanto aqueles setores apresentavam oscilações normais em uma economia de mercado, ocasionando crescimento do percentual de apropriação da parcela da renda gerada, ora por um setor, ora por outro, o comércio, diferentemente, apresentou um comportamento único: declinante. Ao longo do período, esse comportamento caracterizou e diferenciou o subsetor, tanto a nível do conjunto das atividades terciárias como a nível das demais atividades econômicas.

Essa perda de posição relativa do comércio na economia brasileira pode, em parte, ser explicada pelas próprias características da atividade que, estando funcionalmente articulada com as atividades produtivas, à medida que tem por meta a realização da produção elaborada por essas atividades, sofre diretamente as consequências das alterações impostas pelos produtores em sua busca de maior capacidade de acumulação de capital.

A atividade comercial, para bem satisfazer suas funções na economia, deve ser capaz de efetuar um volume de vendas compatível com as necessidades do parque fabril. A eficiência de sua atuação determina uma maior agilização e rapidez no processo de circulação das mercadorias, que impõe uma maior integração entre a produção e a circulação e o consequente aumento na velocidade de realização dos bens produzidos, influenciando diretamente a capacidade de acumulação dos setores pro-

dutores. Assim, as atividades de intermediação comercial modernizam-se, atendendo às necessidades de acumulação daqueles setores. Em alguns casos, o comércio tendeu a uma concentração de suas atividades em grandes estabelecimentos, com acesso a um montante maior de recursos financeiros, o que permite a utilização de técnicas de vendas modernas que tornam tais unidades mais competitivas, fazendo com que os pequenos e médios estabelecimentos comerciais tendam a ser absorvidos ou se dediquem à intermediação de outros tipos de produto, fora da concorrência das grandes unidades comerciais. Em outros casos, a função comercial foi absorvida, em algumas de suas etapas, pelos próprios produtores. Essa absorção, naturalmente, aconteceu no comércio atacadista, passando o próprio setor produtivo a distribuir diretamente ao comércio varejista. De outra parte não se deve esquecer que o aprofundamento da divisão inter-regional do trabalho ocasionou a ampliação das redes de comunicação e de transporte, o que reduziu as distâncias inter-regionais e determinou uma verdadeira unificação do espaço econômico nacional. Esse fato também contribuiu para que houvesse uma diminuição do número de etapas de intermediação comercial, principalmente devido ao desaparecimento, em alguns casos, da atividade atacadista nas regiões, à medida que a facilidade de comunicação e transportes inter-regionais tornou viável a existência apenas de poucas firmas atacadistas localizadas junto ao centro produtor, intermediando a produção às firmas varejistas das regiões.

Dessa forma, as alterações de estrutura econômica causadas pela busca de maior excedente por parte dos setores produtores de bens trazem como consequência, entre outros fatores, uma absorção de algumas funções da atividade comercial por parte do capital produtivo, fato que se traduz tam-

bem em uma menor apropriação da renda gerada na economia por parte do comércio e, conseqüentemente, em um ritmo proporcionalmente inferior de crescimento dessa atividade em relação às demais.<sup>3</sup>

Pode-se também perceber esses fatos através das informações contidas na Tabela 3. Verifica-se que a taxa média anual de crescimento do comércio foi de 4,5%, no período de 1948 a 1969, sendo a menor de todas as atividades terciárias. Comparativamente aos setores econômicos (Tabela 4), percebe-se que somente a agricultura brasileira teve um crescimento inferior ao do comércio. Cresceu a 4,3% ao ano, enquanto a indústria cresceu a 8,2% e o Terciário a 6,5% ao ano, no período. Pode-se, ainda, observar que foi o comércio a atividade que sofreu maiores oscilações em sua taxa de crescimento anual no decorrer do período.

Esses dados demonstram, em parte, uma especificidade do desempenho comercial, à medida que mostram o ritmo sensivelmente inferior de crescimento da atividade, o qual não só não consegue alcançar taxas semelhantes às das outras atividades urbanas — indústria e demais atividades de serviços —, como também se caracteriza como uma das atividades de crescimento mais oscilatório em todo o período.

No que se refere à análise do comércio no Rio Grande do Sul, pode-se perceber que as tendências verificadas na economia nacional como um todo se mantêm semelhantes na economia gaúcha, muito embora o Estado e o País tenham apresentado, em todo o período de análise, características distintas de atuação econômica, que se traduziram em importâncias relativas de seus setores econômicos bastante diferenciadas entre si.

Essa diferenciação se deveu ao modo como o Rio Grande do Sul se articulou, no decorrer de toda a sua história, com a economia do País. Até a década de trinta a

economia brasileira estava calcada no modelo agrário-exportador. O Rio Grande do Sul mantinha-se articulado a esse modelo atuando como produtor de bens primários, para atender à demanda do mercado nacional, enquanto que o centro do País se dedicava, notadamente, à cultura do café para exportação. Após o início da hegemonia urbano-industrial no processo de acumulação da economia brasileira, a região periférica gaúcha — bem como outras áreas periféricas da economia brasileira — permaneceu agrícola, funcionalmente articulada ao comando nacional como supridora do mercado interno, permitindo que o centro do País se dedicasse a um processo rápido de acumulação de capital no setor industrial. Assim, durante o período em análise, a economia gaúcha distinguiu-se da nacional por continuar possuindo na agricultura o seu setor de maior importância relativa. Enquanto o Brasil apresentou um acréscimo elevado no ritmo de expansão industrial em detrimento da agricultura, que se traduziu na troca de suas posições relativas na apropriação do produto inter-

<sup>3</sup> Segundo Francisco de Oliveira, "... do ponto de vista da formação/apropriação da renda, uma economia industrial é menos flexível em termos das margens de lucro a serem divididas entre o capital industrial e o capital comercial ... Tanto a oscilação de preços ao nível do mercado, quanto a divisão da mais valia entre produtores industriais e comerciantes é mais rígida numa economia industrial, e o capital industrial retém sempre uma parte maior do excedente do produto social. É sob esse ângulo que se pode entender, na etapa de intensa industrialização, que esta tenha sido acompanhada — exigindo mesmo — um intenso crescimento da ocupação nos serviços, ao próprio tempo em que lhe rebaixava sua quota de participação na formação/apropriação da renda interna". Vide: OLIVEIRA, Francisco de. O terciário e a divisão social do trabalho. São Paulo, Brasileira de Ciências, 1979. p.154. (Estudos Cebrap, 24).



Tabela 3

Taxas de crescimento anual do Setor Terciário no Brasil — 1947-70

ANOS	SERVIÇOS	COMERCIO	INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS	TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES	GOVERNO	ALUGUEIS	OUTROS SERVIÇOS
1947	-	-	-	-	-	-	-
1948	6,3	6,4	4,8	7,5	11,9	16,2	-0,2
1949	6,5	6,1	9,0	11,0	9,0	9,7	0,2
1950	7,6	5,6	21,4	-0,1	8,6	19,9	5,9
1951	8,8	11,5	11,6	2,3	5,8	2,6	11,3
1952	10,0	3,3	8,1	8,2	2,3	11,0	31,4
1953	1,4	-4,1	6,5	2,6	11,0	12,0	-2,3
1954	11,9	15,8	15,0	-0,6	-3,8	7,8	23,8
1955	4,9	0,0	5,2	17,3	13,9	-2,5	3,6
1956	4,5	-5,2	1,1	15,3	21,7	1,4	4,7
1957	8,5	6,2	12,0	3,6	3,7	23,5	11,7
1958	6,9	3,9	20,0	3,4	3,8	9,5	7,2
1959	2,8	8,8	0,3	4,2	10,8	-7,6	-5,4
1960	12,1	9,1	20,0	6,3	8,0	-9,0	24,5
1961	11,4	4,9	8,7	22,2	18,0	-3,0	14,3
1962	3,9	6,2	12,7	1,3	8,9	-19,7	-0,5
1963	2,5	3,2	-1,8	-1,5	9,0	29,0	-2,6
1964	2,5	-4,2	9,3	-1,4	5,9	-5,4	7,8
1965	1,8	-1,6	14,9	4,1	-5,4	-21,6	6,5
1966	5,9	3,0	11,3	-5,8	6,8	22,9	8,1
1967	5,3	0,5	6,5	9,7	7,4	13,8	4,7
1968	9,8	14,3	9,1	3,3	7,3	31,3	7,1
1969	9,3	9,5	14,5	5,5	9,0	9,5	7,4
1970	10,2	-	-	-	-	-	-
1948-69	6,5	4,53	9,85	5,19	7,71	5,91	7,32

FONTE DOS DADOS BRUTOS: 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. p.21.

no, o Rio Grande do Sul permaneceu tendo no Primário o setor de participação mais elevada na renda regional. A economia gaúcha não apresentou essa inversão de posições relativas entre agricultura e indústria, indicando apenas uma pequena tendência nesse sentido.

As diferenças de participação setorial no produto entre o todo nacional e o

Rio Grande do Sul podem ser visualizadas comparando os dados da Tabela 5 com os da Tabela 1. No Estado, em 1947, a participação da agricultura na renda era de 41,33%, enquanto que a da indústria era de 14,80%; em 1970, a agricultura gaúcha decresceu para 30,27%, crescendo a indústria para 18,73%. No Brasil, a Tabela 1 mostra que a agricultura, que detinha 31,26% da renda

Tabela 4

Taxas de crescimento anual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf, por setores econômicos e comércio, no Brasil — 1947-70

(valores reais, 1949=100)

ANOS	TOTAL	SETOR PRIMÁRIO	SETOR SECUNDÁRIO	SETOR TERCIÁRIO	
				Total	Comércio
1947	-	-	-	-	-
1948	7,45	6,93	11,28	6,34	6,36
1949	6,61	4,49	10,26	6,51	6,12
1950	6,50	1,50	11,30	7,64	5,58
1951	5,92	0,69	6,39	8,76	11,46
1952	8,68	9,10	4,98	9,98	3,26
1953	2,53	0,18	8,69	1,37	-4,12
1954	10,10	7,88	8,66	11,88	15,83
1955	6,86	7,72	10,63	4,90	-0,03
1956	3,18	-2,39	6,90	4,49	-5,24
1957	8,06	9,31	5,70	8,48	6,24
1958	7,70	2,02	16,19	6,87	3,95
1959	5,58	5,31	11,87	2,78	8,76
1960	9,71	4,91	9,60	12,07	9,05
1961	10,31	7,56	10,63	11,38	4,91
1962	5,24	5,48	7,82	3,88	6,20
1963	1,55	1,02	0,19	2,48	3,20
1964	2,93	1,34	5,15	2,51	-4,23
1965	2,72	13,79	-4,72	1,77	-1,63
1966	5,11	-3,15	11,69	5,93	3,03
1967	4,79	5,66	2,97	5,32	0,45
1968	9,31	1,37	15,50	9,76	14,30
1969	9,01	5,98	10,75	9,33	9,52
1970	9,51	5,60	11,14	10,20	-
1948-69	6,3	4,3	8,2	6,5	4,5

FONTE DOS DADOS BRUTOS: 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. p.21.

interna nacional em 1947, decresceu para 19,82% em 1970, enquanto a participação industrial cresceu de 18,69% em 1947 para 27,79% em 1970. Pode-se perceber que, já no ano de 1959, o Setor Secundário brasileiro ultrapassa a agricultura em participação na composição da renda interna nacional.

Nesse contexto, ao analisar-se o produto das atividades comerciais gaúchas, verifica-se a existência de um processo semelhante ao ocorrido a nível nacional de decréscimo em suas taxas de crescimento do PILcf e que se traduz em uma perda gradativa de participação de parcela da renda gerada no Estado por parte da atividade comercial.

Pode-se perceber, através da Tabela 6 que, em 1947, o comércio possuía uma participação de 18,0% no PILcf da economia gaúcha e, em 1969, passou a ter uma participação de apenas 10%, enquanto que o Setor Terciário cresceu de uma participação de 44% em 1947 para 51% em 1969, ou seja, enquanto o comércio perde, no período, oito pontos percentuais em absorção do PILcf do Estado, a média do conjunto de atividades terciárias avança, no mesmo

período, cerca de seis pontos. O decréscimo do comércio e o ganho do Terciário, em relação ao produto, evidenciam uma redução ainda mais pronunciada da importância relativa da atividade a nível do setor.

Examinando-se a estrutura interna do Terciário no Rio Grande do Sul pode-se verificar, de forma mais clara, a evolução tendencialmente semelhante entre a atividade no Estado e na média nacional. Con-

Tabela 5

Composição percentual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf, por setores econômicos, no Rio Grande do Sul — 1947-70

ANOS	AGRICULTURA	INDÚSTRIA	SERVIÇOS	RENDA
1947	41,33	14,80	43,87	100
1948	39,43	16,43	44,14	100
1949	38,35	16,88	44,77	100
1950	38,59	18,23	43,18	100
1951	38,59	18,24	43,17	100
1952	38,68	17,63	43,69	100
1953	38,66	18,73	42,61	100
1954	38,33	17,91	43,76	100
1955	38,59	17,46	43,95	100
1956	39,23	17,25	43,52	100
1957	35,43	17,64	46,93	100
1958	33,04	19,84	47,12	100
1959	33,82	20,62	45,56	100
1960	28,97	21,28	49,75	100
1961	27,69	21,82	50,49	100
1962	30,27	20,93	48,80	100
1963	29,98	20,33	49,69	100
1964	29,62	20,62	49,76	100
1965	32,79	19,23	47,98	100
1966	30,34	19,58	50,08	100
1967	30,31	18,88	50,81	100
1968	29,40	20,40	50,20	100
1969	31,45	19,51	49,04	100
1970	30,27	18,73	51,00	100

FONTE: 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. p.25.

Tabela 6

Composição percentual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf, por setores econômicos e comércio, no Rio Grande do Sul — 1949-70

ANOS	TOTAL	SETOR PRIMÁRIO	SETOR SECUNDÁRIO	SETOR TERCIÁRIO	
				Total	Comércio
1947	100	40,96	14,66	44,38	18,17
1948	100	39,03	16,26	44,71	17,76
1949	100	37,96	16,71	45,33	18,12
1950	100	37,70	17,81	44,49	16,61
1951	100	37,71	17,82	44,47	16,62
1952	100	37,84	17,25	44,91	15,78
1953	100	37,80	18,30	43,90	16,20
1954	100	37,46	17,50	45,04	16,27
1955	100	37,80	17,11	45,09	16,03
1956	100	38,54	16,95	44,51	14,66
1957	100	34,15	17,01	48,84	13,73
1958	100	32,19	19,34	48,47	13,15
1959	100	33,07	20,16	46,77	13,91
1960	100	28,45	20,89	50,66	14,12
1961	100	27,09	21,35	51,56	13,94
1962	100	29,87	20,66	49,47	14,02
1963	100	29,47	19,99	50,54	14,02
1964	100	29,07	20,24	50,69	13,30
1965	100	32,33	18,96	48,71	11,94
1966	100	29,81	19,24	50,95	11,44
1967	100	30,05	18,72	51,23	11,05
1968	100	28,81	19,99	51,20	10,93
1969	100	30,83	19,13	50,04	10,68
1970	100	30,27	18,73	51,00	

FONTE DOS DADOS BRUTOS: 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. p.24.

forme a Tabela 7, em 1947, o comércio detinha cerca de 41% do PILcf do Terciário e se constituía na categoria de maior importância dentro do setor serviços. No ano de 1969, verifica-se um quadro bastante distinto do existente em 1947. O comércio participava com apenas 21,33% do PILcf do Terciário e tinha perdido sua posição de maior absorvedor de renda do setor para a

atividade outros serviços. Sua renda era, naquele ano, quase a metade da que mantinha há vinte anos atrás. A queda de participação percentual do comércio era compensada pelo acréscimo de participação de outras categorias, principalmente intermediação financeira e governo, as quais apropriavam, respectivamente, 20,7% e 19,7% do PILcf do Terciário gaúcho.

Tabela 7

Participação percentual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf do Setor Terciário, por atividades componentes, no Rio Grande do Sul — 1947-69

ANOS	TOTAL DO SETOR TERCIÁRIO	COMÉRCIO	INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS	TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES	GOVERNO	ALUGUEIS	OUTROS
1947	100	40,94	8,68	11,44	15,38	2,04	21,52
1948	100	39,72	8,95	11,30	16,24	2,25	21,54
1949	100	39,98	9,28	12,10	16,30	2,23	20,11
1950	100	37,33	9,99	11,64	15,72	5,20	20,12
1951	100	37,37	10,26	11,22	15,78	5,12	20,25
1952	100	35,15	10,81	11,36	15,30	4,83	22,55
1953	100	36,90	10,07	10,09	16,92	5,12	20,90
1954	100	36,13	10,22	9,42	15,03	5,05	24,15
1955	100	35,54	10,38	11,17	14,21	4,54	24,16
1956	100	32,93	9,65	11,11	18,40	3,93	23,98
1957	100	28,11	9,83	11,92	18,56	7,37	24,21
1958	100	27,13	11,38	11,62	19,53	5,28	25,06
1959	100	29,74	11,64	11,54	18,83	4,76	23,49
1960	100	27,87	12,05	11,03	19,02	3,56	26,47
1961	100	27,04	12,20	12,02	17,03	4,17	27,54
1962	100	28,34	14,72	10,53	17,89	2,67	25,85
1963	100	27,74	13,24	10,04	21,28	3,35	24,35
1964	100	26,23	14,21	9,00	21,05	3,68	25,83
1965	100	24,52	16,01	7,88	21,49	2,85	27,25
1966	100	22,45	18,49	7,02	21,28	3,41	27,35
1967	100	21,57	19,55	8,49	20,58	1,64	28,17
1968	100	21,35	19,29	8,53	19,38	3,91	27,04
1969	100	21,33	20,70	7,98	19,70	3,91	26,38

FONTE: 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. p.29.

Vê-se, assim, que a evolução declinante delineada na análise do comportamento comercial gaúcho, no período de 1947 a 1969, é semelhante à apresentada pela atividade no Brasil.

O fato de o comércio no Rio Grande do Sul apresentar-se proporcionalmente mais declinante que a nível nacional pode ser atribuído, em parte, às especificidades funcionais da economia gaúcha em relação às transformações ocorridas na estrutura econômica brasileira.

O aprofundamento da divisão inter-regional do trabalho permitiu a expansão das redes de comunicações e de transporte que reduziu as distâncias entre as regiões, unificando os mercados regionais. À medida que o Estado permaneceu agrícola, funcionalmente articulado à economia nacional como supridor do mercado interno de bens primários, a demanda na região por bens manufaturados teve de ser atendida, em parte, pela produção industrial do cen-

tro do País. Essas novas relações entre as forças produtivas contribuíram, por um lado, para o desaparecimento de algumas parcelas do atacado regional, devido ao desaparecimento da necessidade de manutenção de estoques próximos ao mercado da região, já que, com a maior facilidade de comunicação e transportes, deixou de ser condição necessária a existência de estoques junto ao mercado varejista. Por outro lado, a maior integração do espaço econômico nacional permitiu a entrada e expansão no mercado gaúcho de grandes firmas atacadistas e varejistas do centro do País, que, por sua maior capacidade competitiva, levaram um grande número de unidades comerciais do Estado a não poderem mais subsistir dentro dessa nova estrutura de mercado, tendendo também ao desaparecimento.

Esses fatores vão ocasionar, no decorrer do período em análise, uma diminuição no ritmo de crescimento da renda gerada no Rio Grande do Sul por parte da atividade comercial, que se traduziu em uma atuação do comércio regional, em termos de apropriação da renda gerada, proporcionalmente inferior à da mesma atividade a nível nacional.

Examinando-se as Tabelas 8 e 9, verifica-se que o comércio gaúcho apresentou uma taxa média anual de crescimento de 2,9%, sendo a menor de todas as atividades. O Primário cresceu a 3,9%, o Secundário a 6,6% e o Terciário a 5,9%, tendo a economia gaúcha, como um todo, crescido a 5,3% ao ano. Entre os ramos terciários o que apresenta taxa média anual mais próxima à comercial é o de transportes e comunicações, com 4,4% ao ano, valor 1,5 vezes superior à taxa do comércio.

Pode-se ainda observar que, no decorrer do período em análise, esse crescimento relativo inferior do comércio apresentou oscilações bastante intensas, porém sempre em ritmo inferior aos demais setores. Objetivamente, o comércio gaúcho

realizou de 1947 a 1969 desempenhos positivos (para os anos de 1951 a 1956; 1959 a 1963 e 1968 a 1969), negativos (para os anos de 1957, 1958 e 1964 a 1967) e alternados (de 1947 a 1950). Percebe-se que de 1947 a 1956 os Setores Primário, Secundário e Terciário, juntamente com o comércio, apresentaram uma tendência ascendente em seu ritmo de crescimento, em que pese, desde o início, o comércio não ter acompanhado o ritmo de crescimento daqueles setores, fenômeno que já se teve a oportunidade de observar quando foi analisada a estrutura do produto gaúcho, onde se constatou a continuada perda de participação do comércio.

A partir de 1956, a agricultura ingressa numa fase de crescimento negativo, ao contrário da indústria que prossegue se diferenciando das demais atividades, com altas taxas de crescimento. O comércio gaúcho ressentiu-se dessa crise na agricultura, mantendo, também, níveis de crescimento negativos, devido, em grande parte, à diminuição da demanda no Estado causada pelo impacto dos níveis decrescentes de desempenho agrícola.

No período de desempenho econômico acentuadamente baixo que se estende de 1963 a 1967, onde quase todas as atividades têm um ritmo baixo de crescimento, o comércio acompanha esse ritmo apresentando as taxas mais fortemente negativas de todo o período observado.

Da mesma forma, no período pós 68, quando o desempenho econômico foi marcadamente positivo, com os setores produtivos apresentando as taxas de crescimento do produto mais elevadas, o comércio também acompanha aquela tendência de crescimento, porém em ritmo diferenciadamente inferior.

Esse acompanhamento das tendências nos ritmos de crescimento do produto comercial em relação aos dos setores econômicos ilustra o caráter dependente da ati-

Tabela 8

Taxas de crescimento anual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf, por setores econômicos, no Rio Grande do Sul — 1947-70

ANOS	AGRICULTURA	INDÚSTRIA	SERVIÇOS	RENDA INTERNA
1947	-	-	-	-
1948	-5,8	9,6	-0,5	-1,2
1949	2,7	8,5	7,1	5,6
1950	6,8	14,6	5,6	7,6
1951	9,4	9,4	9,3	9,3
1952	10,5	6,6	11,2	10,1
1953	5,0	11,6	2,8	5,2
1954	8,0	4,2	11,9	9,0
1955	4,7	1,4	3,8	3,7
1956	11,9	8,8	8,3	9,7
1957	-10,1	1,8	11,4	1,5
1958	-3,2	16,8	2,0	2,7
1959	2,2	3,8	-4,0	-0,5
1960	-10,6	7,7	12,6	4,0
1961	1,5	9,0	8,5	6,6
1962	21,1	6,3	5,4	9,9
1963	-0,3	-2,2	3,2	1,1
1964	-0,3	2,4	1,4	1,1
1965	17,7	-0,9	1,7	5,8
1966	-5,4	4,1	7,4	2,6
1967	2,0	-1,5	1,8	1,2
1968	5,8	17,8	10,3	10,4
1969	20,3	7,6	9,9	12,5
1970	9,9	9,6	14,1	11,9
1948-69	3,94	6,57	5,87	5,29

FONTE DOS DADOS BRUTOS: 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. p.24.

vidade comercial e sua sujeição às transformações dos segmentos produtivos. O fato de a atividade de comércio no Rio Grande do Sul ter-se apresentado, no decorrer do período de análise, com ritmo de crescimento do produto mais oscilatório que a média nacional corrobora essa evidência. No Estado, todos os setores apresentaram

flutuações em suas taxas de crescimento anual bastante superiores às apresentadas pelos setores econômicos brasileiros, o que pode ser explicado, entre outros fatores, pelo crescimento oscilante do setor agrícola gaúcho que, pela sua elevada participação na renda estadual, imprime maior sensibilidade à economia do Rio Grande do Sul.

Tabela 9

Taxas de crescimento anual do Produto Interno Líquido a custo de fatores-PILcf do Setor Terciário, por atividades, no Rio Grande do Sul — 1947-70

ANOS	SERVIÇOS	COMERCIO	INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS	TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES	GOVERNO	ALUGUEIS	OUTROS SERVIÇOS
1947	-	-	-	-	-	-	-
1948	-0,5	-3,4	2,7	-1,7	5,1	9,8	-0,4
1949	7,1	7,8	11,0	14,7	7,5	6,2	0,0
1950	5,6	-1,4	13,6	1,6	1,8	146,2	5,6
1951	9,3	9,4	12,3	5,3	9,7	7,6	10,0
1952	11,2	4,6	17,2	12,6	7,8	4,9	23,8
1953	2,8	7,9	-4,3	-8,7	13,7	8,9	-4,7
1954	11,9	9,5	13,6	4,5	-0,6	10,4	29,3
1955	3,8	2,2	5,5	23,1	-1,8	-6,7	3,9
1956	8,3	0,3	0,7	7,7	40,2	-6,1	7,5
1957	11,4	-4,9	13,5	19,5	12,3	108,7	12,4
1958	2,0	-1,6	18,0	-0,6	7,3	-27,0	5,6
1959	-4,0	5,3	-1,8	-4,7	-7,4	-13,3	-10,0
1960	12,6	5,5	16,6	7,6	13,7	-16,0	26,9
1961	8,5	5,3	9,8	18,2	-2,8	27,2	12,9
1962	5,4	10,5	27,3	-7,7	10,7	-32,5	-1,0
1963	3,2	1,1	-7,2	-1,6	22,8	29,8	-2,8
1964	1,4	-4,1	8,9	-9,1	0,3	11,3	7,6
1965	1,7	-5,0	14,5	-10,9	3,8	-21,1	7,2
1966	7,4	-1,7	24,0	-4,3	6,3	28,3	7,7
1967	1,8	-2,2	7,6	22,9	-1,5	-51,0	4,8
1968	10,3	9,2	8,8	10,9	6,5	163,0	5,9
1969	9,9	9,8	17,9	2,9	9,0	9,3	7,2
1970	14,1	-	-	-	-	-	-
1948-69	6,2	2,9	10,5	4,4	7,4	9,5	7,2

FONTE DOS DADOS BRUTOS: 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. p.24.

De outra parte, deve-se destacar, também, que as diferenças verificadas entre a evolução do produto comercial gerado no Rio Grande do Sul e no Brasil são reduzidas. As semelhanças delineadas no crescimento da renda do comércio entre o todo nacional e o Estado, ao contrário do ocorrido para os setores da esfera da pro-

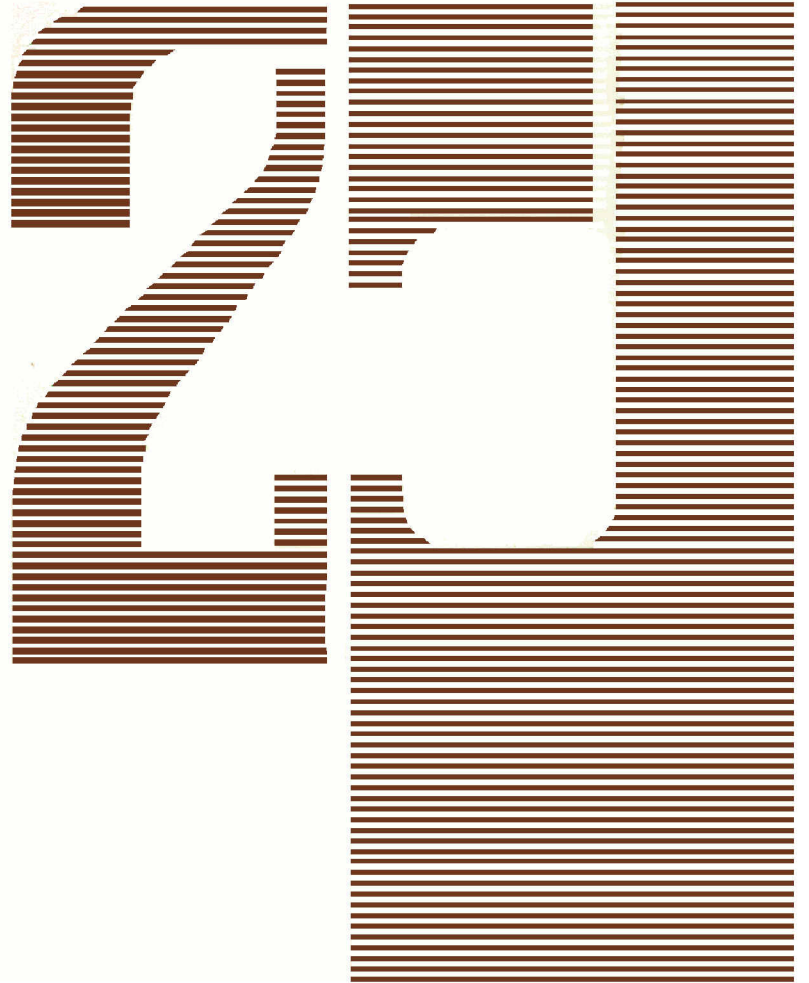
dução, vêm demonstrar a pouca repercussão, a nível do agregado produto, que as transformações econômicas trazem à evolução da atividade comercial entre as regiões. Esse fato pode ser explicado, em parte, pela função econômica da atividade que tem como tarefa unicamente a prestação dos serviços de compra e venda de mercadorias ela-



boradas pelos setores produtivos da economia. Assim, embora os produtos que intermedeia possam ter sido produzidos em qualquer região, o ato de vender deve acontecer no mercado da própria região consumidora. À medida que todas as regiões necessitam comprar e vender mercadorias e essa intermediação é demandada proporcionalmente à capacidade econômica das regiões, as diferenças regionais da evolução comercial mantêm-se também proporcional-

mente semelhantes às respectivas capacidades econômicas das regiões. Dessa maneira, a semelhança quase total verificada entre a evolução do produto comercial no Rio Grande do Sul e no Brasil deve-se ao fato de o desempenho econômico gaúcho equivaler-se, grosso modo, ao desempenho médio das regiões brasileiras, refletindo, portanto, um semelhante desempenho dos produtos de suas atividades comerciais.

## CAPÍTULO 3



### 3 – A EVOLUÇÃO DO EMPREGO COMERCIAL

O modelo substitutivo de importações, que caracterizou a industrialização nacional, situa o Brasil como um exemplo típico de um país que sofre um processo de reconversão de sua economia ao mercado interno, através de intensas transformações em sua estrutura econômica no após guerra, comandada, num primeiro momento, pelo crescimento de seu setor industrial doméstico de bens não duráveis de consumo e, posteriormente, pelo crescimento da produção de bens de consumo duráveis.

Esse processo de reconversão da economia ao mercado interno pressupõe um conjunto de procedimentos necessários à viabilização do modelo industrial do País que vai alterar substancialmente a forma e o volume de absorção de mão-de-obra.

O processo de crescimento do parque fabril deu-se a partir de uma base urbano-industrial de acumulação bastante restrita, pois a acumulação levada a efeito pela economia agrário-exportadora não proporcionava as necessidades básicas de infra-estrutura urbana exigidas para o desenvolvimento industrial do novo modelo. À medida que o excedente econômico foi canalizado para o financiamento do setor industrial — que apresentava maior rentabilidade —, não houve possibilidade para uma capitalização conjunta do restante das atividades urbanas. Assim, as atividades de serviços expandiram-se, via de regra, através da utilização intensiva do fator mão-de-obra.

Concomitantemente, o fato de a industrialização brasileira ter-se iniciado tardiamente, no segundo quartel deste sé-

culo, baseada em um processo importador de tecnologias dos países de economia mais avançada, vai implicar a utilização intensiva do fator capital, fazendo com que a industrialização nacional se dê de forma a absorver parcelas relativamente pequenas da abundante mão-de-obra existente.

De outra parte, o predomínio industrial impôs alterações substanciais na divisão do trabalho, tanto a nível dos setores produtivos como a nível inter-regional, cujos reflexos se farão sentir na economia, trazendo, entre outras coisas, mudanças na estrutura ocupacional entre atividades e entre as diversas regiões do País.

Assim, a prioridade de abertura de um mercado interno capaz de proporcionar demanda satisfatória à produção do parque fabril, a criação de toda uma infra-estrutura urbana de serviços adequada aos padrões exigidos pelo processo de acumulação industrial, a participação da atividade estatal e as novas formas de articulação entre mão-de-obra e capital são alguns dos principais fatores que propiciaram as condições necessárias para a viabilização do novo modelo econômico e que vão ocasionar mudanças qualitativas e quantitativas nos níveis de mão-de-obra absorvida.

Essas mudanças podem ser percebidas, quantitativamente, ao analisar-se os dados do pessoal ocupado no período de 1940 a 1970, tanto a nível de Brasil, como a nível de Rio Grande do Sul.

A Tabela I mostra que, enquanto existe uma perda sensível de participação de força de trabalho absorvida pelo Setor Primário-

rio, há o ganho consequente de mão-de-obra pelos setores urbanos, Secundário e Terciário. Esse ganho, todavia, não acontece de forma uniforme entre a indústria e os serviços. O incremento líquido de mão-de-obra dá-se de forma mais intensa nas atividades terciárias. A Tabela 2 permite observar que, de 1940 a 1950, do total de pessoas que foram incorporadas ao mercado de trabalho do País, 42,47% foram absorvidas pelo Terciário, 35,14% pela indústria e somente 22,39% pela agricultura. Para o Estado, embora a tendência de crescimento dos setores urbanos já comece a se delinear neste período de 1940 a 1950, o crescimento da mão-de-obra adicional urbana ainda se encontra em forma incipiente, permitindo que a maior parcela seja absorvida pelo Setor Primário, com 37,84%, contra 31,67% e 30,49% dos setores Secundário e Terciário respectivamente. De 1950 a 1970 a absorção pelo Se-

tor Terciário acontece de forma mais vigorosa ainda, com um percentual em torno de 53%, superior ao dos dois outros setores conjuntamente, tanto para o Brasil como para o Rio Grande do Sul.

Deve ser destacado que esses níveis de participação ocorrem muito embora o estado gaúcho se caracterize por apresentar, em todo o período de análise, um desempenho elevado em seu Setor Primário, ao contrário do Brasil, onde o predomínio industrial se fez sentir ainda na década de 50.

Esse acentuado crescimento do emprego nos setores urbanos é explicável, por um lado, pelas transformações oriundas da industrialização, que gerou um intenso movimento migratório do campo para a cidade e, por outro, pela forma como se estruturou a agricultura brasileira, em torno do complexo minifúndio-latifúndio, o qual não propiciava as condições para o setor agrí-

Tabela 1

Percentual de ocupação das pessoas economicamente ativas, segundo os setores de atividade, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1940, 1950 e 1970

DISCRIMINAÇÃO	RIO GRANDE DO SUL			BRASIL		
	1940	1950	1970	1940	1950	1970
TOTAL .....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Setor Primário .....	63,64	60,00	46,05	65,90	59,90	44,29
Setor Secundário .....	9,13	12,31	16,66	10,29	13,71	17,91
Setor Terciário .....	27,23	27,69	37,29	23,81	26,39	37,80
Comércio de mercadorias .	5,35	5,83	7,73	4,87	5,60	7,66

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1940. Rio de Janeiro, IBGE, 1950.

CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.

CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1940. Rio de Janeiro, IBGE, 1950.

CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.

Tabela 2

Composição percentual do pessoal ocupado adicional, por setores econômicos e por subsetores do Terciário, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1940-50, 1950-70

DISCRIMINAÇÃO	1940-50		1950-70	
	Brasil	Rio Grande do Sul	Brasil	Rio Grande do Sul
TOTAL .....	100,00	100,00	100,00	100,00
Setor Primário .....	22,39	37,84	22,80	23,86
Setor Secundário .....	35,14	31,67	23,70	23,59
Setor Terciário .....	42,47	30,49	53,50	52,55
Comércio de mercadorias .....	10,17	8,77	10,49	10,75
Prestação de serviços .....	9,44	12,48	15,71	14,58
Transportes, comunicações e armazenagem .	8,18	5,44	4,40	4,32
Atividades sociais .....	9,22	8,35	8,33	10,83
Administração pública .....	4,48	4,14	5,14	4,80
Outras atividades ou mal definidas .....	0,98	-8,69	9,43	7,27

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1940. Rio de Janeiro, IBGE, 1950.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1940. Rio de Janeiro, IBGE, 1950.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.

cola reter o excedente de mão-de-obra rural resultante do próprio crescimento vegetativo daquela população.

Essa migração campo-cidade traz como conseqüência a necessidade de ser absorvido nas cidades um volume elevado de mão-de-obra, nem sempre em condições de qualificação satisfatória às exigências das atividades urbanas. A incapacidade estrutural do Setor Primário em reter a mão-de-obra no campo, a atração exercida pelas cidades — quer através de um maior número relativo de empregos, quer através das melhorias nas condições de vida proporcionadas pela infra-estrutura urbana — e o próprio crescimento vegetativo da população da cidade vão gerar um intenso processo de urbanização que traz como conseqüência um crescimento da demanda por ocupações urba-

nas em nível superior àquele da expansão das oportunidades de emprego nas cidades. O setor industrial, porém, não criou um número suficiente de empregos para absorver a massa de mão-de-obra que se localizava nas cidades, uma vez que o modelo industrial estava calcado fundamentalmente em tecnologia capital intensivo, poupadora de mão-de-obra. Assim, esse excedente estrutural de pessoal ocupado vai-se fixar no restante das atividades urbanas, ou seja, nas atividades terciárias.

A atividade comercial, sendo um sub-setor das atividades de serviços e, principalmente, por apresentar-se diretamente relacionada com os setores Primário e Secundário da economia, à medida que tem como função proporcionar a realização dos bens produzidos por esses setores, sofre

os efeitos da dinâmica do processo de industrialização nacional. A avaliação dos níveis de absorção de mão-de-obra pelo comércio revela que esse subsetor se apresenta com um ritmo de crescimento e uma participação no total do pessoal ocupado da economia relativamente elevados.

As informações sobre o pessoal ocupado nas atividades comerciais brasileiras (Tabela 1) permitem verificar que o comércio de mercadorias vem, gradativamente, absorvendo maior parcela de força de trabalho. De um percentual de 4,87 em 1940 passa a 5,00 em 1950 e a 7,66 em 1970. Pode-se perceber que o comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul também vem apresentando um aumento gradativo de mão-de-obra ocupada, absorvendo parcelas semelhantes às da média nacional. Em 1940 absorvia 5,35%, em 1950 5,8% e em 1970 passa a possuir parcela equivalente a 7,73% do total do pessoal ocupado no Estado.

Deve ser salientado que o crescimento de pessoal ocupado ocorre através de dois modos distintos de absorção de mão-de-obra. Por um lado, essa expansão se dá estimulada pelo acréscimo de demanda de novos serviços, originada pela crescente necessidade de intermediação da produção, que faz com que certas atividades comerciais se expandam estruturadas sob formas modernas, apresentando elevados volume de capital e nível de racionalização em sua atividade, tanto a nível de varejo, quanto a nível de atacado, e atuando, em alguns casos, através de redes de unidades distribuídas inter-regionalmente, capazes de proporcionar um volume de vendas que satisfaça as necessidades de escoamento da produção do parque fabril e agrícola. De outra parte continuam expandindo-se, também, nesse subsetor, algumas atividades que se caracterizam por sua capacidade estrutural de absorver um volume elevado de mão-de-obra excedente que se localizará nos centros urbanos através, entre outras, de

pequenas unidades varejistas altamente competitivas entre si, que utilizam a mão-de-obra de baixa qualificação e que se localizarão próximas ao mercado consumidor. Nessas atividades, que conseguem sobreviver graças à sub-remuneração dos fatores de produção e se caracterizam por serem depósitos de fatores ociosos da economia, é que se encontram grande parte da mão-de-obra feminina e as ocupações informais do comércio de mercadorias.

Assim, é importante ter presente que, esse subsetor, embora apresente um crescimento do pessoal ocupado devido à ampliação de determinados serviços requeridos pelo próprio processo de desenvolvimento econômico, possui sua expansão em virtude, em grande parte, da existência de determinadas atividades, pouco especializadas, que utilizam a mão-de-obra de baixa qualificação, em condições remuneratórias inferiores, a qual os demais setores são incapazes de absorver e que viabilizam uma oferta praticamente inesgotável de mão-de-obra para os setores produtivos, a um custo reduzido.

Nesse contexto, a capacidade que possui o comércio de reter em suas atividades parte do excedente estrutural de mão-de-obra do sistema econômico, gerado pela incapacidade de absorção de volumes elevados de força de trabalho pelo processo de industrialização nacional, através da expansão demográfica e intensa urbanização, torna essa atividade numa das mais importantes dentre as atividades econômicas, quando se analisam os níveis de absorção de mão-de-obra da economia.

Dessa maneira, o comércio assume funções mais amplas, no contexto industrial brasileiro, que as da sua própria atuação de intermediário entre produtores e consumidores para a realização da produção gerada pelo sistema econômico. À medida que possui a capacidade de se organizar, em alguns de seus ramos, de forma a utilizar intensivamente a força de trabalho dispo-

nível, empregada a baixos níveis de remuneração, não só não concorre com os segmentos industriais que comandam o processo de acumulação pela utilização dos escassos recursos de capital existentes, como também beneficia a expansão industrial. As formas de benefícios à acumulação industrial dão-se pelo fato de que, absorvendo grande parte da mão-de-obra excedente, propiciam a formação de um exército industrial de reserva, ocupado a baixos níveis de remuneração, que pode ser mobilizado pelo parque fabril, quando necessário. De outra parte, a existência de um volume de mão-de-obra excedente pressiona para baixo os salários vigentes no setor industrial, proporcionando a esses maior capacidade de acumulação ao auferirem elevados lucros.

Essa mão-de-obra informal, ocupada no comércio de mercadorias, pode ser aproximadamente avaliada, ao nível da agregação dos levantamentos estatísticos dos Censos Demográficos, considerando-se o pessoal ocupado nos ramos *Comércio ambulante, Feiras e mercados, Atividades auxiliares do comércio de mercadorias e Outras classes e mal definidas* como representando, a grosso modo, a ocupação informal do comércio.

Deve-se salientar que essa forma de classificar a mão-de-obra informal é aproximada, pois é comum encontrar-se, na maioria dos ramos comerciais<sup>1</sup>, ambas as formas — tanto modernas como arcaicas (ou informais) — de ocupação de mão-de-obra. Porém, na impossibilidade de obtenção de informações, nessa fonte, que permitam uma classificação mais adequada e considerando que a grande maioria do pessoal informalmente ocupado se encontra absorvido por esses ramos, optou-se em trabalhar com esse tipo de classificação aproximada.

Ao analisar-se a Tabela 3 pode-se observar a elevada participação de pessoas ocupadas informalmente no comércio de mercadorias do Rio Grande do Sul. Segundo a classificação dos ramos aqui considerados

informais, em 1950, aproximadamente 27% da ocupação comercial gaúcha era informal, passando, em 1970, a absorver proporção menor, em torno de 13%. Comparativamente aos níveis de absorção informal por parte do comércio brasileiro, as participações elevadas verificadas para o Estado ocorrem de forma mais pronunciada ainda. De uma participação de 24,36% no total da ocupação comercial no País em 1950, passa a possuir uma participação de 27,61% em 1970, revelando, assim, a importância que a atividade comercial adquire na absorção das pessoas ocupadas informalmente.

De outra parte, também a mão-de-obra feminina<sup>2</sup> apresenta-se com participação elevada no comércio. A mulher caracteriza-se por se inserir no mercado de trabalho de forma subsidiária, devido, em grande parte, a sua condição de dependência que historicamente lhe é dada na sociedade. A posição subalterna no âmbito familiar, sua pouca, ou nenhuma, formação para atividade extraluar, sua menor qualificação técnica proporcionada por uma educação sem maiores preocupações profissionais e os limitantes culturais à aceitação de certas atividades impõem-lhe um tipo de par-

<sup>1</sup> Deve ser salientado que a agregação das atividades comerciais que os Censos Demográficos apresentam e que são utilizadas neste capítulo são diferentes da agregação apresentada pelos Censos Comerciais e que serão utilizadas no capítulo seguinte. As diferenças fundamentais baseiam-se em que alguns gêneros de comércio, classificados individualmente no Censo Comercial, estão agregados conjuntamente em ramos de comércio no Censo Demográfico. Da mesma forma, deve ser salientado que existe nomenclatura diferente entre os dois tipos de Censos. Os Demográficos denominam as atividades componentes do comércio de "Ramos", enquanto os Censos Comerciais as denominam de "Gêneros" do comércio de mercadorias.

<sup>2</sup> Vide a esse respeito, "25 Anos de Economia Gaúcha — Análise do Setor Terciário", Cap. IV.

ticipação desvantajosa, tornando-a mais suscetível às flutuações da economia e a salários inferiores. Assim, a elevada participação da mulher no comércio está associada ao tipo de trabalho que a atividade desenvolve. Além de o comércio apresentar um conjunto de atividades tipicamente informais que apresenta um ritmo de absorção da mão-de-obra feminina elevado, a prestação de serviços comerciais inclui o traba-

lho de balconistas, tarefa que não exige qualificação e tampouco permite uma evolução profissional e financeira elevada, critérios compatíveis à inserção subsidiária da mulher no mercado de trabalho. De outra parte, em alguns ramos, a mão-de-obra feminina é preferida à masculina, dado o tipo de produto que a atividade intermedeia.

A Tabela 4 mostra que os ramos que mais propiciavam ocupações às mulheres, em

Tabela 3

Composição percentual da ocupação de mão-de-obra do comércio de mercadorias, por ramos, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

DISCRIMINAÇÃO	RIO GRANDE DO SUL		BRASIL	
	1950	1970	1950	1970
Total do comércio de mercadorias .....	100	100	100	100
Produtos agropecuários e extrativos .....	3,40	1,75	2,75	1,62
Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação .....	37,40	32,98	37,70	29,62
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho .....	14,46	18,86	16,58	17,30
Móveis, tapeçarias, objetos de arte e ornamentação .....	0,60	2,02	0,92	2,02
Papel, impressos e artigos de escritório ....	1,72	2,73	1,55	2,54
Ferragens, louças, material de construção e produtos metalúrgicos .....	5,27	5,69	4,42	4,81
Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios .....	4,36	9,15	4,41	6,75
Produtos farmacêuticos e medicinais .....	3,44	3,56	4,13	3,23
Combustíveis e lubrificantes .....	2,41	4,92	3,18	4,20
Comércio informal .....	26,94	18,34	24,36	27,61
Comércio ambulante .....		7,81		11,70
Feiras e mercados .....	6,66	0,64	13,44	3,07
Atividades auxiliares do comércio de mercadorias .....	2,16	1,03	1,59	0,71
Outras classes e mal definidas .....	18,12	8,86	9,93	12,13

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.



1950, eram aqueles que intermediavam produtos que possuíam alguma relação com as atividades domésticas. Salientava-se o ramo *Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho* com a participação de 31,61% de mulheres, seguido de *Papel, impressos e artigos de escritório* com 21,90% e *Produtos farmacêuticos e medicinais* com 21,65%. As atividades informais, propriamente ditas, do comércio — os ramos *Comércio ambulante, Feiras e mercados, Atividades auxiliares do comércio de mercadorias* e *Outras classes e mal definidas* — possuíam uma participação feminina, no Rio Grande do Sul, de 10,02%.

No decorrer do período de 1950 a 1970, o incremento da participação da mulher no comércio mantém a mesma tendência delineada no ano de 1950. Conforme a Tabela 5, os ramos que mais estão absorvendo o incremento líquido da mão-de-obra feminina são aqueles ligados à intermediação de produtos utilizados na atividade feminina doméstica ou, então, as atividades informais. Pode-se perceber que, no primeiro caso, o ramo mais absorvedor de ocupação feminina no Estado é *Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho*, que absorve 40,64% da totalidade da mão-de-obra feminina que se inseriu, nesses vinte anos, no comércio de mercadorias, seguido do ramo *Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação*, que absorve 25,30% do incremento feminino no comércio. No segundo caso, os ramos *Comércio ambulante, Feiras e mercados, Atividades auxiliares do comércio de mercadorias* e *Outras classes e mal definidas*, embora absorvendo um percentual relativamente elevado, situam-se num patamar bastante inferior ao daqueles outros dois ramos, absorvendo, conjuntamente, 14% do incremento das mulheres ocupadas no comércio. Percebe-se, assim, quais os ramos que estão designados à mulher no comércio de mercadorias, pois esses absorvem, juntos, em

torno de 80% da mão-de-obra feminina adicional nesses vinte anos, deixando que os restantes ramos absorvam somente 20% do volume de mulheres que entraram no mercado de trabalho do comércio.

Fato que merece ainda ser destacado na análise dos níveis de mão-de-obra ocupada pelo comércio de mercadorias é sua característica de manter, em todo o período de análise, ritmo semelhante ao da média do conjunto de atividades terciárias, conforme se pode verificar pela Tabela 6, muito embora tenham havido variações bastante grandes na estrutura interna da ocupação terciária, devido a ritmos de crescimento distintos das demais atividades.

Conforme a Tabela 6, o crescimento da população ocupada no comércio, entre 1950 e 1970, apresentou uma taxa anual semelhante a do Setor Terciário, em torno de 3,9% para o Brasil e 3,2% para o Rio Grande do Sul, taxas bastante mais elevadas que as taxas médias de cada economia, que foram de 2,34% e 2,16% ao ano, respectivamente, Brasil e Rio Grande do Sul.

Esse comportamento deve estar associado ao fato de o comércio ser a atividade que mais se assemelha às formas de absorção de mão-de-obra pelo conjunto de atividades terciárias. Enquanto algumas atividades de serviços apresentam crescimento apoiado em uma estrutura moderna, com níveis elevados de racionalização, capitalização e algumas exigências de qualificação, como é o caso do *Transporte, comunicação e armazenagem* ou da *Intermediação financeira*, e outras apoiadas basicamente em estrutura que utiliza o fator mão-de-obra de forma intensiva, como é o caso da categoria *Outras atividades*, o comércio se caracteriza por possuir o crescimento de sua mão-de-obra apoiado em ambas as formas de ocupação. Possui, por um lado, atividades estruturadas de forma a utilizar técnicas capital-intensivo, absorvendo relativamente pouca mão-de-obra, semelhante

Tabela 4

Participação percentual do pessoal ocupado no comércio de mercadorias,

DISCRIMINAÇÃO	RIO GRANDE DO SUL					
	1950			1970		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Total do comércio de mercadorias .....	100	87,55	12,45	100	78,61	21,39
Produtos agropecuários e extrativos .....	100	94,96	5,04	100	92,64	7,36
Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação .....	100	93,45	6,55	100	84,57	15,43
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho .....	100	68,39	31,61	100	55,09	44,91
Móveis, tapeçarias, objetos de arte e ornamentação .....	100	89,32	10,68	100	82,53	17,47
Papel, impressos e artigos de escritório .....	100	78,10	21,90	100	77,22	22,78
Ferragens, louças, material de construção e produtos metalúrgicos .....	100	86,90	13,10	100	87,46	12,54
Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios ....	100	86,15	13,85	100	87,37	12,63
Produtos farmacêuticos e medicinais .....	100	78,35	21,65	100	67,25	32,75
Combustíveis e lubrificantes	100	96,89	3,11	100	96,97	3,03
Comércio informal .....	100	89,98	10,02	100	80,66	19,34
Comércio ambulante .....				100	88,76	11,24
Feiras e mercados .....	100	97,58	2,42	100	89,79	10,21
Atividades auxiliares do comércio de mercadorias ....	100	90,34	9,66	100	79,35	20,65
Outras classes e mal definidas .....	100	87,14	12,86	100	73,02	26,98

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro,  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro,

por sexo e ramos, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950,1970

BRASIL					
1950			1970		
Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
100	90,71	9,29	100	83,64	16,36
100	96,45	3,55	100	94,62	5,38
100	94,72	5,28	100	89,19	10,81
100	80,69	19,31	100	67,00	33,00
100	93,37	6,63	100	84,99	15,01
100	85,67	14,33	100	82,49	17,51
100	92,01	7,99	100	91,12	8,88
100	88,16	11,84	100	87,69	12,31
100	85,14	14,86	100	80,65	19,35
100	96,17	3,83	100	96,35	3,65
100	91,35	8,65	100	83,52	16,48
100	95,44	4,56	100	88,98	11,02
			100	84,23	15,77
100	87,98	12,02	100	80,49	19,51
100	86,05	13,95	100	78,26	21,74

IBGE, 1956.

IBGE, 1973.

Tabela 5

Composição percentual do incremento do pessoal ocupado no comércio de mercadorias, por sexo e ramos, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

DISCRIMINAÇÃO	RIO GRANDE DO SUL			BRASIL		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Total do comércio de mercadorias .....	100	100	100	100	100	100
Produtos agropecuários e extrativos .....	0,34	0,33	0,32	0,79	0,91	0,37
Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação .....	29,15	30,75	25,30	24,22	25,58	19,25
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho .....	22,65	15,26	40,64	17,82	13,09	35,01
Móveis, tapeçarias, objetos de arte e ornamentação .....	3,25	3,74	2,07	2,84	3,00	2,23
Papel, impressos e artigos de escritório .....	3,60	3,91	2,87	3,27	3,39	2,82
Ferragens, louças, material de construção e produtos metalúrgicos .....	6,04	7,49	2,51	5,09	5,88	2,23
Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios .....	13,29	16,44	5,61	8,47	9,45	4,91
Produtos farmacêuticos e medicinais .....	3,67	3,02	5,26	2,56	2,46	2,93
Combustíveis e lubrificantes	7,09	9,70	0,73	4,94	6,08	0,82
Comércio informal .....	10,92	9,36	14,69	30,00	30,16	29,43
Comércio ambulante, feiras e mercados .....	9,99	11,81	5,56	15,75	16,73	12,18
Atividades auxiliares do comércio de mercadorias .....	0,06	-0,23	0,74	0,06	-0,05	0,46
Outras classes e mal definidas .....	0,87	-2,22	8,39	14,19	13,48	16,79

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.

Tabela 6

Taxas de crescimento da ocupação das pessoas economicamente ativas, segundo os setores de atividade, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1940-70

DISCRIMINAÇÃO	SETOR PRIMÁRIO	SETOR SECUNDÁRIO	SETOR TERCIÁRIO	TOTAL	COMERCIO DE MERCADORIAS
Rio Grande do Sul ....	1,06	4,23	3,23	2,16	3,42
Brasil .....	1,00	4,25	3,93	2,34	3,90

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1940. Rio de Janeiro, IBGE, 1950.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1940. Rio de Janeiro, IBGE, 1950.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.

ã estrutura das categorias como *Transporte, comunicação e armazenagem* e, por outro lado, também possui atividades estruturadas de forma arcaica, apoiadas na baixa qualificação da mão-de-obra excedente da economia, semelhante à categoria *Outras atividades* e algumas atividades da prestação de serviços. Dessa maneira, o crescimento da mão-de-obra do conjunto de atividades comerciais se dá, grosso modo, da mesma forma que o comportamento da média do conjunto de atividades componentes do Setor Terciário, refletindo, proporcionalmente, semelhantes níveis de absorção de mão-de-obra. As diferenças acontecem somente a nível de ramos do comércio, conforme será visto a seguir.

### 3.1 — A Evolução do Emprego, Segundo os Ramos Comerciais, no Período de 1950 a 1970

Para fins de análise da evolução da mão-de-obra ocupada pelos ramos de comércio no Rio Grande do Sul durante o período de transformações estimuladas pela troca do comando hegemônico de acumulação industrial ocorrida no centro do País, optou-

-se por trabalhar com os dados dos Censos Demográficos dos anos de 1950 e 1970. Dessa maneira está-se supondo que o ano de 1950 caracteriza um determinado momento em que o desenvolvimento da indústria de bens não duráveis de consumo estava em pleno andamento. Os dados do Censo Demográfico de 1970 proporcionam, de outra parte, uma indicação da situação existente quando, após a troca de predomínio da acumulação, o processo de substituição de importações de bens duráveis de consumo se encontra sedimentado.

Conforme a Tabela 3, no ano de 1950, fase de predomínio da produção de bens de consumo não duráveis, os ramos terciários que mais absorviam mão-de-obra no comércio gaúcho eram aqueles ligados à venda de bens de consumo básicos, quais sejam, conforme a agregação dos Censos Demográficos, os ramos *Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação* e *Tecidos e artefatos de tecidos, artigos de vestuário e marinho*, com participação de 37,40% e 14,46% respectivamente. Pode-se notar que, em virtude da estrutura produtiva da época, a mão-de-obra ocupada no comércio de bens duráveis era pouco representativa. O

ramo *Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios*, que, grosso modo, representa o comércio da grande maioria dos bens duráveis, apresentava uma participação pequena, de 4,36%, assim como o comércio de *Combustíveis e lubrificantes* era ainda incipiente, com uma participação de pessoal ocupado de 2,41%. Observa-se que nessa época a mão-de-obra ocupada nas atividades informais apresentava um volume bastante representativo. Os itens *Comércio ambulante, Feiras e mercados, Atividades auxiliares do comércio de mercadorias e Outras classes e mal definidas*, caracterizados como sendo o comércio informal, apresentaram, no ano de 1950, uma participação de 26,94% do total da mão-de-obra comercial do Estado. As mulheres, por outro lado, ocupavam 12,45% do emprego comercial, conforme se pode observar na Tabela 4.

Comparativamente a essa estrutura ocupacional do comércio gaúcho, verificou-se que o Brasil apresentava, na época, percentuais semelhantes. Os ramos que mais absorviam mão-de-obra no Estado eram os mesmos que a nível da média nacional.

No ano de 1970, a distribuição da ocupação de força de trabalho no comércio altera-se substancialmente. Pode-se perceber que aqueles ramos de comércio relacionados com a indústria de bens duráveis de consumo apresentam um crescimento proporcionalmente elevado. O ramo *Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios* aumenta mais de 50% em sua participação na absorção da mão-de-obra comercial gaúcha. Da mesma forma, o ramo *Combustíveis e lubrificantes*, cujo comércio se expande intensamente nesse período, devido ao crescimento da demanda por máquinas e veículos, também apresenta crescimento semelhante.

As alterações na estrutura ocupacional do comércio gaúcho podem ser observadas através de suas taxas de crescimento.

Na Tabela 7, o comércio de mercadorias apresenta uma taxa de crescimento elevada, com 3,92% ao ano. Os ramos que apresentaram maior crescimento foram aqueles que comercializam bens duráveis e/ou de consumo não básico. Assim, o ramo *Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios* apresenta uma taxa de 7,85% ao ano; *Móveis, tapeçarias, objetos de arte e ornamentação*, ramo que se caracteriza por apresentar um conjunto elevado de bens de consumo supérfluo, apresenta-se como o ramo de maior crescimento em absorção de pessoal ocupado, com 10,44% ao ano. O ramo *Papel, impressos e artigos de escritório* apresenta também um crescimento elevado, com 6,35% ao ano, fato que deve ter sua justificativa na existência de um crescimento proporcional ao desenvolvimento da atividade econômica, a qual necessita uma infra-estrutura de atividades que utilizam artigos de escritório. Da mesma forma, o aumento do pessoal ocupado no ramo *Combustíveis e lubrificantes*, que foi de 7,69% ao ano, é reflexo da expansão da indústria automobilística.

De outra parte, os ramos que comercializam gêneros alimentícios e produtos farmacêuticos e medicinais — produtos que constituem a maior parte da cesta de consumo das classes de renda média e baixa — apresentaram crescimento relativamente baixo, com taxas anuais de 3,27% para o ramo *Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação* e de 4,11% para o ramo *Produtos farmacêuticos e medicinais*.

Ao analisar-se o perfil de crescimento do pessoal ocupado nas atividades de comércio do Rio Grande do Sul, comparativamente ao do Brasil, verifica-se que sua estrutura se assemelha com a da média nacional, apresentando ordenação de crescimento de mão-de-obra idêntica à do País, porém com intensidade diferenciada nos mesmos ramos entre o Estado e a média nacional.

Tabela 7

Taxas de crescimento do pessoal ocupado no comércio de mercadorias, por sexo e ramos, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950-70

DISCRIMINAÇÃO	RIO GRANDE DO SUL			BRASIL		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Total do comércio de mercadorias .....	3,92	3,36	6,77	4,39	3,97	7,39
Produtos agropecuários e extrativos .....	0,53	0,41	2,46	1,67	1,57	3,81
Gêneros alimentícios e bebidas, sem alimentação .....	3,27	2,76	7,79	3,19	2,88	6,96
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho .....	5,31	4,18	7,18	4,61	3,64	7,45
Móveis, tapeçarias, objetos de arte e ornamentação .....	10,44	10,00	13,19	8,61	8,10	13,14
Papel, impressos e artigos de escritório .....	6,35	6,30	6,56	6,99	6,79	8,07
Ferragens, louças, material de construção e produtos metalúrgicos .....	4,32	4,35	4,09	4,83	4,78	5,39
Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios ....	7,85	7,93	7,36	6,63	6,61	6,84
Produtos farmacêuticos e medicinais .....	4,11	3,31	6,28	3,11	2,83	4,47
Combustíveis e lubrificantes	7,69	7,70	7,56	5,85	5,85	5,59
Comércio informal .....	1,94	1,39	5,35	5,05	4,58	8,49
Comércio ambulante, feiras e mercados .....	5,17	4,67	13,51	4,88	4,46	10,08
Atividades auxiliares do comércio de mercadorias ....	0,15	-0,50	4,02	0,26	-0,18	2,72
Outras classes e mal definidas .....	0,27	-0,61	4,06	5,77	5,27	8,14

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
 CENSO DEMOGRÁFICO; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.

Assim, enquanto o comércio, a nível da média da economia brasileira, cresceu a uma taxa de 4,39% ao ano, no Estado o crescimento da mão-de-obra nessas atividades alcança taxa anual inferior, em torno de

3,92%. Chama a atenção o fato de os ramos gaúchos do comércio, que tiveram um ritmo de absorção de mão-de-obra superior a seus equivalentes a nível nacional, serem aqueles que estão ligados à produção de bens

duráveis. Dessa maneira, pode-se notar que enquanto o ramo *Máquinas, aparelhos, instrumentos, material elétrico, veículos e acessórios* cresceu 6,63% ao ano na média nacional, apresentou crescimento de 7,85% ao ano no Estado. Comportamento semelhante pode-se observar, comparando-se as taxas de crescimento brasileira e gaúcha dos ramos *Tecidos e artefatos de tecido, artigos do vestuário e armarinho, Móveis, tapeçaria, objetos de arte e ornamentação e Combustíveis e lubrificantes*. Os demais ramos gaúchos cresceram, proporcionalmente, de forma semelhante no Estado e na média nacional.

O fato de alguns ramos comerciais no Rio Grande do Sul, notadamente aqueles ligados à indústria instalada no centro do País, apresentarem uma intensidade de crescimento do pessoal ocupado maior do que o de seus equivalentes nacionais, durante o período de análise, prende-se, provavelmente, às diferenças de atuação desses ramos no Estado e no País, no início do período citado. Em 1950, o Rio Grande do Sul possuía um comércio de bens gerado pela produção industrial, recém instalada no eixo Rio-São Paulo, muito incipiente, absorvendo quantidade pequena de mão-de-obra em relação ao volume absorvido no Brasil. Com o desenvolvimento da economia, aumentou a divisão do trabalho, geraram-se novas vias de comunicação e transporte que intensificam, sobremaneira, a comercialização entre os mercados regionais. As regiões passam a ter maiores facilidades de obtenção dos bens industriais do centro. Assim, esse crescimento mais intenso da mão-de-obra em alguns ramos do comércio gaúcho, em relação ao equivalente a nível nacional, é verificado, notadamente, pelo fato de, em 1970, o Rio Grande do Sul comercializar de forma mais intensa, semelhante aos níveis que as outras regiões já vinham apresentando, aqueles tipos de bens que, em 1950, possuíam uma comercialização, no Estado, ainda diminuta.

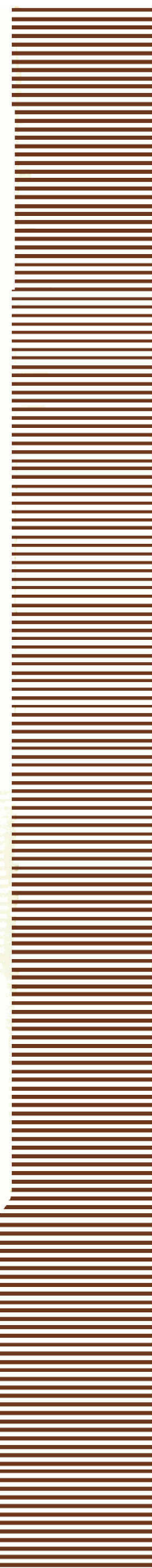
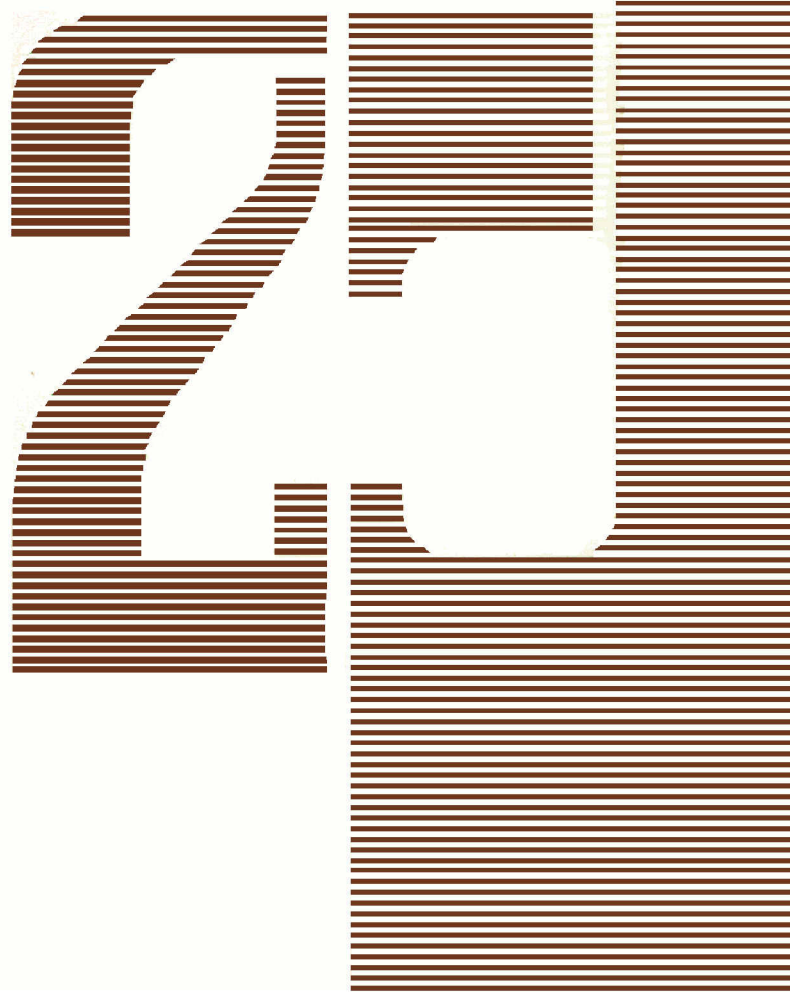
Não se deve deixar de levar em conta, entretanto, que, em termos do conjunto dos ramos componentes do comércio de mercadorias, há semelhança entre o comportamento do pessoal ocupado no Rio Grande do Sul e no Brasil. Essa semelhança da evolução do emprego comercial, conforme já foi visto no capítulo anterior, baseia-se no fato de o comércio ter como atividade a prestação de um serviço, ou seja, o serviço de intermediação entre a produção e o consumidor, através de atos de compra e venda de mercadorias. Assim, ao contrário das atividades dos Setores Primário e Secundário, que geram, em seus processos produtivos, produtos propriamente ditos — bens corpóreos — e, portanto, com possibilidade de serem estocados e/ou exportados às diversas regiões, a atividade comercial, não produzindo bens materiais, não torna possível a exportabilidade de sua prestação de serviço. Em consequência, embora os produtos que intermedeia possam ter sido produzidos em outra região, o ato de vendê-los não pode ser feito longe do mercado regional consumidor. À medida que a produção é demandada proporcionalmente nas diversas regiões, as diferenças regionais na estrutura de ocupação — pelo menos ao nível em que estão desagregadas as informações estatísticas — são relativamente reduzidas. Naturalmente que o maior ou menor grau de semelhança entre os comércios regionais será dado pela atuação dos seus respectivos setores produtivos. É óbvio que haverá diferenças entre a estrutura comercial de uma região onde acontece um processo de intensa acumulação industrial e outra que permanece estagnada. Mesmo assim, a nível do conjunto de atividades comerciais, as diferenças entre as diversas regiões são reduzidas. As repercussões da expansão econômica do País sobre a atividade nas regiões irá manifestar-se, basicamente, em termos de diferenciação dos ritmos de crescimento de seus



diversos ramos de comércio, os quais terão sua intermediação mais ou menos demandada, conforme as exigências de atuação dos setores produtivos regionais que possuem ritmo de desempenho diretamente comandados pela forma como se inserem na divisão inter-regional do trabalho. No caso específico do Estado, as semelhanças apresentam-se

quase completas, pois o Rio Grande do Sul possui um nível de crescimento econômico que requer um comportamento da sua atividade comercial bastante semelhante ao da média brasileira, já que seu desempenho econômico espelha, grosso modo, o desempenho médio do conjunto de regiões do País.

## CAPÍTULO 4



## 4 – A ESTRUTURA DA ATIVIDADE COMERCIAL NO RIO GRANDE DO SUL

### 4.1 – Nota Introdutória

A análise da evolução do comércio de mercadorias no Rio Grande do Sul, vista nos capítulos anteriores, permite verificar que esse conjunto de ramos de atividades se caracterizou por apresentar, entre os anos de 1950 e 1970, sensíveis alterações em sua estrutura econômica.

Conforme foi observado, essas mudanças tiveram maior destaque quando as alterações ocorridas na estrutura da produção industrial da economia brasileira, a partir de meados da década de 50 – época em que o pólo hegemônico de acumulação de capital no setor industrial do centro do País passa a ser comandado pela produção de bens de consumo duráveis em detrimento da produção dos não duráveis de consumo –, ocasionaram mudanças nos papéis que as economias das diversas regiões passaram a desempenhar no modelo de crescimento econômico nacional, via intensificação da redivisão inter-regional do trabalho.

O papel desempenhado pelo Estado no contexto da economia nacional sempre se caracterizou por apresentar, em toda sua história, uma estrutura de produção voltada, predominantemente, ao mercado externo à própria região. Esse processo se deu caracterizado por duas formas distintas. Primeiramente, a economia gaúcha se desenvolveu calcada numa agricultura dirigida a atender à demanda nacional por bens primários. Posteriormente, já funcionando em um novo esquema de divisão regional do trabalho, a economia do Estado baseou-se em

um modelo agrícola de exportação, que, inclusive, passou a proporcionar divisas para atender às necessidades de importação de capital do parque fabril implantado no sudeste do País.

Embora o Rio Grande do Sul possuísse uma indústria de transformação razoável – notadamente de bens agropecuários – para atender a seu mercado interno, as alterações, tanto de mercado como de produção, originadas pela implantação no País de uma estrutura industrial substituidora de importações, vão exigir uma adaptação bastante grande da estrutura comercial do Estado ao novo perfil de oferta dos bens oriundos da indústria do centro do País.

Essas alterações, entretanto, vão atingir de forma diferenciada as classes atacadista e varejista da região gaúcha, visto que essas se apresentam com funções distintas no sistema econômico. Enquanto o comércio varejista gaúcho apresenta uma evolução proporcionalmente semelhante à apresentada pelo varejo das demais regiões, com diferenças devidas, basicamente, às características da demanda de cada estado, à medida que constitui o último estágio do processo de circulação das mercadorias e se encontra junto ao consumidor final e, portanto, diretamente vinculado à demanda da região em que atua, a classe de comércio atacadista apresenta-se de forma bastante distinta da varejista, com uma evolução diferenciada entre as regiões.

Assim, no decorrer deste capítulo, serão analisados, comparativamente, os perfis organizacionais do comércio de mercadorias nos anos de 1950 e 1970 no Rio Grande

Tabela 1

Participação percentual das vendas dos gêneros de comércio

GÊNEROS DE COMÉRCIO	TOTAL	MATERIAS-PRIMAS E PRODUTOS DE ORIGEM VEGETAL, ANIMAL E MINERAL, EM BRUTO OU BE- NEFICIADOS	PRODUTOS METALÚR- GICOS E MATERIAL DE CONS- TRUÇÃO	FERRA- GENS	MÁQUINAS, APARELHOS E MATE- RIAL ELE- TRICO	VEICU- LOS E ACES- SÓRIOS	MÓVEIS E TAPE- ÇARIAS	LOUÇAS, UTENSÍLIOS DE COZINHA E ARTIGOS DA HABITA- ÇÃO
<b>Comércio varejista</b>								
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção .....	100	-	64,07	23,75	4,06	0,15	0,89	2,42
Máquinas, aparelhos e material elétrico .....	100	-	0,46	0,71	85,65	0,56	7,06	2,15
Veículos e acessórios .....	100	-	0,08	0,18	0,82	96,16	0,05	0,04
Móveis e outros artigos da habi- tação e de utilidade doméstica	100	-	0,33	0,86	6,57	0,16	63,54	24,80
Papel, impressos e artigos de es- critório .....	100	-	0,11	-	0,42	-	0,04	0,69
Produtos químicos e farmacêuticos	100	-	0,06	0,04	0,07	-	0,01	0
Combustíveis e lubrificantes ...	100	-	0,50	0,05	0,81	4,57	0,07	0,06
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armari- nho .....	100	-	0,02	0,15	0,45	0,02	0,24	0,42
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	100	-	0,07	0,48	0,10	0,01	0,04	0,82
Produtos alimentícios, com produ- tos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados) .....	100	-	0,12	0,30	0,08	0,02	0,08	2,06
Mercadorias em geral, com produ- tos alimentícios .....	100	-	1,68	6,41	2,39	0,20	0,62	5,43
Mercadorias em geral, sem produ- tos alimentícios .....	100	-	3,13	2,55	25,22	10,24	9,77	7,00
Artigos diversos .....	100	-	0,14	0,52	1,18	0,04	0,16	2,14
Artigos usados .....	100	-	-	-	-	-	4,66	-
<b>Comércio atacadista</b>								
Produtos agropecuários e extra- tivos .....	100	94,54	0,09	0,67	0,06	0,01	0	0,04
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	100	0,30	72,64	23,96	0,04	0,03	0,03	0,28
Máquinas, aparelhos e equipamen- to industrial e material elé- trico .....	100	6,20	7,41	3,09	25,11	30,49	-	0,56
Veículos e acessórios .....	100	-	-	-	1,52	94,38	0,01	-
Móveis e outros artigos da habi- tação e utilidade doméstica ..	100	-	-	0,53	-	-	83,13	13,99
Papel, impressos e artigos de es- critório .....	100	-	-	-	0,06	0,24	-	-
Produtos químicos e farmacêuticos	100	0,83	0,12	1,85	0,01	-	-	-
Combustíveis e lubrificantes ...	100	0,01	0,04	-	0	0,46	-	-
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do ves- tuário e armarinho .....	100	0,09	0,14	0,05	-	-	0,28	0,18
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	100	0,76	0,05	0,20	0,02	0	-	0,12
Mercadorias em geral, com produ- tos alimentícios .....	100	32,95	6,83	12,05	0,05	0,03	0	2,42
Mercadorias em geral, sem produ- tos alimentícios .....	100	0,77	4,04	43,40	4,25	-	12,56	8,64
Artigos diversos .....	100	0,05	0,16	1,00	-	-	-	0,18
Artigos usados para recuperação industrial .....	100	-	-	-	-	-	-	-

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

de mercadorias, por grupo de produtos, no Rio Grande do Sul — 1970

PAPEL E ARTIGOS DE CRITÓRIO	PRODUTOS QUÍMICOS E FARMACÉUTICOS	COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES	TECIDOS	CALÇADOS	ROUPAS E SIMILARES	ARTIGOS DE ARMARINHO	ARTEFATOS DE PLÁSTICO E DE BORRACHA, ARTIGOS DE Couro e SIMILARES	GÊNEROS ALIMENTÍCIOS, BEBIDAS E FUMO	ARTIGOS DE JOALHERIA E RELOJOARIA, ARTIGOS DE ÓTICA E MATERIAL FOTOGRÁFICO	OUTROS ARTIGOS	ARTIGOS USADOS
0,06	0,56	0,48	0,14	0,02	0,06	0,05	0,72	0,02	0,10	2,32	0,13
0,76	0,04	0,89	0,06	0,04	0,18	0,02	0,29	0,02	0,23	0,75	0,13
0	0	1,66	0,03	-	0	0	0,03	0	-	0,48	0,47
0,31	0,13	0,41	0,17	0,03	0,25	0,12	0,82	0,03	0,05	1,33	0,09
92,24	0,03	-	0,06	0,01	0,01	0,20	0,95	0,21	0,07	4,96	-
0,01	98,46	-	0,02	0	0,02	0,02	0,42	0,11	0,01	0,75	-
0	0	91,82	0,02	0	0,01	0	0,50	0,84	0,01	0,74	0
0,06	0,09	0,03	28,45	17,16	45,45	5,52	1,00	0,07	0,06	0,81	0
0,10	0,22	0,16	1,47	0,27	0,65	0,67	0,22	93,99	0,07	0,65	0,01
0,17	0,71	0,10	0,79	0,39	1,25	0,70	1,63	89,20	0,04	2,36	0,01
0,80	3,33	5,13	23,00	4,04	9,43	5,11	1,39	26,28	0,12	4,49	0,15
0,55	3,35	1,29	2,91	2,17	16,29	2,37	3,18	1,43	1,28	7,20	0,07
0,31	0,36	0,34	0,03	0,45	0,35	0,08	18,29	0,08	38,50	37,00	0,03
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	95,34
0,02	1,14	0,01	0,02	0,21	0	0,01	0,19	2,38	-	0,61	-
0	1,51	0,26	0	-	-	-	0,11	0,12	-	0,27	0,45
1,15	3,84	1,46	0,01	-	-	0,57	5,08	0,31	0,43	14,26	0,03
-	0,49	0,69	-	-	-	-	2,50	-	-	0,41	-
1,26	0,11	-	-	-	-	-	0,55	-	-	0,22	0,21
94,04	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	5,65	-
-	96,74	-	-	-	-	0,01	0,12	0,05	0	0,27	-
-	0,13	99,28	-	-	-	-	-	-	-	0,08	-
0,28	0,15	0,03	55,16	4,89	14,93	22,88	0,52	0,01	0,03	0,38	-
0,07	0,42	0,40	0,01	0,02	0,01	0,15	0,19	96,84	-	0,74	-
1,00	9,69	0,81	1,92	1,09	0,85	3,65	1,30	19,86	-	5,22	0,28
2,47	8,12	2,80	-	1,07	0,29	1,76	2,49	-	-	7,34	-
0,25	0,35	0	-	0,13	0,31	0,25	41,99	-	46,26	9,06	0,01
-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,19	-	99,81

do Sul e, complementarmente, no Brasil. A finalidade dessa comparação consiste em evidenciar os traços dominantes da estrutura das atividades comerciais, identificando sua vinculação com as características mais gerais das economias gaúcha e brasileira nesses dois momentos. Além disso, serão estudadas as diferenças existentes entre os perfis comerciais do Estado e do conjunto do País, de forma a possibilitar que se tornem perceptíveis os efeitos da inserção da economia gaúcha em um sistema de divisão inter-regional do trabalho sobre a organização do comércio local. Considerando todos esses aspectos e a disponibilidade de informações contidas nos Censos Econômicos-FIBGE, desdobraram-se as atividades comerciais em dois níveis (ou duas classes), segundo a linguagem censitária — o comércio atacadista e o comércio varejista. Diferentemente dos capítulos anteriores, quando foram utilizados dados das Contas Nacionais da Fundação Getúlio Vargas e do Censo Demográfico da FIBGE, aqui serão utilizadas as informações do Censo Comercial-FIBGE, devido ao fato de que esse Censo tem por base de levantamento os estabelecimentos comerciais — atacadistas e varejistas — e apresentar uma gama mais diversificada de variáveis do que as demais fontes existentes. Além disso, essas informações estão disponíveis a nível de gênero de comércio e de grupo de produtos.

Para o estudo de tais aspectos das atividades comerciais do Rio Grande do Sul, serão utilizadas variáveis, tais como: vendas, vendas a crédito, pessoal empregado e/ou ocupado, número de estabelecimentos etc. e outras variáveis derivadas, ou sejam, vendas médias, tamanho médio por estabelecimento medido por vendas e por pessoal ocupado, participação percentual dos vários gêneros no total do comércio varejista e/ou atacadista, entre outros. Será examinada, também, a medida que os dados

permitirem, a intensidade do processo de concentração técnica das vendas do comércio no Estado e, complementarmente, no País, medida através do cálculo do coeficiente de Gini<sup>1</sup>. Devido às características das informações disponíveis nos Censos Comerciais — que consideram como unidade básica para o levantamento o estabelecimento, e não a empresa ou o grupo econômico —, não será possível avaliar, quantitativamente, o comportamento dos processos de concentração econômica e financeira como seria desejável.

Além disso, as informações censitárias serão organizadas no sentido de revelar as principais transformações ocorridas nas atividades comerciais do Rio Grande do Sul, em função das modificações sofridas pela economia brasileira no período de análise, principalmente a mudança no comando do processo de acumulação industrial e suas respectivas extensões — redivisão inter-regional do trabalho, reorganização do sistema financeiro nacional, adaptação dos programas governamentais à nova situação do setor produtivo etc. Nesse sentido, os gêneros de comércio — tanto varejista quanto atacadista — foram

<sup>1</sup> O coeficiente de Gini é um índice de concentração derivado da curva de Lorenz que mede o grau de desigualdade de uma distribuição qualquer. Quanto maior a desigualdade, maior o valor do coeficiente, cujo campo de variação está compreendido entre zero e um. Esse índice, no entender de Labini, constitui-se na melhor medida disponível de concentração das atividades econômicas, pois leva em conta todas as unidades que constituem o perfil do ramo ou setor em estudo. Informações a respeito do cálculo desse coeficiente podem ser encontradas na extensa bibliografia recente sobre distribuição de renda no Brasil, especificamente em HOFFMANN, R. Contribuição à análise da distribuição da renda e da posse da terra no Brasil. Piracicaba, USP, 1971. (Tese mimeo).

reunidos, basicamente, em dois grupos: de um lado, aqueles cujos estabelecimentos vendem, predominantemente, bens de consumo não duráveis<sup>2</sup> e, de outro, aqueles que se caracterizam pela comercialização de bens de consumo duráveis.

Grupo de gêneros cujos estabelecimentos comercializam, predominantemente, bens de consumo não duráveis:

- *Produtos agropecuários e extrativos (A)*;<sup>3</sup>
- *Papel, impressos e artigos de escritório (A/V)*;
- *Produtos químicos e farmacêuticos (A/V)*;
- *Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de armarinho (A)*;
- *Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho (V)*;
- *Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes (A/V)*;
- *Mercadorias em geral, com produtos alimentícios (A/V)*;
- *Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (V)*;
- *Artigos diversos (A/V)*;
- *Artigos usados para recuperação industrial (A)*;
- *Artigos usados (V)*.

O grupo de gêneros cujos estabelecimentos vendem, predominantemente, bens de consumo duráveis ficou assim constituído:

- *Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção (A/V)*;
- *Máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e material elétrico (A)*;
- *Máquinas, aparelhos e material elétrico (V)*;
- *Veículos e acessórios (A/V)*;
- *Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica (A/V)*;
- *Combustíveis e lubrificantes (A/V)*;<sup>4</sup>
- *Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios (A/V)*;

Dessa forma espera-se ter sistematizado adequadamente as informações censitárias no sentido de permitir o entendi-

mento da evolução das atividades comerciais no Rio Grande do Sul, em função das principais transformações por que passaram as economias brasileira e gaúcha no período considerado neste trabalho.

## 4.2 — O Comércio Atacadista

### 4.2.1 - Aspectos específicos do comércio atacadista

O comércio atacadista, à medida que diz respeito às atividades das pessoas ou dos estabelecimentos que vendem a varejistas e outros comerciantes e/ou aos usuários industriais, comerciais e institucionais, mas que não vendem aos consumidores finais em quantidades significativas<sup>5</sup>, apresenta-se como uma atividade intermediária de comércio, sem relação direta com o con-

<sup>2</sup> Essa classificação não tem a pretensão de ser absolutamente correta, no entanto acredita-se que atende às necessidades deste trabalho. O critério utilizado foi o da predominância do tipo de bens vendidos, isto é, considerou-se o tipo ou grupo de bens com maior participação nas vendas dos estabelecimentos de cada gênero, obtida através do estudo da Tabela 1. Poderá ocorrer que alguns varejos pertencentes a gêneros classificados no grupo dos não duráveis vendam alguns bens duráveis (é o caso do supermercado) e vice-versa.

<sup>3</sup> A notação (A) indica que esse gênero existe somente a nível do atacado. Se a notação for (V), o gênero pertence somente à classe do comércio varejista. Quando a notação for (A/V) significa que esse gênero existe tanto no atacado quanto no varejo.

<sup>4</sup> O gênero Combustíveis e Lubrificantes foi incluído nesse grupo devido à característica de complementaridade que envolve esses produtos com os bens comercializados no gênero Veículos e acessórios.

<sup>5</sup> A conceituação de comércio atacadista aqui utilizada é a do Serviço de Recenseamento dos Estados Unidos, conforme exposição no livro: MACCARTHY, E. Jerome. Marketing básico, uma visão gerencial. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. v.2.

sumidor final, caracterizando-se por possuir funções específicas tanto perante os produtores como perante os varejistas.

O comércio atacadista apresenta-se como um canal extremamente importante de ligação entre produtores e consumidores, assumindo uma série de funções que, sem a sua existência, deveriam ser desempenhadas tanto por produtores como por varejistas, dispersando essas atividades de suas atribuições originais e onerando sua atuação. É o atacado que se dedica às questões básicas de "marketing", captando, à medida que é ao mesmo tempo comprador e vendedor, informações seguras sobre as tendências do mercado, assumindo grande parte dos programas promocionais e publicitários do produtor. É o atacado, também, que assume a responsabilidade de realizar a produção, comprando os bens produzidos pelos setores agrícola e industrial, liberando os produtores da necessidade de se estruturarem comercialmente para tal fim e dos riscos conjunturais de venda de suas mercadorias e das despesas de armazenagem e manutenção de grandes estoques.

Por outro lado, atuando como agente de compra para seus consumidores (em sua maioria, os comerciantes varejistas), o atacadista em geral assume as funções de financiador e de transportador, antecipando necessidades, prevendo demandas futuras, mantendo estoques diversificados que proporcionam tanto quantidade como sortimento adequados às necessidades de seus consumidores pelo menor custo possível, liberando-os da necessidade de manterem estoques e capital de giro elevados.

Dessa forma sua atuação se caracteriza por concentrar, em cada estabelecimento, um grande volume de mercadorias, compradas em grandes quantidades, que são transacionadas com um número elevado de empresas varejistas, as quais, em geral, estão distribuídas de forma dispersa entre as diversas regiões do País.

A figura do atacadista tende a se apresentar com importância mais relevante naqueles mercados onde a produção é elaborada por um conjunto de firmas numericamente elevado, cuja produção é atomizada e/ou não se apresenta em grande escala. A função do pólo centralizador, desempenhada pelo atacado, permite aos produtores realizarem com maior facilidade sua produção, e aos varejistas, satisfazerem suas necessidades de compra diversificada de um conjunto de bens produzidos por uma gama heterogênea de estabelecimentos.

Por outro lado, a redução das dificuldades de transportes e comunicações, ocorrida no decorrer desses vinte anos de análise, permitiu uma maior integração entre as regiões do País, tornando menos necessária a manutenção de empresas atacadistas de determinados tipos de produtos em cada região e permitindo que essa função intermediária de comércio fosse desempenhada por um número mais restrito de empresas, as quais se apresentam, economicamente, com porte mais avantajado, concentradas em uma única região, distribuindo inter-regionalmente a rede varejista.

Em alguns casos, inclusive, as melhorias e o crescimento das vias de transporte e comunicações permitiu que a comercialização da produção passasse a ser feita de forma direta entre o produtor e o varejista, tornando desnecessária a etapa intermediária desempenhada pela figura do atacadista. A eliminação da etapa atacadista, em geral, acontece em casos específicos daqueles ramos onde a produção é altamente concentrada e o volume de vendas é elevado. Nesse caso, pode-se citar como exemplo o comportamento das grandes lojas de departamentos e os supermercados que, em virtude de comprarem quantidades elevadas, se articulam diretamente com os fabricantes, obtendo ganhos que, de outra forma, seriam incorporados pelos atacadistas.



A manutenção da etapa atacadista de comercialização, bem como sua localização mais conveniente é definida pelo tipo de mercado produtor e consumidor das mercadorias com que opera cada estabelecimento, bem como as distâncias entre esses mercados. A tendência que se verifica é a de uma localização próxima aos centros produtores das mercadorias objeto de suas transações. Essa tendência de localização pode ser justificada por uma série de vantagens que esse tipo de localização apresenta.

Por um lado, a medida que se localizam junto ao produtor, não requerem adicionais relevantes nos custos de transportes, proporcionando vantagens, tanto de custo como de tempo e organização. Por outro lado, essa localização propicia ao atacado colocar-se em posição economicamente estratégica, relacionando-se diretamente com os produtores, o que permite perceber as dificuldades conjunturais pelas quais, porventura, o produtor esteja passando e valer-se do poder de barganha que possui, dado o expressivo volume de compras que realiza.

Dessa maneira, a tendência histórica que se verifica em uma análise da atividade comercial é a de uma relativa diminuição do número de etapas do processo de circulação de mercadorias, pela eliminação da fase atacadista. Pode-se perceber essa tendência através das informações contidas nas Tabelas 2, 3 e 4, onde se verifica que, tanto no valor das vendas, como no número de pessoal ocupado e no número de estabelecimentos, o atacado vem perdendo posição relativa no comércio de mercadorias, no período de 1950 a 1970. Deve ser salientado que essa tendência declinante assume incidência ainda maior em alguns gêneros do atacado no Rio Grande do Sul, principalmente naqueles que comercializam bens de consumo duráveis, por ser a economia da região dependente do centro hegemônico produtor desses tipos de bens.

#### 4.2.2 - A evolução do comércio atacadista

No início da década de 50, o processo de implementação do modelo de substituição de importações caracterizou-se pela expansão de parques fabris regionais, de acordo com a capacidade do excedente e da demanda de cada região. A magnitude do excedente é que definia a escala industrial e o tamanho do mercado, possuindo as economias regionais um caráter relativamente autônomo.

Nessa fase de acumulação industrial, o Rio Grande do Sul insere-se como parte do setor industrial produtor de bens não duráveis de consumo, através, fundamentalmente, do beneficiamento de certos produtos de origem agropecuária. A estrutura industrial gaúcha havia ganho forte impulso nas décadas anteriores, devido às sucessivas rupturas com a economia mundial que ocasionaram uma retração da oferta industrial de bens importados, paralelamente ao aumento da demanda na região por aqueles tipos de bens, originados pela intensificação da comercialização do excedente agrícola para o centro do País.

A economia gaúcha caracterizou-se por apresentar, no período, uma economia internamente articulada e com elevado grau de autonomia, em virtude de a produção de sua indústria de transformação ser absorvida pelo próprio mercado estadual e também porque as atividades primárias, além de suprirem a demanda por alimentos, ainda forneciam matérias-primas industriais.

Dessa forma, a estrutura do comércio atacadista do Rio Grande do Sul, no ano de 1950, mantém-se proporcionalmente semelhante à das demais regiões do País, com diferenças devido, basicamente, às características de produção e de mercado regional (ver Tabela 5).

A estrutura de vendas da classe de comércio atacadista gaúcha é semelhante à apresentada pela média nacional. Somente

Tabela 2

Participação percentual dos comércios atacadista e varejista no total das vendas do comércio de mercadorias, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

CLASSES DE COMÉRCIO	BRASIL		RIO GRANDE DO SUL	
	1950	1970	1950	1970
Total do comércio .....	100,00	100,00	100,00	100,00
Varejista .....	35,46	51,68	40,38	51,05
Atacadista .....	64,54	48,32	59,62	48,95

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

Tabela 3

Participação percentual dos comércios atacadista e varejista no total do pessoal ocupado do comércio de mercadorias, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

CLASSES DE COMÉRCIO	BRASIL		RIO GRANDE DO SUL	
	1950	1970	1950	1970
Total do comércio .....	100,00	100,00	100,00	100,00
Varejista .....	72,88	82,84	72,50	79,62
Atacadista .....	27,12	17,16	27,50	20,38

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

Tabela 4

Participação percentual dos comércios atacadista e varejista no total do número de estabelecimentos do comércio de mercadorias, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

CLASSES DE COMERCIO	BRASIL		RIO GRANDE DO SUL	
	1950	1970	1950	1970
Total do comércio .....	100,00	100,00	100,00	100,00
Varejista .....	90,22	93,46	90,65	92,97
Atacadista .....	9,78	6,54	9,35	7,03

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

os gêneros *Produtos agropecuários e extrativos, Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes e Mercadorias em geral, com produtos alimentícios* apresentaram-se distintamente entre a região e o todo nacional. O primeiro com participação mais intensa na estrutura atacadista do País e os outros dois gêneros com participação relativa maior no Rio Grande do Sul. Essas variações são devido, possivelmente, à existência, na época, de uma estrutura de comercialização de produtos agrícolas para fins de exportação, como, por exemplo, café e açúcar, bastante intensa na Região Sudeste do País, que ainda apresentava volume de vendas proporcionalmente elevado. O Rio Grande do Sul, ao contrário, possuía uma estrutura agrícola para o mercado externo ainda incipiente, quando comparada à média nacional, acusando, conseqüentemente, menor intensidade na participação das vendas por atacado de *Produtos agropecuários e extrativos*.

O que deve ser salientado é o fato de que os gêneros atacadistas de maior in-

tensidade no valor das vendas são aqueles que comercializam os bens ligados à estrutura produtiva da região, devido ao caráter relativamente autônomo de cada "ilha econômica regional".

No decorrer desses 20 anos de análise, pôde-se perceber que o comércio atacadista sofreu profundas alterações inter-regionais e em sua estrutura de vendas.

A base industrial de acumulação de capital sofreu, em meados de 1950, a troca do pólo hegemônico, que passa a ser comandado a partir desse momento, a nível nacional, pela produção de bens duráveis de consumo.

As necessidades de acumulação industrial do novo padrão, impostas pelo centro hegemônico nacional, intensificaram uma redivisão inter-regional do trabalho, submetendo as regiões periféricas de forma mais intensa às necessidades de acumulação de capital do pólo dinâmico da economia brasileira.

Grande parte da indústria de transformação do Estado, que vinha tendo um de-

Tabela 5

Composição percentual do valor das vendas do comércio atacadista, por gênero, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

GÊNEROS DE COMÉRCIO ATACADISTA	BRASIL		RIO GRANDE DO SUL	
	1950	1970	1950	1970
TOTAL .....	100,00	100,00	100,00	100,00
Produtos agropecuários e extrativos	27,65	8,20	12,61	17,92
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	9,22	9,12	10,23	7,64
Máquinas, aparelhos e equipamentos industrial e material elétrico .	5,49	7,69	6,09	8,03
Veículos e acessórios .....	3,15	6,98	3,64	2,30
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica ...	0,39	0,50	0,36	0,32
Papel, impressos e artigos de escritório .....	1,06	1,62	0,65	0,86
Produtos químicos e farmacêuticos	5,47	6,31	4,16	8,36
Combustíveis e lubrificantes .....	4,26	13,41	4,38	12,45
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e armarinho .....	12,11	3,89	11,37	2,78
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	23,49	38,97	34,55	35,75
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	3,36	0,87	8,03	1,57
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	2,16	0,41	2,24	0,13
Artigos diversos .....	2,03	1,58	1,60	1,73
Artigos usados para recuperação industrial .....	0,16	0,45	0,09	0,16

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

sempenho altamente satisfatório no período de industrialização de não duráveis, sofre um processo de desaceleração por se encontrar de forma inadequada para atender às exigências do novo padrão industrial. Perde importância a produção de bens de salário, base da indústria de transformação gaúcha do início da década de 1950, e, nesse contexto, a região periférica gaú-

cha passa por um estágio de redefinição, onde a sua indústria de transformação teve de se adequar às novas exigências do centro hegemônico, deslocando-se para a produção de bens intermediários.

A nível da estrutura de comércio da classe atacadista, um dos reflexos mais imediatos que se fez sentir foi a necessidade de reorganização dos canais de dis-

tribuição dos bens oriundos de empresas produtoras de duráveis. A presença dos próprios fabricantes no País elimina as dificuldades que porventura poderiam existir em um canal de distribuição dependente do mercado externo, diminuindo as etapas externas, fazendo com que os próprios fabricantes orientem diretamente as formas de comercialização de seus produtos, impondo melhores condições de distribuição e fornecimento, as quais se tornam mais simples e estáveis do que na fase em que esses produtos eram importados.

A indústria automobilística nacional, implantada no final da década de 50, trouxe também grande impulso para a reorganização dos canais de distribuição. A necessidade de ampliação da rede viária nacional, imposta pelo acréscimo de demanda do setor automobilístico, gerou melhores condições de acesso, permitindo um transporte rápido e seguro.

Essa situação, acrescida de um aperfeiçoamento nas redes de comunicações, vai permitir uma maior facilidade de contato entre o produtor e os comerciantes varejistas. A unificação do espaço econômico nacional, daí decorrente, permitiu que houvesse, em determinadas circunstâncias, condições para uma distribuição direta entre o produtor e o varejista e, em outros casos, contribuiu para o desaparecimento daquele tipo de atacado regional, cuja função principal era manter estoques para atendimento rápido das solicitações dos varejistas regionais.

A evolução do comércio atacadista no Rio Grande do Sul, no período de 1950 a 1970, pode ser observada, numericamente, através dos dados contidos nos Censos Comerciais. A Tabela 6 permite observar que há um crescimento no valor das vendas mais que proporcional daqueles bens de consumo duráveis, em detrimento dos bens não duráveis. Aqueles, aumentando sua participação relativa em cerca de 3,93 pontos

percentuais no Rio Grande do Sul e em cerca de 13,44 pontos percentuais no Brasil. O crescimento maior verificado no País vem comprovar as modificações ocorridas na estrutura produtiva nacional quando da troca do pólo dinâmico de acumulação industrial, passando para o controle dos bens duráveis. É perceptível, nas informações proporcionadas pela tabela citada, a característica de crescimento desse modelo de industrialização do País, gerando uma intensa redivisão inter-regional do trabalho, onde coube ao Rio Grande do Sul papel destacado no Setor Primário, ao contrário da região hegemônica do País, onde a produção de duráveis comandou seu crescimento. Dessa maneira, pode-se notar que o atacado do Rio Grande do Sul manteve proporcionalmente alto seu ritmo de crescimento no valor das vendas naqueles gêneros que comercializavam produtos classificados como não duráveis e intimamente articulados com seu papel funcional agrícola. Os gêneros que mais cresceram no Estado foram aqueles onde o Rio Grande do Sul possui importância produtiva, quais sejam *Produtos agropecuários e extrativos* e bens oriundos de sua indústria de beneficiamento da produção agrícola. Dentre os gêneros que compõem o grupo de bens não duráveis de consumo, *Produtos agropecuários e extrativos* e *Produtos químicos e farmacêuticos* foram os únicos que ganharam participação relativa no comércio atacadista gaúcho entre 1950 e 1970, gêneros que estão mais diretamente ligados às particularidades produtivas da economia gaúcha.

As Tabelas 6 e 7 permitem observar melhor o intenso crescimento desses dois gêneros do grupo de não duráveis; *Produtos agropecuários e extrativos* passam de uma participação de 12,6% no total das vendas em 1950 para 17,9% em 1970, apresentando um dos mais elevados índices de crescimento, com 7,9% ao ano. Esses dados assumem maior expressão quando comparados com o

Tabela 6

Composição percentual do valor das vendas do comércio atacadista, por gêneros, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

TIPOS DE BENS	RIO GRANDE DO SUL		BRASIL	
	1950	1970	1950	1970
Duráveis .....	26,94	30,87	24,67	38,11
Máquinas e aparelhos, material elétrico .....	6,09	8,03	5,49	7,69
Veículos e acessórios .....	3,64	2,30	3,15	6,98
Combustíveis e lubrificantes .....	4,38	12,45	4,26	13,41
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	2,24	0,13	2,16	0,41
Móveis, artigos da habitação e de utilidade doméstica .....	0,36	0,32	0,39	0,50
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	10,23	7,64	9,22	9,12
Não duráveis .....	73,06	69,13	75,33	61,89
Produtos agropecuários e produtos extrativos .....	12,61	17,92	27,65	8,20
Papel, impressos e artigos de escritório .....	0,65	0,86	1,06	1,62
Produtos químicos e farmacêuticos .....	4,16	8,36	5,47	6,31
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e armário .....	11,37	2,78	12,11	3,89
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	34,55	35,75	23,49	38,97
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	8,03	1,57	3,36	0,87
Artigos diversos .....	1,60	1,73	2,03	1,58
Artigos usados para recuperação industrial .....	0,09	0,16	0,16	0,45
TOTAL .....	100	100	100	100

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

desempenho a nível nacional, onde a participação desse gênero no total das vendas atacadistas do País, que era de 27,6% em 1950 — portanto mais que o dobro da mesma participação do gênero no Rio Grande do Sul —, passa, em 1970, a ter uma participação extremamente inferior, de 8,2%, revelando a perda de importância relativa que esse tipo de gênero teve no País. A taxa anual de crescimento das vendas no País sofre uma reversão, sendo negativa de 1,03%. A participação gaúcha no total das vendas brasileiras por atacado, desse gênero, cresceu intensamente, passando de 3,61% em 1950 para 20,32% em 1970, sendo o gênero onde o Rio Grande do Sul absorve a maior parcela do valor das vendas do País, no ano de 1970, conforme se pode observar na Tabela 8.

O número de pessoal ocupado nesse gênero duplicou no Rio Grande do Sul, passando de 2.631 para 5.866 nesse período, enquanto que o número de estabelecimentos se manteve constante. Conforme se pode verificar na Tabela 9, o conjunto desses dados indica alterações bastante acentuadas nas formas de atuação do gênero *Produtos agropecuários e extrativos*, a medida que expressa um incremento da concentração das vendas por estabelecimento no Estado. No Brasil, o gênero *Produtos agropecuários e extrativos* não conseguiu sequer manter o mesmo volume de vendas, porém apresenta crescimento tanto a nível de pessoal ocupado quanto a nível de número de estabelecimentos, o que indica possuir estabelecimentos de menor porte do que no Estado e com utilização mais intensa de mão-de-obra.

O gênero *Produtos químicos e farmacêuticos*, de outra parte, foi aquele que apresentou o maior crescimento no valor das vendas no Rio Grande do Sul nesses 20 anos de análise, com 9,79% ao ano. Esse crescimento apresenta-se de forma bastante mais intensa que no Brasil, onde a ta-

xa foi de 5,93% ao ano, no período, fato que é justificado pelos tipos de produtos que comercializa e o destino de suas vendas. Nesse gênero estão incluídos os produtos químicos para fins industriais e para o segmento capitalizado da agricultura (inseticidas, fungicidas, germicidas e adubos químicos), cujo consumo se expandiu nos últimos anos e está intimamente relacionado com a estrutura produtiva da região. Quanto ao destino de suas vendas, observa-se na Tabela 10 que cerca de 18% dessas vendas eram, em 1970, dirigidas a consumidores industriais e 79% a revendedores, onde se inclui toda a gama de estabelecimentos distribuídos pelo interior do Estado para atender à demanda do setor agrícola por adubos, fertilizantes e inseticidas em geral.

Embora o Brasil tenha uma estrutura de destino de venda desse gênero semelhante à do Estado, a importância proporcionalmente elevada do setor agrícola gaúcho faz com que a comercialização desses bens apresente ritmo mais intenso na região. A participação gaúcha no total das vendas brasileiras de produtos químicos e farmacêuticos mais que dobrou, passando de 6,02% para 12,32%. A estrutura de operação desse gênero apresenta-se também de forma evolutiva diferenciada no País e no Estado. Enquanto o pessoal ocupado no Rio Grande do Sul tem um acréscimo, em 1970, de 2,35 vezes da ocupação existente em 1950, o Brasil aumentou somente 1,36 vezes. Da mesma forma há um acréscimo mais que proporcional no Estado, no que se refere ao número de estabelecimentos. No Rio Grande do Sul crescendo 61,2% e no País 27,6%.

Esses dados estão revelando uma intensa modificação na estrutura operacional do gênero *Produtos químicos e farmacêuticos* a nível regional. O tamanho médio por estabelecimento, medido por pessoal ocupado e valor das vendas, apresentou-se, no Rio Grande do Sul, com cresci-

Tabela 7

Taxas de crescimento do valor das vendas no comércio atacadista, por gênero,  
no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950-70

TIPOS DE BENS	BRASIL	RIO GRANDE DO SUL
Duráveis .....	7,49	6,75
Máquinas e aparelhos, material elétrico .....	6,97	7,50
Veículos e acessórios .....	9,45	3,61
Combustíveis e lubrificantes .....	11,38	11,72
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	-3,25	-7,93
Móveis, artigos de habitação e de utilidade doméstica .....	6,54	5,36
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	5,12	4,49
Não duráveis .....	4,15	5,73
Produtos agropecuários e produtos extrativos .....	-1,03	7,91
Papel, impressos e artigos de escritório .....	7,45	7,57
Produtos químicos e farmacêuticos ....	5,93	9,79
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e armarinho .....	-0,63	-1,18
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	7,87	6,20
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	-1,70	-2,27
Artigos diversos .....	3,87	6,44
Artigos usados para recuperação industrial .....	10,64	9,14

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.



Tabela 3

Participação percentual do valor das vendas do comércio atacadista do Rio Grande do Sul no total das vendas do comércio atacadista no Brasil — 1950, 1970

TIPOS DE BENS	RIO GRANDE DO SUL	BRASIL
	1950	1970
Duráveis .....	8,65	7,53
Máquinas e aparelhos, material elétrico .....	8,79	9,70
Veículos e acessórios .....	9,16	3,06
Combustíveis e lubrificantes .....	8,13	8,63
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	8,23	3,05
Móveis, artigos de habitação e de utilidade doméstica .....	7,41	5,94
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	8,78	7,79
Não duráveis .....	7,68	10,39
Produtos agropecuários e produtos extrativos .....	3,61	20,32
Papel, impressos e artigos de escritório .....	4,85	4,96
Produtos químicos e farmacêuticos ....	6,02	12,32
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e armarinho .....	7,43	6,65
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	11,64	8,53
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	18,91	16,83
Artigos diversos .....	6,24	10,17
Artigos usados para recuperação industrial .....	4,44	3,38

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

Tabela 9

Número de pessoal ocupado, número de estabelecimentos, valor das vendas por estabelecimento, pessoal ocupado

DISCRIMINAÇÃO	NÚMERO DE PESSOAL OCUPADO		NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS	
	1950	1970	1950	1970
Brasil				
Total do comércio atacadista .....	190 613	300 273	26 887	41 123
Duráveis .....	63 709	93 485	4 946	7 806
Máquinas e aparelhos, material elétrico ....	16 635	34 251	1 350	2 751
Veículos e acessórios .....	5 409	10 569	333	774
Combustíveis e lubrificantes .....	11 358	11 359	394	880
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	7 349	1 599	423	113
Móveis, artigos de habitação e de utilidade doméstica .....	267	2 643	171	339
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	22 691	33 064	2 275	2 949
Não duráveis .....	126 904	206 788	21 941	33 317
Produtos agropecuários e produtos extrativos	26 452	31 479	7 327	8 126
Papel, impressos e artigo de escritório ....	3 135	8 892	297	787
Produtos químicos e farmacêuticos .....	18 447	25 089	1 485	1 892
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e armarinho ..	18 899	16 944	2 369	2 448
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	43 913	107 046	8 096	17 265
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	8 515	4 315	907	382
Artigos diversos .....	6 150	7 920	888	1 163
Artigos usados para recuperação industrial .	1 393	5 103	572	1 254
Rio Grande do Sul				
Total do comércio atacadista .....	18 783	33 387	2 261	3 729
Duráveis .....	6 436	8 829	488	784
Máquinas e aparelhos, material elétrico ....	1 331	3 450	105	325
Veículos e acessórios .....	642	709	29	76
Combustíveis e lubrificantes .....	842	1 158	40	84
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	824	131	35	8
Móveis, artigos de habitação e de utilidade doméstica .....	160	130	17	19
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	2 637	3 251	262	272
Não duráveis .....	12 347	24 558	1 773	2 945
Produtos agropecuários e produtos extrativos	2 631	5 866	511	562
Papel, impressos e artigo do escritório ....	216	636	20	61
Produtos químicos e farmacêuticos .....	1 286	3 022	121	195
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e armarinho ..	1 648	1 651	182	197
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	4 641	11 980	734	1 722
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	1 469	550	120	39
Artigos diversos .....	404	631	59	94
Artigos usados para recuperação industrial .	52	222	26	75

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

(1) Dados a preços de 1970.

por estabelecimento, no comércio atacadista, no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

VALOR DAS VENDAS		PESSOAL OCUPADO POR ESTABELECIMENTO		VENDAS POR ESTABELECIMENTO	
1950 (1)	1970	1950	1970	1950	1970
24 241 863	66 527 093	7,09	7,30	901 620,23	1 617 758,75
5 978 359	25 364 002	12,88	11,98	1 208 726,04	3 249 295,67
1 330 445	5 118 880	12,32	12,45	985 514,81	1 860 734,28
763 020	4 646 910	16,24	13,66	2 291 351,35	6 003 759,69
1 033 303	8 923 602	28,83	12,91	2 622 596,45	10 140 456,82
522 499	269 669	17,37	14,15	1 235 222,22	2 386 451,33
94 477	335 138	1,56	7,80	552 497,08	988 607,67
2 234 616	6 069 803	9,97	11,21	982 248,35	2 058 258,05
18 263 504	41 163 091	5,78	6,21	832 391,60	1 235 498,12
6 703 754	5 453 212	3,61	3,87	914 938,45	671 081,96
256 377	1 078 628	10,56	11,30	863 222,22	1 370 556,54
1 326 228	4 197 607	12,42	13,26	893 082,83	2 218 608,35
2 936 103	2 588 141	7,98	6,92	1 239 384,97	1 057 247,14
5 695 543	25 919 047	5,42	6,20	703 500,86	1 501 248,02
814 667	578 186	9,39	11,30	898 199,56	1 513 573,30
491 362	1 050 253	6,93	6,81	553 335,59	903 055,03
39 470	298 018	2,44	4,07	69 003,50	237 653,91
1 919 234	6 185 182	8,31	8,95	848 842,99	1 658 670,42
517 113	1 909 908	13,19	11,26	1 059 657,79	2 436 107,14
116 883	496 632	12,68	10,62	1 113 171,43	1 528 098,46
69 912	142 088	22,14	9,33	2 410 758,62	1 869 578,95
84 032	770 343	21,05	13,79	2 100 800,00	9 170 750,00
42 996	8 230	23,54	16,38	1 228 457,14	1 028 750,00
7 003	19 899	9,41	6,84	411 941,18	1 047 315,79
196 287	472 716	10,06	11,95	749 187,02	1 737 925,47
1 402 121	4 275 274	6,96	8,34	790 818,39	1 451 705,94
241 926	1 108 136	5,15	10,44	473 436,40	1 971 772,24
12 436	53 483	10,80	10,43	621 800,00	876 770,49
79 886	517 140	10,63	15,50	660 214,88	2 652 000,00
218 237	172 024	9,05	8,38	1 199 104,40	873 218,27
663 168	2 210 356	6,32	6,96	903 498,64	1 283 598,14
154 063	97 282	12,24	14,10	1 283 858,33	2 494 410,26
30 652	106 779	6,85	6,71	519 525,42	1 135 946,81
1 753	10 074	2,00	2,96	67 423,08	134 320,00

mento proporcionalmente mais elevado que no Brasil. No caso do tamanho médio por pessoal ocupado, o crescimento foi da ordem de 50%, enquanto que, no caso do valor das vendas, foi de mais de 300%, o que indica, possivelmente, a evolução para uma maior concentração técnica no decorrer desse período. Já, no Brasil, essa tendência à concentração técnica não aparece de forma tão expressiva. O pessoal ocupado por estabelecimento permanece semelhante, enquanto as vendas por estabelecimento crescem 150% entre 1950 e 1970.

Os gêneros *Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de armarinho, Mercadorias em geral, com produtos alimentícios, Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes* salientaram-se pela perda de posição relativa na participação do volume de vendas atacadistas no Estado. São gêneros que se caracterizam pela comercialização predominantemente de artigos do lar, de alimentação e/ou do vestuário; produtos onde o setor atacadista sofreu grandes alterações nos seus canais de distribuição. O comér-

Tabela 10

Valor das vendas do comércio atacadista, por

GÊNEROS DE COMÉRCIO ATACADISTA	TOTAL		PÚBLICO EM GERAL	
	Vendas (Cr\$ 1 000)	%	Vendas (Cr\$ 1 000)	%
TOTAL .....	6 185 182	100	365 510	5,91
Produtos agropecuários e extrativos ..	1 108 136	100	109 318	9,86
Ferragens, produtos metalúrgicos e material de construção .....	472 716	100	35 562	7,52
Máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e material elétrico .....	496 632	100	20 278	4,08
Veículos e acessórios .....	142 088	100	19 386	13,64
Móveis e outros artigos da habitação e utilidade doméstica .....	19 899	100	940	4,72
Papel, impressos e artigos de escritório	53 483	100	6 041	11,29
Produtos químicos e farmacêuticos ....	517 140	100	6 469	1,25
Combustíveis e lubrificantes .....	770 343	100	6 687	0,87
Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de armarinho .....	172 024	100	25 833	15,02
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	2 210 356	100	122 644	5,55
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	97 282	100	8 254	8,48
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	8 230	100	1 838	22,33
Artigos diversos .....	106 779	100	2 214	2,07
Artigos usados para recuperação industrial .....	10 074	100	26	0,26

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

cio varejista desses bens se modernizou, surgiram as grandes lojas de departamentos e os supermercados, atividades altamente concentradas que, em virtude do elevado volume de bens que transacionam, tornam mais vantajoso para essas organizações a compra direta do fabricante ou, pelo menos, quando os bens não são perecíveis, a eliminação da figura do atacadista regional. Tanto *Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de armarinho como Mercadorias em geral, com produtos alimentícios* apre-

sentaram crescimento negativo nesses 20 anos de análise. Aquele com taxa de -1,18% ao ano e este com -2,27% ao ano. Embora o País também tenha apresentado taxas negativas para ambos os gêneros, essas foram de intensidade inferior, revelando a tendência de desaparecimento da figura atacadista, ocasionada pela venda direta entre produtores e varejistas ou, quando isso não acontece, pelo menos a tendência à eliminação da etapa de atacado regional, permanecendo no desempenho dessas funções somente aqueles estabelecimentos situados

destino e gêneros, no Rio Grande do Sul — 1970

REVENDEDORES		CONSUMIDORES INDUSTRIAIS		GOVERNO		EXPORTAÇÃO	
Vendas (Cr\$ 1 000)	%	Vendas (Cr\$ 1 000)	%	Vendas (Cr\$ 1 000)	%	Vendas (Cr\$ 1 000)	%
3 742 383	60,51	1 078 367	17,43	330 453	5,34	668 469	10,81
244 198	22,04	383 695	34,63	149 700	13,51	221 225	19,96
202 598	42,86	167 110	35,35	8 238	1,74	59 208	12,53
350 306	70,54	79 603	16,03	40 023	8,06	6 422	1,29
116 807	82,21	2 538	1,79	1 016	0,71	2 341	1,65
13 473	67,71	5 304	26,66	72	0,36	110	0,55
26 234	49,05	19 108	35,73	2 100	3,93	-	-
407 192	78,74	91 925	17,78	5 811	1,12	5 743	1,11
625 872	81,25	112 808	14,64	24 976	3,24	-	-
137 546	79,96	7 757	4,51	888	0,51	-	-
1 476 468	66,80	152 926	6,92	95 500	4,32	362 798	16,41
70 519	72,49	17 152	17,63	200	0,21	1 157	1,19
5 505	66,89	887	10,78	-	-	-	-
64 432	60,34	28 775	26,95	1 893	1,77	9 465	8,87
1 233	12,24	8 779	87,14	36	0,36	-	-

junto ao produtor. Pode-se observar na Tabela 9 que, desse grupo de gêneros, somente *Mercadorias em geral, com produtos alimentícios* conseguiu manter, no Rio Grande do Sul, participação proporcionalmente maior — embora ínfima — que o País no valor das vendas por estabelecimento. Tanto *Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de armarinho* como *Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes* apresentaram vendas por estabelecimento de forma inferior ao País, tendo decrescido no decorrer do período, revelando que os estabelecimentos no centro do País apresentam uma concentração maior de vendas por estabelecimento.

Os demais gêneros atacadistas, *Papel, impressos e artigos de escritório, artigos diversos* e *Artigos usados*, embora apresentem crescimento elevado, possuem pouca representatividade quando estudados individualmente. Sua participação conjunta é em torno de 2% do total das vendas atacadistas, tanto no Rio Grande do Sul quanto no Brasil, as quais se mantiveram constantes no decorrer do período de análise.

Essas foram as modificações dos gêneros classificados no grupo dos bens não duráveis de consumo. Pode-se verificar que as principais variações ocorridas foram no sentido de uma perda de importância relativa dos gêneros que transacionam com esses tipos de produtos. Embora haja uma tendência de decréscimo de importância dos atacados regionais, o Rio Grande do Sul, no caso dos bens não duráveis, não apresentou diminuição sensível em comparação à média nacional. Mesmo apresentando atividades com vendas de produtos do lar, vestuário e alimentação de forma decrescente, essas foram compensadas pelas atividades que vendem produtos com vinculação ao processo produtivo da região.

Distintamente do que ocorreu com os gêneros atacadistas gaúchos de bens não du-

ráveis de consumo, a análise da comercialização dos bens de consumo duráveis pela classe de atacado revela que, no decorrer desse período de análise, os gêneros gaúchos classificados nesse grupo tiveram, de modo geral, um desempenho evolutivo inferior ao ocorrido nos mesmos gêneros a nível do País.

No ano de 1950, a estrutura das vendas atacadistas gaúchas desse grupo de gêneros apresentava-se de forma semelhante à nacional. No Estado, esse grupo absorvia 26,94% das vendas atacadistas e, no Brasil, 24,67%.

No decorrer do período em análise, devido fundamentalmente às alterações na estrutura produtiva industrial e suas consequências econômicas, tais como a intensificação da redivisão inter-regional do trabalho, a expansão das vias de transportes, as alterações no sistema financeiro etc., o setor atacadista estadual de bens duráveis vai sofrer um crescimento proporcionalmente inferior ao Brasil.

A estrutura industrial produtora de bens duráveis de consumo caracterizou-se, entre outras coisas, por possuir uma expansão concentrada geograficamente na região sudeste. Isso se deu à medida que os bens produzidos por esse tipo de indústria não são perecíveis e pelo acesso rápido permitido pela expansão das vias de transportes e comunicações, tornando menos necessária a manutenção da figura do comerciante atacadista desses bens nas diversas regiões periféricas, proporcionando inclusive, em alguns casos, a eliminação da etapa regional de atacado. Dessa forma, a função atacadista passa a ser desempenhada por um número menor de estabelecimentos, em geral de grande porte e altos índices de concentração, localizados junto ao produtor.

No ano de 1970, a classe de comércio atacadista de bens duráveis apresenta-se com uma participação no total das vendas

do comércio do Rio Grande do Sul de apenas 30,87% contra 38,11% no total do comércio brasileiro, revelando, assim, a tendência proporcionalmente inferior de crescimento do comércio atacadista desse tipo de bens na região, conforme se pode notar na Tabela 5.

Dos gêneros atacadistas gaúchos de duráveis somente dois conseguiram desempenhos que permitiram crescer em participação no total das vendas atacadistas. São eles *Máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e material elétrico* e *Combustíveis e lubrificantes*.

O primeiro gênero, *Máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e material elétrico*, apresentou elevado crescimento no valor das vendas — 7,5% ao ano —, superior inclusive ao apresentado pelo mesmo gênero a nível do Brasil, que foi de 6,97% ao ano. É um gênero que comercializa, fundamentalmente, máquinas, aparelhos e material elétrico (onde estão incluídos os bens leves de consumo — os eletrodomésticos), bem como veículos e acessórios que apresentaram, no comércio varejista, intenso crescimento no valor das vendas, conforme se verá quando se analisar a classe varejista de comércio. Seu elevado desempenho está, em parte, ligado às alterações ocorridas no Sistema Financeiro Nacional que vieram proporcionar a ampliação do mercado para esses tipos de bens através da criação do crédito direto ao consumidor. Como esses bens são vendidos a nível do varejo, em sua grande parte por pequenos e médios estabelecimentos, e sua mercadoria provém de vários produtores, tornou-se necessário o crescimento desse gênero também no lado do atacadista. Inclui-se, ainda nesse gênero, toda a maquinaria do setor produtivo estadual — tanto agrícola como industrial —, o qual gera demanda elevada pelos bens comercializados por esse gênero. A Tabela 10 permite observar que, embora os revendedores ab-

sorvam 70% das vendas desse gênero, os consumidores industriais e o próprio Governo absorvem em torno de 16% e 8%, respectivamente, dessas vendas, comprovando a elevada demanda de setores outros que não o próprio varejo para esses tipos de bens.

O outro gênero que cresceu foi *Combustíveis e lubrificantes*, com uma taxa de 11,72% ao ano. Embora esse gênero não comercialize especificamente bens duráveis, devido à função complementar que sua produção tem com o gênero de durável *Veículos e acessórios*, foi, para fins deste trabalho, classificado também como durável. Sua participação no valor das vendas estaduais apresentou o maior crescimento entre os gêneros de duráveis, passando de uma participação de 4,38% em 1950 para 12,45% em 1970. A taxa de crescimento apresentou-se de forma semelhante à do País, em torno de 11,5% ao ano, e seu desempenho é devido à grande expansão da indústria automobilística nacional ocorrida nesse período. Pode-se perceber a evolução desse gênero através dos períodos de instalação dos estabelecimentos. Na década de 50, época em que a indústria automobilística se estava instalando, o crescimento do número de estabelecimentos atacadistas desse gênero foi negativo, diminuindo em cinco unidades. No primeiro quinquênio da década de 60, já com a indústria automobilística se expandindo razoavelmente, o setor atacadista de *Combustíveis e lubrificantes* cresce em sete unidades. Nos últimos cinco anos do período em análise, de 1966 a 1970, esse gênero expande-se vertiginosamente, dobrando o número de estabelecimentos existentes até a época, instalando-se 39 unidades. A estrutura de comercialização desse gênero sofreu alterações bastante sensíveis nesses vinte anos de análise, com uma tendência à concentração técnica de suas atividades, uma vez que apresentou um elevado crescimento de mais de 300% no valor das vendas por es-

tabelecimento e uma diminuição no pessoal ocupado por estabelecimentos, o qual passa de 21,05 em 1950 para somente 13,79 em 1970, conforme se pode verificar na Tabela 9.

Os demais gêneros atacadistas gaúchos de bens duráveis apresentaram diminuição de sua participação relativa no valor das vendas dessa classe. São eles *Veículos e acessórios, Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios e Móveis, artigos da habitação e de utilidade doméstica e Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção*. São gêneros que se caracterizaram, no decorrer da análise, como aqueles que mais sofreram os impactos, no Rio Grande do Sul, das transformações ocorridas na economia brasileira. Devido às especificidades dos bens que comercializam, suas estruturas de vendas, a nível regional, alteraram-se substancialmente, quer através de uma tendência decrescente de sua importância regional, quer através de alterações internas na estrutura de vendas de cada estabelecimento.

O gênero mais expressivo desse grupo, em termos de participação relativa no valor das vendas, é *Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção*. Trata-se de bens intermediários que se destinam, predominantemente, à indústria da construção civil, conforme se pode perceber na Tabela 1. Em 1970, 72,64% de sua comercialização no Rio Grande do Sul é de produtos metalúrgicos e material de construção, e 23,96% de ferragens, o que mostra a predominância de vendas de bens destinados à construção civil.

A nível do atacado, esse gênero se caracterizou por possuir uma participação bastante expressiva, 10,23% em 1950, que decresce para 7,64% do total das vendas dessa classe no Rio Grande do Sul em 1970, sendo constituído de estabelecimentos que sofreram alterações em sua estrutura de

atuação com tendência a uma concentração técnica. O número de pessoal ocupado por estabelecimento e o valor das vendas por estabelecimento aumentaram nesse período de análise. Levando-se em conta que essa atividade foi fortemente influenciada pela expansão da indústria da construção civil, a qual foi estimulada pela política financeiro-habitacional do Governo, seria natural o crescimento do número de estabelecimentos. Porém isso não ocorreu. O número de estabelecimentos praticamente não se alterou, o que leva a crer que tenha havido uma concentração técnica em sua forma de atuar.

O segundo gênero mais expressivo desse grupo é *Veículos e acessórios*, que decresce de uma participação nas vendas atacadistas de 3,64% em 1950 para 2,30% em 1970. Essa queda na participação das vendas desse gênero é devida, fundamentalmente, às mudanças ocorridas nas relações entre a esfera da circulação e o setor produtivo desses bens quando a criação e expansão da indústria automobilística impõe, como forma de viabilizar sua acumulação, um domínio dos canais de comercialização pelo setor produtivo. O reajustamento da estrutura de distribuição se deu, por um lado, através de uma integração maior do setor produtivo com o comerciante varejista, através de contratos rígidos de venda de suas mercadorias e, por outro, através de um incremento da concentração atacadista junto ao produtor de autopeças, com distribuição direta aos varejistas regionais. As repercussões no atacado do Rio Grande do Sul desse gênero representaram uma queda bastante acentuada de importância, tanto em comparação com o ocorrido no Brasil como em comparação ao intenso crescimento verificado a nível do varejo.

Enquanto a taxa anual de crescimento no Rio Grande do Sul do gênero *Veículos e acessórios* apresentava um índice de 3,6%,



o Brasil crescia a uma taxa quase três vezes superior. A participação gaúcha no total das vendas brasileiras desse gênero, que era de 9,16% em 1950, decresce para 3,06% em 1970. De outra parte, a estrutura interna da atividade, no Estado, também vem apresentando alterações de forma a ajustar-se a essa perda de importância do atacado desse gênero. Enquanto o número de pessoal ocupado mantém-se constante nesse período, cresce substancialmente o número de estabelecimentos e o valor das vendas, de tal forma que há uma diminuição nas relações pessoal ocupado por estabelecimento e valor das vendas por estabelecimento, refletindo as tendências declinantes da atividade a nível regional.

Os demais gêneros de duráveis são pouco expressivos em sua participação no total das vendas atacadistas. *Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios*, que participava com 2,24% em 1950, passa a absorver somente 0,13% em 1970 e *Móveis, artigos da habitação e de utilidade doméstica* praticamente mantêm os mesmos índices de absorção das vendas atacadistas entre 1950 e 1970, os quais foram de pouco mais de 0,3%.

Deve-se ressaltar que o gênero *Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios*, embora tendo participação pouco relevante, apresentou um decréscimo bastante elevado. As razões para esse fato estão nas alterações ocorridas no setor varejista. Compõe-se esse gênero das chamadas lojas de departamentos ou magazines, as quais se caracterizam por serem as atividades varejistas cuja estrutura de atuação mais se modernizou. Conforme se verá adiante, quando da análise dos gêneros varejistas, as lojas de departamentos vão-se concentrar em centros urbanos de porte expressivo, por possuírem estabelecimentos que apresentam grandes investimentos tanto na instalação de seus equipamentos quanto para manutenção de estoques. Seu volume de vendas é de tal porte que

torna mais vantajoso para essas unidades a compra direta do produtor ou do atacado localizado junto ao produtor. Dessa forma, o atacado regional sofre um processo de perda de importância em suas funções, a nível regional, que se reflete no decréscimo de sua atuação no Rio Grande do Sul.

Pode-se verificar, assim, que a atividade de comércio atacadista gaúcho apresentou, tanto a nível dos gêneros que comercializam bens não duráveis de consumo como também daqueles que vendem produtos classificados como bens duráveis, alterações bastante sensíveis em sua atividade no decorrer do período de análise. O fato de a hegemonia de acumulação de capital industrial passar a ser comandada, em meados da década de 1950, pela produção de bens duráveis, de forma localizada na Região Sudeste, trouxe implicações regionais na comercialização por atacado de forma a diminuir, sensivelmente, sua importância econômica.

Os efeitos mais representativos dessas modificações situam-se nos gêneros que vendem bens não duráveis de consumo, onde a maior facilidade de contato entre produtores e varejistas, ocasionado pela maior integração do espaço econômico nacional, contribuiu, sobremaneira, para uma tendência decrescente da atividade atacadista, principalmente para o desaparecimento daquele tipo de atacado regional, cuja função principal era a de manter estoques para o atendimento rápido das solicitações do comércio varejista da região.

### 4.3 — O Comércio Varejista

#### 4.3.1 - Aspectos específicos do comércio varejista

As atividades do comércio varejista constituem o último estágio do processo de circulação de mercadorias, isto é, a venda de produtos ao consumidor final. A articula-

ção do comércio varejista com os consumidores tem exigido, nas últimas décadas, grande esforço no sentido de melhorar as técnicas de vendas e, com isso, atingir o maior segmento possível da demanda. Esse tipo de comportamento do comércio varejista deve-se, predominantemente, a dois fatores. O primeiro é decorrente da necessidade de comercializar uma gama cada vez mais diversificada de bens oriundos de um setor produtivo, cujo comando tem sofrido alterações substanciais nas últimas décadas. O segundo fator é a rápida urbanização que se tem desenvolvido de forma concentrada, o que significa um aumento na densidade da demanda por produtos para consumo final.

O resultado dessas modificações é que o comércio varejista é exercido por uma gama heterogênea de estabelecimentos, quanto as suas características. Por essa razão, convém desenvolver algumas considerações sobre os tipos de estabelecimentos comerciais que atuam na economia gaúcha.<sup>6</sup>

A primeira forma de comércio varejista aqui apresentada é a desenvolvida por indivíduos (camelôs, ambulantes, feirantes etc.) ou pequenos estabelecimentos organizados de modo informal,<sup>7</sup> com baixíssimo nível de capitalização, e que comercializam um conjunto bastante variado de bens de baixo preço. Esse tipo de comércio é geralmente desenvolvido nas médias e grandes cidades.

Os estabelecimentos ou lojas de variedades são varejos de pequeno porte, que têm a capacidade de atender às necessidades da comunidade local através da venda de uma gama diversificada de produtos. São, em geral, de pequeno porte, quando localizados em zonas de população esparsa, podendo assumir escalas maiores em centros urbanos de médio e grande porte. Nos centros maiores, essas unidades varejistas geralmente estão localizadas na periferia urbana, onde têm a função de cobrir espaços ainda não atraentes a atividades comerciais mais capitalizadas.

Os estabelecimentos especializados, em geral, surgiram com o aumento da densidade demográfica e elevação do padrão de vida para alguns segmentos do mercado consumidor. Essas unidades comercializam uma variedade limitada, dentro de uma linha única de mercadorias como, por exemplo, o caso dos calçados, farmácias, açougues etc. Para poderem obter razoável volume de vendas com linha tão limitada, devem contar com mercado razoavelmente grande, razão que justifica a sua tendência a se localizarem em centros de médio e grande porte. Convém lembrar que essa especialização, dependendo do gênero de comércio varejista, pode assumir vários níveis de intensidade. Assim, uma loja pode ser especializada em calçados, ou somente em calçados masculinos, infantis ou femininos, conforme o caso.

Outro tipo de estabelecimento varejista é a loja de departamento ou magazine, que vende uma ampla variedade de produtos, tais como roupas prontas para mulheres e acessórios, trajes para homens e meninos, produtos têxteis, eletrodomésticos, móveis e artigos para decoração. A característica marcante das lojas de departamento é que são organizadas em departamentos separados, semelhantes às lojas de especialidade. De um modo geral, esse tipo de varejo é constituído de grandes unidades, as quais tendem a se localizar nos centros mais expressivos, podendo, inclusi-

<sup>6</sup> Não há pretensão em esgotar o assunto, mas definir uma tipologia simplificada para efeito deste estudo.

<sup>7</sup> O comércio desenvolvido por ambulantes, camelôs etc. não está incluído nos Censos Comerciais, pois esses somente contêm informações de firmas formalmente (juridicamente) constituídas. No entanto convém lembrar que há um grande número dessas empresas que apresentam as características acima mencionadas, isto é, com baixíssima densidade de capital e organização arcaica das atividades.

ve, estar inseridas em "Shopping Centers".<sup>8</sup>

O supermercado é outro tipo de estabelecimento varejista, departamentalizado, caracterizado pelo sistema de vendas de auto-serviço ("self service") que comercializa predominantemente produtos alimentícios e artigos domésticos de limpeza e manutenção, além de outras linhas de bens não considerados de primeira necessidade.<sup>9</sup>

#### 4.3.2 - A evolução do comércio varejista

O comércio varejista será analisado neste tópico mediante o uso de informações do Censo Comercial da FIBGE. Essas informações estão organizadas por classes e gêneros<sup>10</sup> de comércio, os quais podem ser desdobrados em grupos de produtos. Os dados referentes ao comércio varejista estavam distribuídos em 13 gêneros, em 1950, passando a 14, em 1970, com o aparecimento dos supermercados no comércio gaúcho.

Ao iniciar-se o estudo da evolução do comércio varejista no Rio Grande do Sul, é importante enfatizar alguns aspectos já comentados anteriormente, em outras partes deste trabalho. A condição de economia periférica, que tem caracterizado a economia gaúcha, implica que o comércio varejista do Rio Grande do Sul sofre os efeitos causados pelas transformações ocorridas na economia brasileira nas últimas décadas. Assim sendo, é provável que no período de análise, no comércio varejista, ganharam importância relativa aqueles gêneros onde predominam estabelecimentos ligados à venda de bens de consumo duráveis, bem como seus complementares.

Simultaneamente ao processo de substituição de importações, primeiro de bens não duráveis, depois de bens duráveis de consumo, ocorreu um acelerado processo de urbanização concentrada, fenômeno que influenciou a estrutura do comércio varejista. Além disso, como consequência da mudança ocorrida no padrão de acumulação industrial, outros fatos vieram influenciar

a estrutura das atividades comerciais a nível de varejo, entre os quais a organização do Sistema Financeiro Nacional, em meados da década de 60, que permitiu a implantação de linhas de financiamento, não só à produção, mas também à comercialização e ao consumo. O comércio varejista foi beneficiado mediante créditos para capital de giro, o que permitiu maior volume de vendas, ao mesmo tempo em que repassava os custos desses créditos ao consumidor final, e também com a adoção do regime do crédito direto ao consumidor, para a compra de bens duráveis. Isso significa que, provavelmente, entre 1950 e 1970 tenha sido mais alta a utilização de vendas

<sup>8</sup> O "Shopping Center" é uma instituição nova no comércio varejista do Rio Grande do Sul. Trata-se de um sistema de comercialização caracterizado pela reunião de vários estabelecimentos em um só conjunto arquitetônico. Geralmente, um "Shopping Center" é constituído de, pelo menos, um supermercado, uma loja de departamento, uma loja de variedades e várias lojas especializadas — farmácias, sapatarias, boutiques etc. —, bem como um grande número de serviços — correio, bancos, salões de beleza, "play grounds", área de estacionamento etc.

<sup>9</sup> Há outras formas de comercialização varejista, como é o caso do sistema de vendas por catálogos através do correio, que não serão consideradas neste estudo devido ao fato de serem insignificantes no total das vendas, tanto no Brasil, quanto no Rio Grande do Sul. As feiras-livres, que constituem um tipo de varejo, apesar de comercializarem grande parte dos produtos hortifrutigranjeiros, não serão aqui estudadas devido à falta de informações a respeito.

<sup>10</sup> Para a FIBGE há duas classes de comércio, o varejista e o atacadista. Cada classe é constituída por um grupo de gêneros. Os gêneros são constituídos por um conjunto de produtos agrupados, às vezes, por setor de atividade (veículos e acessórios ou combustíveis e lubrificantes), ou por tipo de estabelecimento (produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico — supermercados; ou mercadorias em geral, sem produtos alimentícios — lojas de departamento).

a crédito nos gêneros ligados à venda de bens de consumo duráveis, ou seja, aqueles cujos preços, em média, ultrapassam a capacidade aquisitiva da renda corrente dos consumidores para compras à vista. Embutido nessa nova sistemática financeira, outro programa afetou diretamente alguns gêneros de comércio varejista -- o Programa Financeiro da Habitação. Apesar das grandes distorções que apresentou sob o ponto de vista social, foi um instrumento que, provavelmente, permitiu ativar uma demanda considerável por material de construção, móveis e outros artigos da habitação.

Como resultado dessas modificações, observou-se, no período de 1950 a 1970, que o conjunto de bens duráveis aumentou sua participação relativa, no total das vendas, em cerca de 20 pontos percentuais, tanto no Brasil quanto no Rio Grande do Sul, conforme mostra a Tabela 11. Já para o grupo dos bens de consumo não duráveis, o movimento foi inverso, pois esses diminuíram sua participação na mesma medida

ganha pelos bens duráveis, quer no Brasil, quer no Rio Grande do Sul. Outras modificações ocorridas na estrutura do comércio varejista gaúcho, embora não reveladas por esses números, foram a modernização das técnicas de vendas e dos estabelecimentos, o aparecimento de novos tipos de unidades varejistas -- lojas de departamento, supermercados etc. --, bem como alterações na escala ou na concentração comercial, a nível de estabelecimento.

No grupo dos bens de consumo não duráveis, cujo comando vigorava no início dos anos 50, três gêneros<sup>11</sup> que comercializavam predominantemente artigos do vestuário e alimentação diminuíram sua participação no total das vendas, de 67% em 1950 para 47% em 1970, embora tenham mantido sua posição dentro do grupo com aproximadamente 84% das vendas, segundo cálculos feitos a partir da Tabela 12. O gênero *Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e de armarinho* perdeu posição relativa nas vendas totais do co-

Tabela 11

Composição percentual das vendas do comércio varejista  
no Rio Grande do Sul e Brasil -- 1950, 1970

TIPOS DE BENS	RIO GRANDE DO SUL		BRASIL	
	1950	1970	1950	1970
Duráveis .....	23,55	44,09	24,59	44,48
Não duráveis .....	76,45	55,91	75,41	55,52
TOTAL .....	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

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

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, 1975.

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

<sup>11</sup> Convém esclarecer que aos três gêneros -- Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e de armarinho, Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes e Mercadorias em geral, com produtos alimentícios -- existentes em 1950 foi adicionado o gênero Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados).

Tabela 12

Vendas do comércio varejista, por gênero, no Rio Grande do Sul — 1950, 1970

GÊNEROS DE COMÉRCIO VAREJISTA	(preços de 1970)				
	1950		1970		Δ%
	(Cr\$ 1 000)	(%)	(Cr\$ 1 000)	(%)	
TOTAL .....	1 299 797	100	6 451 291	100	396,33
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção .....	57 044	4,39	426 277	6,61	647,28
Máquinas e aparelhos, material elétrico .....	33 747	2,60	304 167	4,71	801,32
Veículos e acessórios .....	123 946	9,54	1 130 187	17,52	811,84
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica .....	22 288	1,71	179 130	2,78	703,71
Papel, impressos e artigos de escritório .....	19 812	1,52	95 761	1,48	383,35
Produtos químicos e farmacêuticos ...	67 655	5,21	258 788	4,01	282,51
Combustíveis e lubrificantes .....	39 587	3,05	574 642	8,91	1 351,59
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho .....	232 809	17,91	867 724	13,45	272,72
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	385 233	29,63	1 509 928	23,42	291,95
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados) .....	-	-	391 225	6,06	-
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	252 319	19,41	275 074	4,26	9,02
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	29 394	2,26	229 560	3,56	680,98
Artigos diversos .....	35 352	2,72	204 062	3,16	477,23
Artigos usados .....	611	0,05	4 766	0,07	680,03

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

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

NOTA:  $\frac{V.70 - V.50}{V.50} \times 100$

mércio varejista, mas é preciso considerar que o surgimento de alguns tipos de varejo - supermercados e lojas de departamento - não existentes ou de pouca expressão no início do período e que comercializam artigos do vestuário não estão incluídos nesse gênero em 1970.<sup>12</sup> No Rio Grande do Sul, os estabelecimentos classificados nesse gênero são caracterizados predominantemente por pequenas lojas de variedades e lojas especializadas, sendo que 83,68% das unidades ocupavam menos de cinco pes-

soas. Embora esse gênero tenha apresentado uma taxa de crescimento das vendas abaixo da média do comércio varejista, conforme a Tabela 13, foi crescente a entrada de

<sup>12</sup> O gênero Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal, por exemplo, somente foi incluído no Censo após o aparecimento dos supermercados, fato que ocorreu a partir de meados dos anos 50.

novos estabelecimentos no mercado — na década de 50 estabeleceram-se em média 34 novas unidades ao ano, passando a 400 no decênio seguinte. Simultaneamente ocorreu uma elevação do grau de concentração técnica da ordem de 10%, conforme mostra a Tabela 14. Outro aspecto importante a considerar, nesse caso, é que, provavelmente devido à crescente deterioração dos níveis de renda nos estratos de renda mais baixos da população nos anos 60, as vendas a crédito aumentaram significativamente no período, pois em 1950 os estabelecimentos vendiam somente 6,48% de suas mercadorias a prazo, passando a 30,77% em 1970, conforme Tabela 15.

Os produtos alimentícios, de uso doméstico e de uso pessoal, eram comercializados, em 1950, por estabelecimentos enquadrados em dois gêneros: *Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes* e *Mercadorias em geral, com produtos alimentícios*. Os bens relativos ao primeiro gênero são comercializados por estabelecimentos de variedades e especializados<sup>13</sup> de pequeno porte — aproximadamente 98% dos estabelecimentos ocupam entre uma e quatro pessoas —, muitos dos quais apresentam grande evidência de organização informal. Geralmente estão disseminados em zonas de população esparsa, mas também coexistem com grandes unidades do mesmo ramo de negócios em centros de maior porte, onde, entretanto, vêm sendo substituídos pelos supermercados. Apesar desse gênero ter ganho posição relativa quanto ao número de estabelecimentos no total do comércio — de 57,37% em 1950 para 63,18% em 1970 —, convém ressaltar que, em decorrência da própria funcionalidade exercida por esse tipo de unidade varejista no mercado, muitos estabelecimentos sobrevivem por curto espaço de tempo, saindo do mesmo durante a crise ou em períodos de prosperidade, em virtude da pesada concorrência proveniente de unidades varejistas

mais modernas e capitalizadas — durante a década de 50 aproximadamente nove mil e entre 1960 e 1970 10 mil estabelecimentos saíram do mercado. Já os estabelecimentos que compõem o gênero *Mercadorias em geral, com produtos alimentícios* constituem uma figura intermediária entre os varejos há pouco estudados e os supermercados que serão examinados mais adiante. Esse gênero que era relevante em 1950, tanto na participação relativa nas vendas, 19,41% do total, quanto no número de unidades, 21,42% do total, passou, em 1970, a quase insignificante participação de 4,26% nas vendas e 4,68% no total dos estabelecimentos varejistas.<sup>14</sup>

Outro gênero do grupo dos bens de consumo não duráveis é o *Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercado)*, cujo tipo de estabelecimento envolve características peculiares. Podem ser de tamanho médio, mas, em geral, são estabelecimentos de grande porte<sup>15</sup> e estão localizados em médios e grandes centros urbanos, especial-

<sup>13</sup> Em linguagem consuetudinária são as mercearias, empórios ou armazéns de secos e molhados, no Rio Grande do Sul popularmente chamados de "boliche", confeitarias, padarias, quitandas, açougues, peixarias, tabacarias e charutarias.

<sup>14</sup> Essa redução deveu-se, em parte, ao fato de que no Censo Comercial de 1970 muitos dos estabelecimentos foram classificados ou no gênero de Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes ou em Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal. Publicações mais recentes da FIBGE revelam que o gênero ora em discussão desaparecerá, sendo incluído na classe dos supermercados, sob a denominação Mercadorias em geral, inclusive produtos alimentícios.

<sup>15</sup> Em 1970, o tamanho médio, medido por vendas, dos supermercados representava entre 8 e 20 vezes o tamanho dos estabelecimentos que comercializavam o mesmo tipo de bens, classificados em Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes e Mercadorias em geral, com produtos alimentícios.

Tabela 13

Taxas geométricas de crescimento anual das vendas do comércio varejista,  
por gênero, no Rio Grande do Sul — 1950-70

GÊNEROS DE COMÉRCIO VAREJISTA	TAXAS DE CRESCIMENTO
Comércio varejista .....	8,34
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção ...	10,58
Máquinas e aparelhos, material elétrico .	11,62
Veículos e acessórios .....	11,69
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica .....	10,98
Papel, impressos e artigos de escritório	8,20
Produtos químicos e farmacêuticos .....	6,94
Combustíveis e lubrificantes .....	14,31
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e de armarinho .....	6,80
Produtos alimentícios, bebidas e estímu- lantes .....	7,07
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermer- cados) .....	-
Mercadorias em geral, com produtos alimen- tícios .....	0,43
Mercadorias em geral, sem produtos alimen- tícios .....	10,82
Artigos diversos .....	9,16
Artigos usados .....	10,82

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

Tabela 14

Coeficiente Gini de concentração de vendas no comércio varejista,  
por gênero, no Rio Grande do Sul — 1950, 1970

GÊNEROS DE COMERCIO VAREJISTA	1950	1970	Δ%
Comércio varejista .....	0,71169	0,77187	8,46
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	0,64265	0,63762	-0,78
Tecidos, artigos do vestuário e de armarinho	0,62898	0,69227	10,06
Mercadorias em geral com produtos alimentícios	0,62882	0,65491	4,15
Outros gêneros .....	0,69830	0,73811	5,70
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção .....	-	0,67811	-
Máquinas e aparelhos de material elétrico ...	-	0,68036	-
Veículos e acessórios .	-	0,80220	-
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica ....	-	(1)0,65174	-
Papel, impressos e artigos de escritório ...	-	(1)0,72399	-
Produtos químicos e farmacêuticos .....	-	(1)0,47878	-
Combustíveis e lubrificantes .....	-	(1)0,55625	-
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados)	-	0,55845	-
Mercadorias em geral sem produtos alimentícios	-	0,78584	-
Artigos diversos .....	-	(1)0,71522	-
Artigos usados .....	-	(1)0,62226	-

FONTES: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

NOTA:  $\Delta\% = \frac{G70 - G50}{G50} \times 100$

(1) Ajustados.



Tabela 15

Participação percentual das vendas a crédito no total das vendas varejistas,  
por gênero, no Rio Grande do Sul — 1950-70

GÊNEROS DE COMÉRCIO VAREJISTA	1950	1970	VARIAÇÃO EM PONTOS PERCENTUAIS
Comércio varejista .....	10,66	30,22	19,56
Ferragens, produtos me- talúrgicos, artigos sa- nitários e material de construção .....	13,97	46,65	32,68
Máquinas, aparelhos e ma- terial elétrico .....	43,83	55,39	11,56
Veículos e acessórios ..	42,64	60,98	18,34
Móveis e outros artigos da habitação e de uti- lidade doméstica .....	30,91	55,14	24,23
Papel, impressos e arti- gos de escritório ....	36,23	41,95	5,72
Produtos químicos e far- macêuticos .....	6,51	10,01	3,50
Combustíveis e lubrifi- cantes .....	1,48	17,49	16,01
Tecidos e artefatos de te- cidos, artigos do ves- tuario e de armário	6,48	30,77	24,29
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	1,23	5,52	4,29
Produtos alimentícios, com produtos de uso do- méstico e de uso pes- soal (supermercados) .	-	6,92	-
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	3,63	16,48	12,85
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	25,42	58,70	33,28
Artigos diversos .....	21,01	34,13	13,12
Artigos usados .....	0,55	7,26	6,71

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS; Rio Grande do Sul 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1956.  
CENSO COMERCIAL; Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

mente em bairros das classes de média e alta renda. Esse tipo de unidade varejista foi introduzido no Rio Grande do Sul na década de 50. Até 1960 haviam-se instalado, no Estado, 75 unidades consideradas supermercado, no entanto foi nos anos 60 que esse tipo de estabelecimento se disseminou pelo território gaúcho, com a instalação de mais 303 novas unidades. Inicialmente cada estabelecimento constituía uma empresa, posteriormente, valendo-se das condições vantajosas de mercado surgidas nas médias e grandes cidades, evoluiu para o sistema de cadeia de supermercados, isto é, vários estabelecimentos constituindo uma só firma.

O último gênero do comércio considerado relevante, do grupo de bens de consumo não duráveis, é o de *Produtos químicos e farmacêuticos* que, apesar de ter perdido posição relativa no total das vendas — em 1950 participava com 5,21%, passando a 4,01% em 1970<sup>16</sup> —, apresenta algumas peculiaridades. Esses bens eram comercializados por lojas especializadas de pequeno e médio porte, que constituíam empresas particulares. Mais recentemente, tem havido uma tendência à formação de redes regionais de estabelecimentos, com sede nos maiores centros, mediante a abertura de novos estabelecimentos por uma mesma firma e absorção ou incorporação de outros já existentes. Outro aspecto particular nesse caso é o esquema propagandístico promovido por alguns produtores desses bens, do qual se beneficiam também os varejistas, e que objetiva a automedicação, embora a natureza das necessidades desses produtos não seja a mesma dos demais bens.

Restaria, ainda, examinar três gêneros do comércio varejista classificados no grupo dos bens de consumo não duráveis<sup>17</sup>, *Papel, impressos e artigos de escritório, Artigos diversos e Artigos usados*, que, apesar de, em conjunto, terem melhorado suas participações no total das vendas — de 4,29% em 1950 para 4,71% em

1970 —, não têm relevância maior no contexto total do comércio varejista, quando estudados individualmente.

De um modo geral, esses foram os principais aspectos da evolução do comércio varejista gaúcho no que concerne aos bens de consumo não duráveis, no período de 1950 a 1970. Foi possível perceber a predominância das vendas desses bens no início do período e uma reversão dessa posição em 1970, como consequência da mudança no padrão de acumulação industrial ocorrida em meados da década de 50. Nesse particular, as modificações ocorridas no Rio Grande do Sul não foram diferentes das que aconteceram no Brasil como um todo, conforme mostram os dados da Tabela 16, onde é possível verificar a semelhança entre os perfis das vendas varejistas gaúchas e brasileiras — naqueles gêneros que vendem bens de consumo não duráveis — tanto em 1950 quanto em 1970.

O grupo dos gêneros relativos aos bens de consumo duráveis praticamente dobrou<sup>18</sup> a sua participação relativa no to-

<sup>16</sup> Deve-se levar em conta que alguns itens — perfumarias e artigos de tocador — usualmente vendidos pelas farmácias e drogarias vêm sendo crescentemente comercializados em supermercados e lojas de departamentos.

<sup>17</sup> Convém esclarecer que no gênero *Artigos diversos* estão incluídos estabelecimentos que comercializam predominantemente bens duráveis — caso das jóias, relógios, artigos de ótica, material fotográfico e cinematográfico — e que não foi possível separar para incluí-los no grupo dos duráveis, devido à agregação apresentada pelo Censo Comercial a nível estadual. Isso, no entanto, não invalida o critério usado para definir os grupos de duráveis/não duráveis, pois que esses produtos representavam em torno de 1% do total das vendas no varejo, em 1970.

<sup>18</sup> Em 1950, as vendas desses bens representavam 23,55% do total, passando para 44,09% em 1970.

tal das vendas do comércio varejista, em consequência da mudança no comando do processo de acumulação industrial já citado anteriormente neste trabalho. À medida que a hegemonia dos bens duráveis se consolidava e, em decorrência disso, outros fatos ocorreram — reorganização do Sistema Financeiro Nacional, criação de alguns programas governamentais etc. — que vieram afetar diretamente o comércio varejista, tanto no Brasil quanto no Rio Grande do Sul.

O gênero mais importante desse grupo, em termos de vendas, é *Veículos e acessórios*, cujos estabelecimentos são de médio e grande porte e podem ser classificados como lojas especializadas. Geralmente essa especialização ocorre em termos de marcas de produto, podendo também ser por tipo de bem, pneus, cromados, artigos de som etc. Outra característica dos estabelecimentos desse gênero se refere às relações dos mesmos com o setor produtivo. Nesse sentido há dois tipos de unidades varejistas, o primeiro não tem ligação maior, exceto a de compra e venda de produtos, o segundo refere-se aos estabelecimentos chamados de concessionários ou autorizados, cujas relações com as montadoras decorrem de um contrato de exclusividade imposto pelo setor produtivo, permitindo ao setor montador ter assegurado seu poder de controle sobre a esfera de circulação de seus produtos.

Em 1950, as vendas de veículos e acessórios no Rio Grande do Sul representavam apenas 9,54% do total do comércio varejista e não havia mais do que 271 estabelecimentos do gênero. As relações do comércio varejista com o setor produtivo não eram reguladas por contratos rígidos de concessão.<sup>19</sup> O financiamento ao consumidor de veículos era proporcionado pelas montadoras que descontavam para o distribuidor as duplicatas de clientes referentes às vendas a prazo, restando aos poucos revendedores mais capitalizados o fi-

nanciamento das vendas com recursos próprios. Com a implantação da indústria automobilística, a partir da metade dos anos 50, houve um aumento da oferta desses bens com simultânea diversificação de modelos, fato que gerou a necessidade de reajustar a estrutura da distribuição às políticas comerciais formuladas pelo setor montador. Além disso, outro fator veio impulsionar positivamente o desenvolvimento do setor a partir da metade dos anos 60. Trata-se da instituição do crédito direto ao consumidor, do lado oficial, e da organização de consórcios, do lado das empresas, inicialmente desenvolvidos pelas montadoras e depois pelos distribuidores. Esses fatos, ocorridos no período de análise, foram os principais responsáveis pelo aumento das vendas e do número de estabelecimentos verificados entre 1950 e 1970. A participação relativa no total das vendas, que era de 9,54% em 1950, passou a 17,52%, conforme a Tabela 12. O número de estabelecimentos, que representava 1,24% do total em 1950, passou a 2,63%.<sup>20</sup> Outro fato notável foi a utilização das vendas a crédito por parte do comércio varejista de veículos e acessórios, com a finalidade de absorver uma parcela maior da demanda, geralmente aquela cujas rendas são inferiores aos preços correntes desses bens, especialmente veículos automotores. Em 1950, as vendas a crédito representavam 42,64%, passando a 60,98% em 1970, conforme mostra a Tabela 15. Embora seja um percentual elevado, ainda não revela em toda

<sup>19</sup> SÃO PAULO. Secretaria de Economia e Planejamento, op. cit. nota 6 Cap. 1.

<sup>20</sup> Dos 1.296 estabelecimentos existentes em 1970, 375 haviam-se instalado até 1960, 287 nos cinco anos seguintes e 598 entre 1966 e 1970, dados que evidenciam o grande impulso que teve o setor após a metade dos anos 60.

Tabela 16

Composição percentual das vendas do comércio varejista  
no Rio Grande do Sul e Brasil — 1950, 1970

GÊNEROS DE COMÉRCIO VAREJISTA	BRASIL		RIO GRANDE DO SUL	
	1950	1970	1950	1970
Comércio Varejista .....	100	100	100	100
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção ...	3,35	6,61	4,39	6,61
Máquinas e aparelhos, material elétrico .	3,64	5,53	2,60	4,71
Veículos e acessórios .....	7,84	17,18	9,54	17,52
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica .....	2,89	3,36	1,71	2,78
Papel, impressos e artigos de escritório	1,46	1,84	1,52	1,48
Produtos químicos e farmacêuticos .....	5,50	4,19	5,21	4,01
Combustíveis e lubrificantes .....	3,86	8,67	3,05	8,91
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e de armarinho .....	21,41	12,94	17,91	13,45
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes .....	35,54	24,48	29,63	23,42
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados) .....	-	6,86	-	6,06
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios .....	9,02	1,97	19,41	4,26
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios .....	3,01	3,13	2,26	3,56
Artigos diversos .....	2,40	3,13	2,72	3,16
Artigos usados .....	0,08	0,11	0,05	0,07

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS; Brasil 1950. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.

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

CENSO COMERCIAL; Brasil 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.

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

a sua extensão os efeitos do sistema de crédito direto ao consumidor, porque na grande maioria das vezes uma operação financeira desse tipo não fica registrada na contabilidade da empresa varejista, onde o lançamento contábil é feito como de uma venda à vista.

O gênero *Combustíveis e lubrificantes*, embora não seja constituído por bens de consumo duráveis, foi incluído nesse grupo, devido a sua característica de complementaridade com os veículos automotores. Os estabelecimentos que comercializam esses bens têm características semelhantes às das unidades varejistas dos *Veículos e acessórios*, no sentido de que são especializados por produto e só podem vender bens de uma determinada marca. Esta última característica decorre do tipo de ligação — regulada por contrato de exclusividade — que o varejista tem com as empresas que vendem esses bens a nível de atacado. Assim sendo, pode-se afirmar que o comportamento das vendas e do número de unidades varejistas desse gênero, de um modo geral, é um reflexo do que ocorreu com os veículos e acessórios, conforme mostram os dados da Tabela 12. Em 1950, os *Combustíveis e lubrificantes* participavam com 3,05% no total das vendas do comércio varejista, passando a 8,91% em 1970.<sup>21</sup> O número de estabelecimentos que, em 1950, representava 1,40% do total passou, em 1970, a 3,32%, sendo importante observar que nos dez primeiros anos do período se instalaram, em média, três estabelecimentos por ano no Rio Grande do Sul; nos cinco anos seguintes (1961-65) essa média passou para 60 e para 188 unidades anuais no período de 1966 a 1970, o que revela a vinculação estreita, via complementaridade, com os bens do gênero *Veículos e acessórios*, cujo desempenho sofreu dois grandes impulsos no período, o primeiro na metade dos anos 50, com a emergência da produção dos bens duráveis no comando do pro-

cesso de acumulação industrial, e o segundo na metade da década de 60, com a adoção de forte estímulo financeiro ao setor.

Outro grupo de bens de consumo duráveis que ganhou relevância nesse período, pelas mesmas razões conferidas ao caso dos *Veículos e acessórios*, é aquele comercializado pelos estabelecimentos do gênero *Máquinas e aparelhos, material elétrico*. Estão incluídos, nesse caso, predominantemente os bens de consumo duráveis de natureza mais leve<sup>22</sup> dos que até aqui foram estudados e que são vendidos por pequenos e médios estabelecimentos caracterizados por lojas especializadas ou de variedades, popularmente denominadas de lojas de eletrodomésticos. Apesar de não ter uma participação relativa muito relevante, quando comparada a outros gêneros, no total das vendas do comércio varejista — em 1950 participava com 2,60%, passando a 4,71% em 1970 —, esse segmento cresceu a uma taxa média anual de 11,62%, enquanto o comércio varejista experimentou um crescimento de 8,34% no mesmo período, conforme mostra a Tabela 13. Outra prova desse crescimento foi a crescente entrada de novos estabelecimentos no mercado — 64 entre 1950 e 1960, 161 entre 1961 e 1965 e 418 entre 1966 e 1970 —, reflexo claro da reversão no comando do processo de acumulação industrial e dos instrumentos de apoio financeiro instituídos para tal fim, já referidos anteriormente.

No gênero *Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios*, estão incluídas so-

<sup>21</sup> Mesmo crescendo paralelamente ao gênero dos *Veículos e acessórios*, os *Combustíveis e lubrificantes* apresentaram uma taxa de crescimento geométrico de 14,31% no período, enquanto que aquele cresceu a uma taxa de 11,69%.

<sup>22</sup> Televisões, rádios, eletrolas, refrigeradores, enceradeiras, ventiladores etc.

mente as lojas de departamento ou magazines. Esse tipo de estabelecimento representa as unidades mais modernas do comércio varejista, tendo ganho grande impulso nesse período, especialmente nos médios e grandes centros urbanos do Rio Grande do Sul, mediante a ocupação do espaço aberto no comércio aos bens de consumo duráveis.<sup>23</sup> A preferência por esses centros é decorrente da necessidade de viabilizar economicamente os grandes investimentos em instalações e a manutenção de estoques em volumes maiores do que os estabelecimentos de variedades ou especializados. O fato mais notável, nesse caso, foi que o número de estabelecimentos diminuiu de 223, em 1950, para 129, em 1970, enquanto que as vendas aumentaram a uma taxa anual de 10,82%, o que significa 2,5 pontos percentuais acima do crescimento médio do comércio varejista. Esse tipo de comportamento pressupõe que tenha havido concentração técnica nesse tipo de estabelecimento entre 1950 e 1970. Não foi possível calcular o coeficiente de Gini desse gênero para 1950, porque os dados censitários estavam agregados,<sup>24</sup> no entanto há alguns indicadores que parecem revelar, pelo menos indiretamente, a tendência à concentração no período. O tamanho médio dos estabelecimentos, medido por pessoal ocupado, que era de 4,27 em 1950, passou a 25,09 em 1970, com um aumento de tamanho na ordem de 5,88 vezes. Mais significativo ainda foi o crescimento do tamanho médio dos estabelecimentos, medido por vendas, que se apresentou em torno de 13,5 vezes entre 1950 e 1970. Observa-se, pelos dados das Tabelas 17 e 18, que esse foi o gênero cujos estabelecimentos mais cresceram em tamanho no comércio varejista gaúcho no período. Esse fato deve-se a um conjunto de fatores que ocorreram no período em estudo. O primeiro foi a troca do comando de acumulação industrial que passou para a esfera dos bens de consumo duráveis, o que exi-

giu uma certa adaptação da estrutura dos estabelecimentos varejistas, a fim de realizarem esse tipo de bens. Essa adaptação foi impelida, também, por um aumento na densidade da demanda ocorrida em alguns poucos centros urbanos locais, onde esses estabelecimentos se viabilizam economicamente. Além disso, a instituição do crédito direto ao consumidor para os bens duráveis passou a permitir a essas organizações maiores facilidades na venda daqueles bens, cujos preços ultrapassam a capacidade de renda corrente de grande parcela de consumidores. Em 1950, as vendas a crédito representavam 25,42% do total das vendas, passando a 58,70% em 1970, tendo experimentado 33,28% de aumento no período, o maior de todo o comércio varejista, conforme mostra a Tabela 15.

O último gênero incluído no grupo dos bens duráveis de consumo é *Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica*, cujos estabelecimentos são, em geral, de pequeno e médio porte e caracterizados, predominantemente, por lojas especializadas e, eventualmente, por lojas de variedades. Dos gêneros que compõem o grupo dos bens duráveis, esse foi o que apresentou a menor participação no total das vendas — 1,71% em 1950 e 2,78% em 1970 —, embora tenha experimentado um crescimento médio anual 2,64% superior ao desempenho do comércio varejista, conforme mostra a Tabela 13. A entrada de novas

<sup>23</sup> Em 1970, aproximadamente 55% das vendas das lojas de departamento eram bens de consumo duráveis ou complementares desses. Os restantes 45% são constituídos por roupas, tecidos, calçados, produtos químicos e farmacêuticos, segundo os dados da Tabela 1.

<sup>24</sup> Em 1970, o coeficiente de Gini para as lojas de departamento no Rio Grande do Sul era de 0,78584.

Tabela 17

Tamanho médio-TM dos estabelecimentos do comércio varejista, medido por pessoal ocupado e por gênero de comércio, no Rio Grande do Sul — 1950, 1970

GÊNEROS DE COMÉRCIO VAREJISTA	1950	1970	$\frac{TM\ 70}{TM\ 50}$
Comércio varejista .....	2,26	2,65	1,17
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção .....	4,73	5,29	1,12
Máquinas, aparelhos e material elétrico .....	4,42	5,53	1,25
Veículos e acessórios ..	6,78	8,22	1,21
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica .....	2,83	3,74	1,32
Papel, impressos e artigos de escritório ....	4,77	4,00	0,84
Produtos químicos e farmacêuticos .....	3,20	4,06	1,27
Combustíveis e lubrificantes .....	2,88	5,14	1,78
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e de armarinho	3,71	3,53	0,95
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	1,63	1,62	0,99
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados) .	-	10,61	-
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	2,43	2,64	1,09
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	4,27	25,09	5,88
Artigos diversos .....	2,88	2,70	0,94
Artigos usados .....	1,85	2,08	1,12

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

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

Tabela 18

Tamanho médio-TM dos estabelecimentos do comércio varejista, medido por vendas, no Rio Grande do Sul — 1950-70

GÊNEROS DE COMÉRCIO VAREJISTA	(preços de 1970)		
	1950 (Cr\$ 1 000)	1970 (Cr\$ 1 000)	TM 70 TM 50
Comércio varejista .....	59 318,96	130 852,52	2,21
Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção .....	183 421,22	343 771,77	1,87
Máquinas, aparelhos e material elétrico .....	176 685,86	357 003,52	2,02
Veículos e acessórios ..	457 365,31	872 057,87	1,91
Móveis e outros artigos da habitação e de utilidade doméstica .....	91 344,26	198 152,65	2,17
Papel, impressos e artigos de escritório ....	112 568,18	149 393,14	1,33
Produtos químicos e farmacêuticos .....	105 217,73	203 289,87	1,93
Combustíveis e lubrificantes .....	128 947,88	351 463,00	2,73
Tecidos e artefatos de tecidos, artigos do vestuário e de armarinho	129 338,33	155 116,91	1,20
Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes	30 647,02	48 465,03	1,58
Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados) .	-	965 987,65	-
Mercadorias em geral, com produtos alimentícios	53 764,97	119 337,96	2,22
Mercadorias em geral, sem produtos alimentícios	131 811,66	1 779 534,88	13,50
Artigos diversos .....	77 356,67	117 614,99	1,52
Artigos usados .....	23 500,00	34 536,23	1,47

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

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



unidades varejistas no mercado<sup>25</sup> foi decorrência das facilidades financeiras proporcionadas à comercialização dos bens duráveis, através do crédito direto ao consumidor — em 1950 apenas 30,91% das vendas eram efetuadas a crédito, passando a 55,14% do total em 1970 — e do crescimento da demanda por esses produtos resultante das novas unidades habitacionais que surgiram em função dos programas governamentais, bem como da construção de novos prédios oficiais, especialmente na segunda metade da década de 60.

Finalmente, resta estudar o gênero *Ferragens, produtos metalúrgicos, artigos sanitários e material de construção*. Uma característica peculiar desse gênero é o fato de os seus estabelecimentos comercializarem predominantemente bens intermediários,<sup>26</sup> diferentemente dos demais gêneros varejistas, cujos bens comercializados são em geral, de consumo final. Geralmente os estabelecimentos são de pequeno porte e com características de especialização, sendo as mais comuns as chamadas ferragens e as lojas que vendem material de construção. A participação relativa das vendas desse gênero no total do comércio varejista não pode ser considerada relevante no período — 4,39% em 1950 e 6,61% em 1970 —, embora tenha tido uma taxa média de crescimento anual de 10,58%, enquanto o varejo como um todo obteve 8,34%, conforme Tabela 13. Esse setor do comércio varejista foi grandemente beneficiado pelo programa financeiro oficial de apoio à construção de habitações, instituído na metade dos anos 60 e que gerou uma demanda adicional por produtos necessários à construção civil e vendidos no varejo pelos estabelecimentos desse gênero. Um dado que, de um modo geral, demonstra a colocação acima é a entrada de novas unidades no mercado. Entre 1950 e 1960, estabeleceram-se 120 unidades, entre 1961 e 1965 entraram 256 em funcionamento e entre 1966 e 1970 surgi-

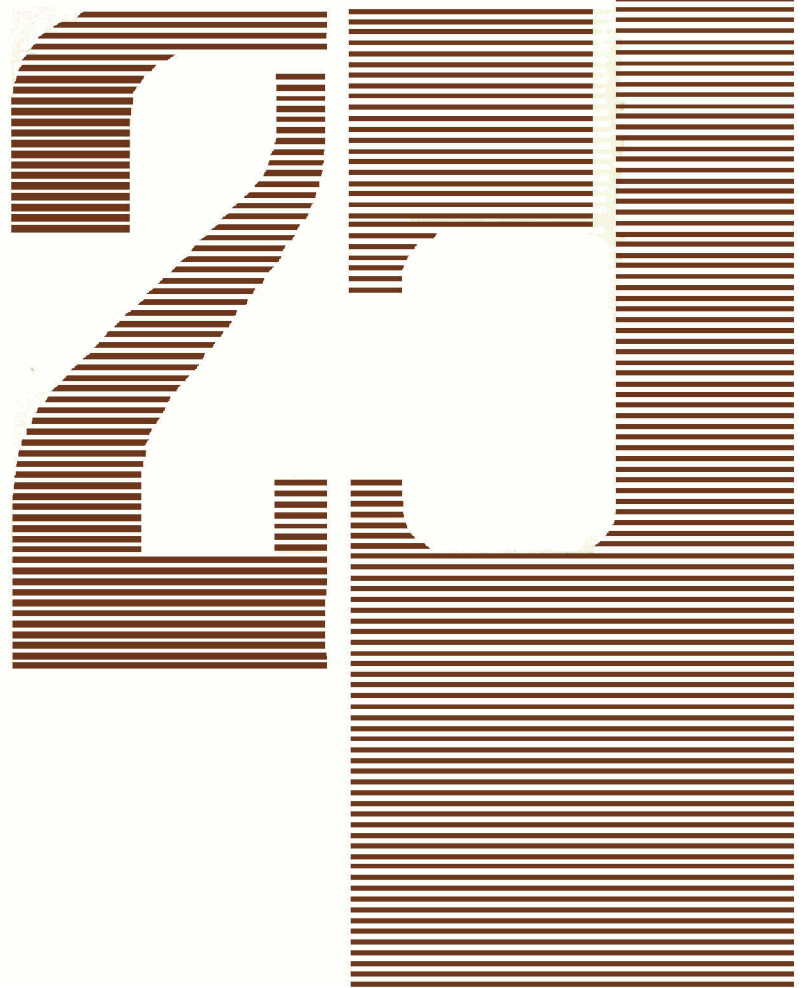
ram 510 novos varejos. Por outro lado, esse setor também se beneficiou com o amplo esquema financeiro estabelecido na última década, pois em 1950 somente 13,97% das vendas eram realizadas a crédito, passando para 46,65% em 1970, conforme mostra a Tabela 15.

Dessa forma, verificou-se que a estrutura do comércio varejista gaúcho adaptou-se a todas as modificações estruturais ocorridas na economia brasileira no período de 1950 a 1970. A modificação mais relevante foi a mudança no comando da acumulação industrial, já referida neste trabalho, e suas extensões — criação do Sistema Financeiro Nacional e seus diversos programas de apoio à produção e ao consumo — que provocou alterações no perfil do comércio varejista com ascensão significativa dos gêneros, cujos estabelecimentos vendem bens duráveis de consumo. Associada a essa modificação na estrutura da produção industrial ocorreu um intenso processo de urbanização e expansão da renda, ambas concentradas. Os efeitos no comércio varejista são o aparecimento generalizado de novos estabelecimentos no mercado, de expansão das vendas e a modernização das técnicas de vendas e promoção, o que implica a emergência dos supermercados, lojas de departamentos etc. Em alguns gêneros houve, inclusive, aumento no tamanho médio e na concentração técnica das unidades varejistas.

<sup>25</sup> Na década de 50 instalaram-se no Rio Grande do Sul 25 estabelecimentos, nos cinco anos seguintes 201 unidades e, entre 1966 e 1970, 413 novos varejos.

<sup>26</sup> Dos produtos vendidos por esses estabelecimentos, 87,82% são constituídos de produtos metalúrgicos, material de construção e ferragens em geral.

## CAPÍTULO 5



## 5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme se pôde perceber no decorrer das análises efetuadas nos capítulos precedentes, a atividade comercial no Rio Grande do Sul apresentou, nas últimas décadas, um processo intenso de modificações em sua estrutura de atuação.

Essas alterações foram ocasionadas, por um lado, pela necessidade de o comércio de mercadorias adequar sua estrutura de vendas de forma a satisfazer os requisitos de acumulação de capital impostos pelo pólo hegemônico, em cada uma de suas fases de predomínio na economia nacional e, por outro, pelas formas como a economia do Rio Grande do Sul se insere no processo econômico, a nível nacional, e nos papéis que lhe são atribuídos no contexto industrial, na divisão inter-regional do trabalho.

Na fase primeira de industrialização nacional, época em que o predomínio da produção fundamentava-se na substituição de importações de bens de consumo não duráveis, o processo de crescimento econômico estava calcado na expansão de parques fabris regionais, onde a magnitude do excedente gerado é que definia a capacidade de demanda de cada região.

O crescimento da economia gaúcha diferenciava-se do crescimento das regiões do centro do País pelo nível inferior de excedente gerado. Em consequência, o estado sulino apresentava um mercado com dimensões bastante inferiores às das regiões hegemônicas do centro do País, onde as empresas, tanto industriais como comerciais, conseguiram atingir escalas de produção mais elevadas, que lhes permitiam desem-

penhos comparativos mais vantajosos. Porém a estrutura de comercialização na economia gaúcha mantinha-se semelhante à das demais regiões, com diferenças devidas somente às dimensões dos mercados de cada região.

Assim, nesse primeiro período de expansão industrial brasileira, tanto o comércio brasileiro quanto o gaúcho apresentavam características que evidenciavam sua vinculação com uma base produtiva, em que o pólo hegemônico, em escala nacional, era constituído pela indústria produtiva de bens de consumo não duráveis e de bens de consumo duráveis pouco sofisticados, como, por exemplo, vestuário, mobiliário etc. Isso se torna evidente quando se constata a elevada participação, quanto ao valor das vendas no varejo, dos gêneros de comércio que se dedicam, predominantemente, à intermediação desses tipos de bens. Assim, os gêneros *Móveis, artigos da habitação e de uso doméstico, Tecidos e artefatos do vestuário e de armarinho, Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes e Mercadorias em geral com produtos alimentícios* eram responsáveis, conjuntamente, por mais de dois terços do valor das vendas efetuadas no varejo em 1950, tanto no Brasil quanto no Rio Grande do Sul.

Além disso, era bastante elevada a importância, entre os estabelecimentos varejistas, principalmente no Estado, mas também, em menor grau, no resto do País, dos gêneros *Mercadorias em geral com produtos alimentícios, Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes e Mercadorias em geral sem produtos alimentícios*, compostos quase exclusivamente por pequenas e mē-

dias unidades dedicadas à venda de bens de subsistência e de uma gama extremamente variada de bens de consumo. A expressiva importância relativa desses gêneros, que representavam em conjunto quase 80% dos estabelecimentos e efetuavam mais da metade do valor das vendas a varejo no Estado, demonstrava que a especialização do comércio varejista, principalmente nos centros de menor porte, era ainda reduzida. Esse fato pode ser atribuído, em parte, à dificuldade de acesso aos centros urbanos maiores, onde se localizavam os estabelecimentos de maior porte e mais especializados, que vendiam uma maior variedade de modelos de uma mesma linha de artigos, o que favorecia a existência (principalmente nas pequenas aglomerações urbanas, nas zonas rurais e na periferia das grandes cidades) das pequenas unidades dedicadas à venda de uma gama diversificada de artigos, embora com pouca variedade no que se refere a modelos. Em 1970, com a superação dessas dificuldades, a importância desses pequenos estabelecimentos de variedades se havia reduzido drasticamente. Os estabelecimentos que constituem o gênero *Mercadorias em geral, um produto alimentício* passaram, inclusive, por uma importante mudança qualitativa, passando a serem constituídos, predominantemente, por grandes unidades.

Em meados da década de 50, a troca de predomínio econômico para as indústrias de duráveis trouxe conseqüências marcantes para a economia brasileira. A necessidade de adaptação dos demais setores econômicos aos requisitos de expansão do processo de acumulação desse novo segmento dominante vai refletir-se intensamente na atividade comercial, a qual passa a se adequar às exigências de comercialização impostas pelo novo perfil de oferta de bens duráveis oriundos da expansão fabril nacional.

A implantação da indústria substituidora de duráveis no País insere-se em uma

fase expansionista do capitalismo internacional e deu-se devido às facilidades de entrada de capital de risco e ao tamanho do mercado. A pouca capacidade de acumulação do empresariado nacional e a quase inexistência de tecnologia brasileira estimularam a entrada de "know how" e empresas do exterior na economia brasileira que vão impor ritmo mais intenso de agilitação e modernização às demais atividades.

O incremento das vias de transporte e comunicações facilitado pela expansão da indústria automobilística nascente estimulou a redivisão inter-regional do trabalho, submetendo as regiões periféricas às necessidades de acumulação do pólo hegemônico da economia nacional.

Na vigência desse padrão acentuou-se o processo de concentração espacial do parque fabril, tendendo as novas empresas a localizarem-se no eixo Rio-São Paulo.

A nível da estrutura do comércio de mercadorias, um dos reflexos mais imediatos foi a necessidade de reorganização dos canais de distribuição. O aperfeiçoamento e ampliação dos transportes e das comunicações permitiram uma maior facilidade de contatos entre produtores e varejistas, eliminando, em alguns casos, as etapas intermediárias de comercialização atacadista ou, em outros casos, pelo menos a etapa de atacado regional daqueles bens cuja função principal do estabelecimento era a manutenção de estoques para atendimento rápido das solicitações dos varejistas regionais.

Em 1970, os perfis dos comércios brasileiro e gaúcho mostravam já uma estrutura bastante modificada, devido a essas adaptações. É possível notar que, por exemplo, os gêneros *Veículos e acessórios* e *Combustíveis e lubrificantes*, que se vinculam intimamente ao novo padrão hegemônico de acumulação industrial, cresceram de importância relativa dentro do comércio

varejista. Tais gêneros, que em 1950 eram responsáveis, em conjunto, por apenas pouco mais de 10% das vendas do varejo, tanto no Estado quanto no conjunto nacional, passaram a ter participações superiores a 25%, em ambos os casos.

Outros gêneros, como é o caso de *Produtos alimentícios, com produtos de uso doméstico e de uso pessoal (supermercados)* — que apareceu pela primeira vez como categoria separada no Censo de 1970 — e *Mercadorias em geral sem produtos alimentícios*, já citado, onde se incluem as lojas de departamentos, evidenciaram a ocorrência de um intenso processo de modernização organizacional no comércio. Tais gêneros passaram a ser constituídos por grandes estabelecimentos, que vendem produtos diversificados e que adotam técnicas e sistemas de venda que possibilitam uma maior lucratividade, quer pela redução dos custos com mão-de-obra, como é o caso do "self service" nos supermercados, quer pelo aumento no volume de vendas, como é o do crédito direto ao consumidor e dos vários métodos promocionais extensivamente utilizados pelas grandes unidades comerciais.

As alterações ocorridas na estrutura do comércio atacadista, em virtude da mudança do padrão hegemônico de acumulação industrial no País, foram bastante mais complexas. Tal complexidade deveu-se ao fato de que essas mudanças, em muitos casos, surgiram como uma decorrência indireta das modificações ocorridas ao nível da indústria, via mudanças na estrutura dos transportes ou na divisão inter-regional do trabalho.

A modificação mais importante ocorrida a nível nacional foi a acentuada perda de importância relativa do atacado de produtos agrícolas entre 1950 e 1970, fruto da própria intensidade do crescimento industrial e da conseqüente perda de posição relativa por parte do setor agrícola. Outra mudança importante consistiu no

crescimento da participação de alguns ramos nitidamente ligados à nova estrutura industrial — como *Veículos e acessórios* e *Combustíveis e lubrificantes* — nas vendas atacadistas. Esses dois gêneros representavam, conjuntamente, 7,41% das vendas do atacado brasileiro em 1950, passando a representar 20,39% das mesmas em 1970. O gênero *Tecidos e artefatos, fios têxteis, artigos confeccionados do vestuário e de amarrinho*, caracteristicamente vinculado ao padrão de acumulação, cuja hegemonia se encerrou em meados da década de 50, também perdeu importância dentro do atacado nacional.

Ao efetuar-se, mais especificamente, uma comparação entre as características gerais do comércio de mercadorias no Brasil e no Rio Grande do Sul, tanto em 1950 como em 1970, nota-se uma clara predominância das semelhanças sobre as diferenças na estrutura da atividade nos dois níveis. Assim, ao comparar-se os perfis do emprego e das vendas do comércio referentes ao País e ao Estado nesses dois anos, observa-se que, principalmente no varejo, mas também, em menor grau, no atacado, os gêneros mais importantes são aproximadamente os mesmos nos dois níveis de abrangência territorial.

No caso do varejo, isso decorre do fato de que as atividades dessa classe de comércio, que constituem o último elo do processo de circulação das mercadorias e, por isso, encontram-se mais vinculadas à demanda final, geralmente possuem um âmbito de atuação territorial limitado. Em função disso, devem situar-se, em termos físicos, na proximidade dos consumidores, dado que o ato de vender, que é o objeto de sua operação, se esgota no momento e no local em que é praticado e, no caso do Brasil, as modalidades de venda a varejo à distância (como, por exemplo, via reembolso postal) são pouquíssimas difundidas. Dessa maneira, os varejos estaduais ten-

dem a assemelhar-se, com os gêneros tendo participações pouco diferentes nos totais de cada estado, divergindo apenas marginalmente, em virtude de características dos perfis da demanda em cada região. No caso do Rio Grande do Sul, a diferença em relação à média nacional é ainda mais reduzida, porque o Estado possui um mercado consumidor de porte expressivo, com uma renda "per capita" relativamente elevada e uma distribuição de renda que pouco difere, em termos do grau de concentração, da média nacional.<sup>1</sup>

Assim, a similaridade entre os perfis comerciais varejista gaúcho e brasileiro é conseqüência, em última análise, da tendência de as atividades que se dedicam à venda atomizada aos consumidores finais situarem-se na proximidade física desses consumidores e do fato de o mercado gaúcho apresentar características gerais semelhantes à média nacional. Tais fatores levam a que os diversos gêneros tenham participações semelhantes no total do varejo do Estado e do País.

No caso do comércio atacadista, cuja complexidade de comportamento já foi assinalada anteriormente, a predominância das semelhanças sobre as diferenças entre os perfis do Estado e do conjunto da Nação já é bem menos acentuada, devido ao fato de que alguns tipos de atacado, por motivos que já foram abordados neste texto, tendem a se localizar na proximidade dos pontos onde as mercadorias são produzidas. Dessa forma, as diferenças entre os perfis tendem a refletir, antes de mais nada, as características da base econômica do Estado, à medida que as mesmas divergem da média nacional devido à inserção da economia gaúcha em um esquema de divisão inter-regional do trabalho.

Outro aspecto verificado foi que em 1950 as diferenças existentes entre os perfis nacional e estadual do comércio varejista eram mais acentuadas do que em

1970. Tal fato pode ser percebido com maior nitidez quando se compara a importância relativa, nos dois níveis, dos gêneros *Produtos alimentícios, bebidas e estimulantes e Mercadorias em geral com produtos alimentícios*. Essas diferenças podem ser atribuídas à menor integração existente, à época, do espaço econômico nacional, devido às condições mais precárias de comunicação e acessibilidade entre as diversas parcelas do território brasileiro, que faziam com que subsistissem grandes diferenças inter-regionais de hábitos de consumo. Em conseqüência, a diferenciação do comércio varejista entre estados era mais acentuada, correspondendo às características peculiares a cada região no que se refere aos hábitos de compra, a densidade do mercado consumidor, às condições gerais de transporte e à capacidade aquisitiva da população.

Em 1970, devido à melhoria generalizada nas condições de comunicação e transporte entre as diversas áreas do País, houve uma maior homogeneização inter-regional dos hábitos de compra da população, proporcionada pela intensificação dos contatos entre essas áreas. Em virtude disso, as diferenças entre os perfis do comércio varejista tenderam a reduzir-se.

Finalmente, um dos fatos mais notáveis ocorrido ao nível da organização do comércio de mercadorias, tanto no Rio Grande do Sul como no Brasil, entre os anos de 1950 e 1970, foi a ocorrência de um intenso processo de concentração das vendas

<sup>1</sup> DANTAS, Antonio Luiz Abreu. Distribuição de renda estadual no Brasil em 1970. Fortaleza, CAEN, 1974. (Tese de mestrado apresentado à EPGE da FGV).

LANGONI, Carlos Geraldo. Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.

efetuadas pelo setor. Esse fenômeno, de um modo geral, assume três formas — concentração técnica, econômica e financeira — já discutidas anteriormente no decorrer deste trabalho.

Enquanto os processos de concentração financeira e econômica podem ter suas causas remetidas aos processos genéricos que levam à concentração do capital em geral nas economias capitalistas, a concentração técnica relaciona-se, além disso, com outros fatores mais específicos. O processo de concentração técnica manifesta-se através de um aumento da participação dos estabelecimentos de maior porte no total das vendas do setor ou de um gênero em particular. As grandes unidades comerciais (por exemplo, lojas de departamentos, supermercados etc.), como já foi ressaltado, são um fenômeno típico dos centros urbanos de porte mais expressivo, pois exigem um grau relativamente elevado de concentração e densificação da demanda no espaço. O acentuado aumento da urbanização ocorrido no País nas últimas décadas favoreceu, dessa maneira, o processo de concentração técnica das vendas do comércio, à medida que possibilitou o necessário aumento da densidade da demanda nas principais cidades, fator indispensável para o surgimento e a difusão das grandes unidades comerciais. Dessa maneira, a concentração técnica das atividades comerciais ocorrida em nosso meio deveu-se, em grande parte, à intensa urbanização ocorrida nas últimas décadas.

De outra parte, diversos fatos permitem inferir que tenham ocorrido também acentuados processos de concentração financeira e econômica no comércio de mercadorias, tanto no Brasil como no Rio Grande do Sul, no período em estudo. Nesse sentido, apontam o surgimento e a acentuada expansão das grandes cadeias de estabelecimentos ligados a uma mesma empresa, formando redes que, muitas vezes, têm abran-

gência regional e até mesmo nacional, e a crescente integração entre o comércio e os demais setores da economia que, em muitos casos, se manifesta através do controle acionário de empresas comerciais por parte de grupos originariamente vinculados à atividade industrial ou à intermediação financeira. É possível, inclusive, que os incrementos da concentração econômica das vendas do comércio possam ter sido, em alguns gêneros, até bem mais intensos do que os da concentração técnica, ao menos no final do período aqui analisado.

Os valores dos coeficientes de Gini calculados para o Rio Grande do Sul e para o Brasil, em 1950 e 1970, evidenciam a ocorrência de um generalizado processo de concentração técnica das vendas do comércio, tanto varejista quanto atacadista, durante esse período.

A análise dos valores desses coeficientes<sup>2</sup> permite, ainda, que se estabeleçam outras constatações. Em primeiro lugar, nota-se que o aumento da concentração foi mais acentuado no comércio atacadista do que no varejista. Assim, o incremento percentual do coeficiente, no período, foi de 7,42% para o varejo nacional e de 8,46% para o do Estado. No caso do atacado, esses incrementos foram, respectivamente, de 11,21% e 16,37%.

O fato de o processo de concentração técnica das vendas ter sido mais intenso no comércio atacadista vincula-se, em última análise, à já anteriormente referida perda de importância relativa por parte de alguns tipos de atacado — principalmente a

<sup>2</sup> Os coeficientes Gini de concentração técnica para o Brasil foram: em 1950, 0,74372 (atacado) e 0,74310 (varejo); e, em 1970, 0,82711 (atacado) e 0,79825 (varejo). Para o Rio Grande do Sul, os coeficientes foram: em 1950, 0,66900 (atacado) e 0,71169 (varejo); e, em 1970, 0,77853 (atacado) e 0,77187 (varejo).

nível regional—parcialmente devida ao incremento, em alguns gêneros, da distribuição direta entre produtor e varejista, facilitada pelas melhores condições de transporte. No decorrer desse processo de redução da importância do atacado, pode-se supor que tenham sido mais atingidas as unidades de menor porte, de atuação meramente local, tendo subsistido as unidades maiores, de atuação mais abrangente em termos geográficos e que se dedicavam à intermediação de bens em que a distribuição direta é menos viável. Dessa forma, o resultado final foi que, ao mesmo tempo em que sua importância relativa dentro do to-

tal do comércio de mercadorias se reduziu, a atividade atacadista concentrou-se de forma bastante intensa.

Em segundo lugar, pode-se perceber, através dos coeficientes apresentados na Nota 2, que o aumento da concentração técnica das vendas do comércio foi mais intenso no Rio Grande do Sul do que no conjunto do País. Apesar disso, todavia, mesmo em 1970, tanto o atacado quanto o varejo do Estado eram menos concentrados do que os do Brasil, embora, principalmente no caso do atacado, as diferenças entre os valores dos coeficientes se tenham reduzido bastante.



## ABREVIATURAS USADAS NAS TABELAS

*Interm. Financeira* = *Int. Financeiros* = Intermediários Financeiros

*Transp. e Comunic.* = Transportes e Comunicações

*I* = Setor Primário

*II* = Setor Secundário

*III* = Setor Terciário

*Transp. Comunic. Armaz.* = Transportes, Comunicações e Armazenagem

*Outras Ativ. ou Mal Definidas* = Outras Atividades ou Mal Definidas

*Matérias-Primas e Prod. Origem Veg., Anim. e Min. em bruto ou benef.* = Matérias-Primas e Produtos de Origem Vegetal, Animal e Mineral em bruto ou beneficiados

*Louças, Utensílios de Cozinha e Art. da Habitação* = Louças, Utensílios de Cozinha e Artigos da Habitação

*Artef. de Plástico e de Borracha, Art. de Couro e Similares* = Artefatos de Plástico e de Borracha, Artigos de Couro e Similares

*Art. de Joalheria e Relojoaria, Art. de Ótica e Mat. Fotográfico* = Artigos de Joalheria e Relojoaria, Artigos de Ótica e Material Fotográfico

*Máquinas e Apar., Material Elétrico* = Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico

*Mercadorias em Geral, s/Prod. Alimentícios* = Mercadorias em Geral, sem Produtos Alimentícios

*Móveis, Art. Habit. e de Utilidade Doméstica* = Móveis e Outros Artigos da Habitação e de Utilidade Doméstica

*Ferragens, Prod. Metalúrg. e Mat. de Construção* = Ferragens, Produtos Metalúrgicos e Material de Construção

*Produtos Agropecuários e Prod. Extrativos* = Produtos Agropecuários e Extrativos

*Tecidos e Artef., Fios Têxteis, Art. Confeç. do Vestuário e de Armarinho* = Tecidos e Artefatos de Tecidos, Artigos do Vestuário e de Armarinho

*Prod. Alimentícios, Bebidas e Estimulantes* = Produtos Alimentícios, Bebidas e Estimulantes

*Mercadorias em Geral, c/Prod. Alimentícios* = Mercadorias em Geral, com Produtos Alimentícios

*Artigos Usados p/Recuperação Industrial* = Artigos Usados para Recuperação Industrial

## BIBLIOGRAFIA

- CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS 1950: Brasil. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.
- CENSO COMERCIAL E DOS SERVIÇOS 1950: Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, IBGE, 1957.
- CENSO COMERCIAL 1970: Brasil. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.
- CENSO COMERCIAL 1970: Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, IBGE, 1975.
- CENSO DEMOGRÁFICO 1950: Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, IBGE, 1953.
- CENSO DEMOGRÁFICO 1970: Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.
- CONJUNTURA ECONÔMICA. Rio de Janeiro, FGV, v.25, n.9, set.1973.  
\_. Rio de Janeiro, FGV, v.27, n.12, dez.1977.
- DANTAS, Antônio Luiz Abreu. Distribuição de renda estadual no Brasil em 1970. Fortaleza, CAEN, 1974. (Tese de mestrado apresentada a EPGE da FGV).
- 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.  
\_. 25 anos de economia gaúcha: intermediação financeira do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1979. v.5, t.2.
- HOFFMANN, R. Contribuição à análise da distribuição da renda e da posse da terra ao Brasil. Piracicaba, USP, 1971. (Tese mimeo).
- LABINI, P. S. Oligopolio y progresso técnico. Barcelona, Oikos-Tau, 1966. p.15-30.
- LANGONI, Carlos Geraldo. Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.
- MACCARTHY, E. J. Marketing básico, uma visão gerencial. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. v.2.
- OLIVEIRA, Francisco de. A economia brasileira: crítica à razão dualista. São Paulo, Brasileira de Ciências /s.d./ p.6-78 (Seleções Cebrap, 1).
- OLIVEIRA, Francisco de. O terciário e a divisão social do trabalho. São Paulo, Brasileira de Ciências, 1979. (Estudos Cebrap, 24).
- SÃO PAULO. Secretaria de Economia e Planejamento. Aspectos estruturais do desenvolvimento da economia paulista: indústria automobilística. São Paulo /s.ed./ 1978. (Estudos e Pesquisas, 14).

## **PRESIDÊNCIA**

**HEITOR SILVEIRA** - Presidente  
Iracê Lina Martins, Marilene Gauer Medeiros - Secretárias

**ASSESSORIA** - Antonio Carlos Dante, Cláudio Eirlort, Edison Marques Moreira, Hélio Passos Alcântara, João Júlio C. da Cunha, Laura Nunes Vieira de Almeida, Maria Elena Almeida, Maria Beatriz Nunes Oliveira, Maria Inácia Flor Reinaldo, Mário Dainochi, Marli Nunes Machado, Rejane Wilke Montoya Gómsz, Sonia R. Unikowsky Teruonkin.

## **DIRETORIA TÉCNICA**

**ITALO DANILLO COITINHO FRAQUELLI** - Diretor  
Maria Hermínia Brunet Fraquelli - Secretária

## **GERÊNCIA DE ANÁLISES ESTRUTURAIS**

**ENFAS COSTA DE SOUZA** - Gerente  
Ana Lúcia da Silva - Secretária

**NATUREZA SOCIAL** - TÁRYA MARIA MACEDO DE BARCELLOS, Elisabeth de Medeiros Simões, Maria Luiza Hirrelli, Naia Célia de Oliveira Corrêa, Sérgio Nunes Fagundes, Vera Lúcia Anapol Garcia, Walter Annu Pichler.

**ECONOMIA PÚBLICA** - RAYMONDO FERREIRA GUIMARÃES, Carlos Alberto Drummond de Macedo, Carlos Nelson dos Reis, Daniel P. Bueno, Isabel Noemia Junges Fockert, Gentil Corazza, Maria Lucrecia Malandro, Neuza Maria C. da Souza Antunes, Waldir Gorgo Cornelles.

**SETOR PRIMÁRIO** - LUIZ ROBERTO P. TARGA, Álvaro Antonio Louzada Carota, Elvin Maria Fauth, Marinês Zandavalli Grandó, Salvatore Santagada.

**SETOR SECUNDÁRIO** - MARIA HELOISA LENZ, Moema Kray, Marli Marlene Murtz, Roberto Ruas, Vera Maria Kunrath.

**SETOR TERCIÁRIO** - RUBENS SOARES DE LIMA, Beatriz Regina Lago de Azevedo, José Antonio Fialho Alonso, Valesca Marques Casa Nova, Vivian Hirslerau, Yoniko Kobayashi.

## **GERÊNCIA DE INDICADORES E ANÁLISES CONJUNTURAIS**

**ÁRTO ZIMMERMAN** - Gerente  
Carmen Maria Franzoni Rodrigues - Secretária

**AGREGADOS ECONÔMICOS** - RAFAEL ALVES DA CUNHA, Carmen Regina G. L. de Moura, Dejalma Andreoli, Eliana Santos Figueredo, Gabriel F. Machado, Hilda B. Pivato, José Maria Dias Pereira, Lisete Maria Siroto, Maria Conceição Sá e S. Schettert, Maria Helena Antunes Sampaio, Renato Antonio Dalmazo, Sara Brumer.

**INDICADORES CONJUNTURAIS** - SILVIA HURST CAMPOS, Alberto Luiz Campos de Medeiros, Clarissa Chiappini Castilhos, Maria Clinda Corbinaz Treccastri, Miguel S. Miquelarena, Pedro F. Cunha de Almeida, Roberto S. da Cunha Marcantônio, Roberto da Silva Wiltgen, Teresinha B. Fialho.

## **GERÊNCIA DE INFORMÁTICA**

**ADCLARDO AUGUSTO SÓRIO RIBEIRO** - Gerente  
Yara Frange - Gerente Adjunto  
Ana Mariza Lopes - Secretária

**ARMAZENAGEM DE DADOS** - SILVIA RICH DE-DAN, Aurora Celia Villagran Maciel, Clotilde Rejane Meneghetti, Evale Lopes Figueiró, Janira Iolanda Lopes de Rosa, Loribel da Silva Gias, Maria da Glória Souza Silveira, Maria Piza Baldwin, Mary Nônia Moreno Bastian, Yara Maria Centeno Teixeira.

**ANÁLISE E PROCESSAMENTO DE DADOS** - MIGUEL DAMADO CARVALHO, Arnaldo Sisson Filho, Guarque Gutierrez de Figueiredo, Elza M. Skithan de Almeida, José Augusto M. da Rocha, Júlio Cesar Berleze, Marcos Vinicius Feijó da Rocha, Maria Luiza Garcia Knauth, Maria de Lurdes Teixeira Jardim, Talita Farias Schullmann, Nilson Henrique Elias, Penido Pontoura da Silva, Renato Cardoso Vasques, Renato Mendes Guerra, Shirley Mesquita Pardo, Susana Koch, Vera Lúcia Pires Dolberto.

**EDIÇÕES ESTATÍSTICAS** - MARILYN BRUNEL LUWIG, Ana Maria Córdova Wels, Arthur Ivan de Andrade Wels, Elaine Maria M. Ferreira, Francisco de Assis C. dos Santos.

**PESQUISA DE DADOS** - LUIZ FERNANDO G. DA SILVA MEDAGLIA, Acácia V. de A. Stockler, Antonio Odilon R. de Menezes, João Vilceu Vieira Soares, Luiz Fernando Weiler, Paulo Roberto Silveira Machado, Vera Maria Morales Gauer.

**PREPARAÇÃO DE DADOS** - RUI TERESINHA NIEDFRICHS NORONHA, Accácia Cama Bernd, Cecilda Ferreira Camargo, Ceres Aparecida Haushahn, Cloves Jesus Lopes Evangelista, Enilda Leal Riella, Jayme D'Org, João Luiz Paiva Rosa, José Antonio da Rosa, Juárez Meneghetti, Jussara Rabassa Monteiro, Laís Helena C. Carvalho da Silva, Lucy Tereza D. do Amaral Padilha, Luny Maria de Azevedo Sperb, Luz da Alva Oliveira da Silveira, Mara Lúzia Faltas de Moura, Maria José da Silveira Saibro, Maria de Lourdes Cavalcanti, Maria Edi Pereira de Souza, Maria Severo Nunes da Rosa, Maria Thereza Franco Costa, Marília Marques Difini, Marina Sílvia Ponso Uirfini, Marlene Marques Centili, Marisa Gundlach Kraemer, Mercedes Oliveira Licht, Ney Gondran Machado, Remy Vasques Farias, Rubens Corrêa da Silva, Ruth Rovera Wolff, Sérgio Antonio R. de Moura, Sílvia Maria Rosa Portinho, Solange Maria da Oliveira Mattoi, Sônia Maria F. de Menezes, Sônia Maria Cornelles Oliveira, Vera Conceição F. Clausmann, Yada Garcia Pettenuzzo, Zilé Alves, Zilda Maria Freitas Leite.

#### **GERÊNCIA DE PROGRAMAS ESPECIAIS**

**ALDOVANDO ROSITO GUERRA** - Gerente  
Albertina Camargo da Silva - Secretária

**ESTUDOS ESPECIAIS** - JOAQUIM OZÓRIO PIRIS DA SILVA, Alfredo Meneghetti Neto, Antônio Cesar Gargioni Nery, Celso Anversa, Daisy Dias Schramm Zeni, Denise Gros Möller, Estela Feio dos Santos, Gibrãil Rodrigues, Luiz Roberto Palma Dias, Maria Amélia Pinto Leão, Maria Coningues Benetti, Maria Izabel Herz Jornada.

**PROGRAMAS ESPECIAIS** - ALVARISTO DO AMARAL PADILHA, Adão da Silveira, Antonio Carlos Bueno e Souza, Carice Furtado Peixoto, Carmen Barros Crendene, Cícero de Moraes Júnior, Dulce H. Vergara, José Carlos C. Ferreira, Omar Inácio da Silva, Paulo de Terso G. P. Machado, Roberto R. Luvantes, Ronaldo Teixeira Nery.

#### **DIRETORIA ADMINISTRATIVA**

**ANTONIO GONZALES MOJON** - Diretor  
Jane Ortiz de Fraga - Secretária

#### **GERÊNCIA DE PUBLICAÇÕES**

**UÉCIO ANSON LIMA** - Gerente  
Elizabeth Ferreira Pinto - Secretária

**EDITORIA** - ROBERTO ANTONIO G. DA ROCHA, Alvanir Schaeffer de Oliveira, Cláudio Pereira da Silveira, Edelvino Aida Silva Moreira, Edson Luiz Ferreira Teixeira, Elisbeth Alanda Lopes, Elisabeth K. Marques Anheber, Emerson Guilherme Ritter, Estéla Mendes Pereira, Hermes Pina Borba, Ieda Teresinha Koch Leal, Jadir Vieira Espinosa, Jairo dos Santos Raymundo, Rejane de Barcellos Schemite, Rejane Maria Bondanza Lopes, Rose Maria Fonseca Rivero, Roselane Vial Giacobone, Sideria T. Fabr Calvete, Tania Maria Dantas Maffei, Têa Northfleet.

**MARKETING** - LEONARDA POMPA MASTROGIACOMO, Denise R. Capparelli, Nilza Fonseca M. Cozer, Wanda Grazieta C. de Almeida, Flora I. Rodrigues Castelló.

**REPROGRAFIA** - DANILU SEQUEIRA, Aniclaír de Fátima B. Fernandes, Celso Luiz Formiga, Celso Túlio Von Flebbe, Cláudio Scapini, Elóri Xavier Conde, Luiz Carlos da Silva, Marco Antonio Oliveira Pinto, Maria Helena C. de Baires, Maria Leda Lígia J. de Macaco, Paulo Marcelino da Silva, Pedro da Rosa, Vera Sônia Silva Castro.

#### **GERÊNCIA DE RECURSOS**

**SIFREDO SCHILLER** - Gerente  
Denize Maria Maciel - Secretária

**APOIO ADMINISTRATIVO** - ARNALDO MAÇARINOS DE SOUZA LEÃO, Arlindo Jolino, Alba Silva da Costa, Albanir K. do Amaral Collares, Álvaro da Silva Dias, Ana Beatriz F. Fernandes, Ana Maria Oliveira Azambuja, Cesar Roberto Machado, Carlos Bertolli de Gouveia, Eduardo Oliveira Corrêa, Elza Lopes Evangelista, Crotilos Duarte de Mello, Francisco de Assis M. Soares, Izolina Machado Andrades, João Djalma dos Santos, José Antonio da Silva, Lia Beatriz Santos da Silva, Luiz Ferreira da Silva, Lurdes Cansan, Marine Ripe da Silva, Maura Rosane Silveira da Silva, Nair Santos da Silva, Oswaldo do Nascimento, Paulo Roberto da S. Souza, Riber de Oliveira Gutierrez, Sílvio José Ferreira, Shirley Marie Chiele Sequeira, Tania Maria Prates.

**FINANÇAS** - ROBERTO LUIZ MACHADO, Darcy Kalling, Jorge Luiz Hennemann, José Reinaldo Hansen, Sérgio M. Pereira, Suelena Parêdes.

**PESSOAL** - VERA ANGELA KRAEMER SOARES, Alfredo Crestani, Angela Célia Paím Garrido, Edison Gabriel Campos Feijó, Nevy Xavier, Sálata do Prado Oliveira, Vera Lúcia Menezes.

**TREINAMENTO** - Aureo C. de Miranda Breitbach, Aloisio Ely, Alejandro Kuajara Arandia, Pedro Silveira Bardeira, Sérgio Fischer.