14)

Rollowsin corneral

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial Departamento Nacional Divisao de Estudos e Pesquisas Sociais

NOTAS SÔBRE ESTUDOS E PESQUISAS SOCIAIS REALIZADOS NO SENAC

Comunicação à Reunião Técnica (Projeto 028) promovida pelo CINTERFOR-INCE, em Cumaná, Venezuela, em março de 1968.

O SENAC, através da sua Divisão de Estudos e Pesquisas Sociais, tem a satisfação de apresentar duas comunicações à Reunião Técnica de Cumana (Venezuela), promovida pelo CINTERFOR, com a colaboração do INCE.

A presente se refere a alguns estudos e pesquisas sociais que - dentro da ampla e variada gama de atribuições da Divisao - se relacionam indi retamente ao tema central da Reuniao: metodologia para a determinação qualitativa e quantitativa de necessidades de mao-de-obra, para fins de planifica ção da formação profissional. Vale esta comunicação como uma informação geral sobre diversos outros aspectos do tema, que poderão, talvez, suscitar o seu maior debate.

A segunda comunicação, apresentada em separado, refere-se, especificamente, a uma pesquisa
pilôto realizada, pela mesma Divisao, sôbre necessi
dades de empregados no Comércio Brasileiro. Relaciona-se, portanto, de modo direto, ao tema central
da Reuniao e, com isso, atende o SENAC à solicitação expressamente feita pela convocatória do CINTER
FOR, no sentido de que se informasse qualquer experiência porventura realizada naquele campo de inte
rêsse.

Rio de Janeiro, fevereiro de 1968.

ROBERT N. DANNEMANN
Diretor da
Divisão de Estudos e Pesquisas Sociais
do SENAC

NOTAS SÓBRE ALGUNS ESTUDOS E PESQUISAS SOCIAIS REALIZADOS NO SENAC

PRELIMINARES

Há vários anos, percebemos que o SENAC, como instituição educativa e, principalmente, por objetivar a Formação Profissional, deveria apoiar o desenvolvimento de suas atividades técnicas no maior e melhor conhecimento da realidade social e profissional que constitui o seu campo de ação. Deveria propor se à realização sistemática de estudos e pesquisas científicas, sôbre aspectos diversos daquela realidade.

Até que pudéssemos alcançar o estágio atual em que já temos organizada, na estrutura do Departamento Nacional do SE NAC, uma Divisão de Estudos e Pesquisas Sociais, alguns problemas graves tiveram de ser enfrentados.

De início, o problema da carência de informações esta tísticas - notória nos países "emergenti" - e tanto mais difícil em um país com a vastidão territorial do Brasil, com suas diferenciações geográficas, contrastes econômicos, diversifica ções histórico-culturais e sobretudo extraordinário incremento demográfico (1). Dita carência de informações estatísticas ain da nos tem impossibilitado, de certo modo, a percepção mais exa ta das dimensões a serem efetivamente impressas às nossas atividades técnicas; obrigou-nos, primeiro, a alguns ensaios analíticos com os poucos dados disponíveis; depois, ao procedimento de um grande e forçosamente demorado "survey" nacional (2) que, por amostragem, nos vem permitindo determinados elementos, mais seguros, ainda que particularizados, a respeito daquelas dimensões.

De outro lado, defrontamo-nos com o pioneirismo de nosso trabalho em um campo - atividades comerciais - pràticamen te desconhecido. A reduzida experiência científica; os poucos exemplos ao nosso alcance, no que se referia a estudos e pesqui sas de ordem qualitativa, como as "análises profissionais", prendiam-se geralmente às atividades industriais. Havia todo um mar de desconhecimento a ser desbravado, a partir, inclusive, da "Classificação e Ticionarização das Ocupações Comerciárias" por nós proposta em 1952.

Com base nos primeiros ensáios estatísticos e na clas sificação ocupacional no Comércio, pôde o SENAC enfatizar, pela

⁽¹⁾ Incremento demográfico anual de 3,05%. Registram-se hoje 83 milhoes de habitantes no país.

⁽²⁾ Distribuição e Composição Ocupacional no Comércio Brasilei ro.

primeira vez (1) a real importância da Formação Profissional para as atividades terciárias, quer quanto à maior expressão quantitativa dos crescentes contingentes humanos empregados no Comércio e Serviços - resultante do próprio desenvolvimento econômico, à base da industrialização - quer quanto à maior significação qualitativa da habilitação profissional em si mesma, pois que para as atividades terciárias a formação profissional se de fine como um processo educativo em que se desenvolvem a capaçidade intelectiva, os atributos da personalidade e as condições de interação social do empregado, vale dizer, onde a Formação Profissional melhor se define como instrumento precipuo de Promoção Social.

Por fim, um outro problema, ou dificuldade, com ainda se defrontou o SENAC, ao procurar distematizar o embasamento científico de suas atividades técnicas, foi a falta maior e mais disseminada mentalidade científica - dificuldade que, a rigor, nao era apenas sua e que naturalmente ocorre nos païses de estruturas sócio-econômicas ainda em vias de desenvol vimento. A falta de tradição científica implica em certa falta de sensibilidade para os problemas e procedimentos científicos, o que acarretou, por sua vez, a falta de compreensao maior to à real necessidade de que as atividades técnicas (em quer setor) fôssem sempre Iastreadas de melhor conhecimento realidade social em que atuavam. Isto le ou a uma certa tendência à improvisação, não raro estimulada pela angústia, pelo anseio de soluções imediatas para probhemas geralmente emergentes. trabalho científico, pelo rigor com que se processa e pela responsabilidade com que se define, exige tempo, sensibilidade, co nhecimento, perseverança, enfim, alto preço para a obtençao de soluções racionais, de soluções verdadeiras, de soluções adequa das.

ANALISES PROFISSIONAIS

Em 1952, decidiu o SENAC iniciar a realização sistemá tica de análises profissionais que lhe permitissem melhor conhecer e atuar no campo da aprendizagem comercial.

Alcançaramos, então, a convicção de que o desempenho das atividades educativas do SENAC, como organismo nacional de formação profissional, fundamentava-se em duas questões ou inda gações básicas: (a) "em que" formar profissionais e (b) "ā quem" formar profissionalmente. A resposta à primeira questão exigia a análise sócio-ergológica das ocupações; à segunda, a análise psicológica dos seus exercentes. Em verdade, apenas co nhecendo, de um lado, em que consistiria precisamente cada uma das ocupações objeto da formação e, de outro, os atributos pessoais requeridos para o seu exercício eficiente, é que podería mos responder à terceira e última indagação, que sintetiza as duas primeiras: "como formar" profissionais.

Para que o SENAC pudesse lançar-se, racionalmente, ao

⁽¹⁾ Conforme comunicação à Delegação Brasileira participante da VII Conferência dos Estados Americanos Membros da OIT (Buenos Aires, 1961).

desempenho de suas atribuições precípuas, necessário seria que se encontrasse alicerçado daquele conhecimento científico das profissões e dos profissionais.

Pareceu-nos, portanto, de caráter prioritário as análises profissionais. A variada gama de interêsses que nela se encerrava podia, e pode ainda, ser assim resumida:

- a) O conhecimento direto e completo de uma ocupação é, obviamente, condição essencial para que o orientador educacional organize os currículos e programas adaptados à formação profissional desejada. Toda formação profissional é, por excelência, instrumental. Ela transmite conhecimentos especiais e desenvolve habilidades específicas necessárias ao exercício de o cupações definidas e quanto melhor definidas as ocupações, mais objetivo será o esforço de preparar pessoal especializado para o seu desempenho.
- b) Os serviços de <u>orientação profissional</u>, que são principais nos organismos de formação profissional, dificilmente poderão partir de bases precisas, sem terem um quadro, o mais possível completo, das funções e ocupações constituintes dos diversos setôres econômicos. O simples enunciado da conceituação proposta pela OIT para Orientação Profissional, torna evidente que sem a análise que objetivamente identifica, minuciosamente estuda e racionalmente classifica as ocupações não se poderá pensar, em verdade, fazer orientação profissional.
- c) Tôda a atuação dos serviços de emprêgo, tal como vem descrita na Convenção aprovada pela Conferência Internacio nal do Trabalho, pressupoe um cadastro completo e atualizado da estrutura ocupacional em cada região do país, em cada ramo e em cada setor de atividade econômica. A análise profissional, por tanto, é o instrumento básico de que precisa qualquer serviço de emprêgo, para realizar sua função controladora da oferta e da procura de empregados, no mercado nacional de trabalho.
- d) Finalmente, uma das contribuições mais importantes que as análises trazem aos estudos e à política de emprêgo é a que se refere aos problemas de mobilidade e readaptação profis sional.— desde que a análise decompoe a tarefa que constitui a ocupação em si, em tôdas as operações simples em que ela pode ser dividida, e desde que procura determinar, por outro lado, tôdas as circunstâncias (econômicas, sociológicas, psicológicas, educacionais etc.) que lhe definem o "status".
- No SENAC, lançamo-nos às análises ocupacionais diretas, nao nos limitando à simples tradução de catálogos estran geiros, considerando que êsses catálogos, em geral, têm origem em contextos sócio-culturais històricamente diferentes. Sabemos que as ocupações são produtos específicos de cada sociedade e encerram atributos próprios, podendo muitas vêzes distinguir-se substancialmente, em que pesem a versão comum de suas intitula ções e certas similitudes operacionais. Isso nos parece tão mais verdadeiro e importante quanto mais se definem as ocupações pelos componentes pessoais e psicológicos do seu desempe nho, como ocorre predominantemente no largo e variado campo das atividades terciárias (administração, comércio, serviços finam

ceiros, transportes, etc.). Escolhemos o caminho mais difícil, mas o único que corresponderia ao sentido objetivo que sempre desejamos emprestar ao nosso trabalho.

A primeira monografia da série de análises ocupacionais que realizamos versou os seus aspectos metodológicos, ne la inserindo-se o rol das ocupações comerciais, classificadas de modo original (divisao interna do trabalho na emprêsa comercial) e definidas com base no registro de informações gerais, que sôbre cada uma delas procedemos em todo o país. Essa classificação e dicionarização representa o ponto de partida de cada análise que constitui, assim, a verificação empírica daquilo que nos foi dado elaborar em gabinete.

Essa classificação e dicionarização sôbre as ocupa ções comerciais foi revista e atualizada em fevereiro de 1964, compreendendo hoje três categorias de funções:

- a) FUNÇÕES TECNICAS DE COMERCIO aquelas através das quais, essencialmente, se processa a atividade comercial: venda, compra, propaganda, aferição e clas sificação de mercadorias, armazenagem, embalagem e expedição de mercadorias, corretagem.
- b) FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS funções comuns a todos os ramos de atividade, tradicionalmente vinculadas à formação profissional para o Comércio (latu sensu). São aquelas funções nas quais se apoia, necessàriamente, a direção, o contrôle e a execução das funções técnicas: comunicação, documentação e secretariado, contabilidade e tesouraria, contrôle, serventia.
- c) FUNCÕES AGREGADAS Aquelas que não sendo, a rigor de natureza comercial antes se definindo como "prestação de serviços" são legalmente agregadas, no Brasil, ao ramo eomercial: turismo, hotelaria, bares e restaurantes e higiena pessoal (Trata-se de funções sindicalmente vinculadas à Confederação Nacional do Comércio, dentre as quais, entretanto, não se incluem as atividades bancárias e de seguro).

Em nosso quadro conceitual, definimos como função ca da uma das atividades em que se divide o processo geral de tra balho dentro da empresa - no caso, empresa comercial. Isto sig nifica que função, entendida no sentido dinâmico, é o papel que cada uma dessas atividades desempenha, no assegurar, por divisão de trabalho, a marcha do conjunto empresarial. Em consequência da necessidade de haver engarregados de executar as ta refas próprias das diferentes funções, definem-se no quadro das emprêsas, sob várias denominações, diversas posições orgânicas a que denominamos ocupações. Dentro da respectiva função, as ocupações podem ser grupadas segundo a similitude das caracte ristiças especiais com que se apresentam; a êsses grupos de ocupações (dentro da função) denominamos serviços.

Exemplificando: dentre as funções técnicas de comér

cio (aquelas através das quais se processa, essencialmente, a atividade comercial) temos a função de Propaganda que assim se pode dividir e subdividir:

- 1. Função de Propaganda
- 11. Serviços de criação artística
 - a) ocupação de Desenhista Comercial Sinônimos ou especializações: Projetista, Layoutman, Arte-finalista e Letrista.
 - b) ocupação de Montador
 c) ocupação de Vitrinista
 Sinônimos ou especializações: displayer, mos
 truarista.
- 12. Serviços de fundamentação técnica ou científica
 - a) ocupação de Analista de Mercado b) ocupação de Promotor de Vendas

c) ocupação de Planejador d) ocupação de Produtor

e) ocupação de Redator de Publicidade

f) ocupação de "Media"

- g) ocupação de Técnico em artes gráficas
- 13. Serviços de Persuasão

a) ocupação de Contacto

- b) ocupação de Corretor de Anuncios
- c) ocupação de Propagandista d) ocupação de Anunciador
- e) ocupação de Amostreiro
- 14. Serviços de Suplementação

a) ocupação de Tráfego

- b) ocupação de Fiscal externo Sinônimos ou especializações: "clipping" e "checking".
- 15. Serviços não qualificados
 - a) ocupação de Boletineiro
 - b) ocupação de Cartazeiro
 - c) ocupação de Reclamista.

Uma ocupação - ou mesmo um serviço (em determinadas circunstâncias) poderá a vir definir-se como uma profissao, des de que o seu exercício permita ao exercente adquirir e manter status social - além de se constituir uma atividade remunerada e exercida de modo contínuo e principal (em relação de emprêgo ou autonomamente).

Convém afirmar que tanto os nossos conceitos, como as classificações ocupacionais propostas encontram—se em permanen te revisao e atualização, na conformidade do desenvolvimento de nossos estudos e pesquisas. No decorrer dêste ano de 1968, de verá ser procedida ampla revisão nesse campo.

A segunda monografia, sôbre as Análises Profissionais, objetivou a ocupação de Balconista (vendedor de varejo, au a "detalhe"), análise que reeditamos em 1963, com o acréscimo de

novas informações, retiradas originalmente do primeiro estudo da já referida "Distribuição e Composição Ocupacional no Comércio", recentemente terminada, tendo por objeto a cidade do Rio de Janeiro. (2º cidade estudada).

A nossa intenção era divulgar, em monografias especiais, as análises particulares de cada ocupação comerciária. To davia, no campo das atividades de escritório, em que penetrára mos a seguir, e principalmente quanto à Função de Comunicação. Documentação e Secretariado, as ocupações de tal sorte se interligam — e nao raro se confundem no desempenho das diversas tare fas — que sentimos a conveniência de reunir as análises, ainda que procedidas distintamente, em um estudo compreensivo.

Dentre as várias funções em que se desdobram as atividades administrativas ou burocráticas da emprêsa comercial, haviamos elegido, por sua maior importância no processo da divisao interna do trabalho, a Função de Comunicação, Documentação e Secretariado, e nesta escolhemos, para análise, aquelas suas ocupações que, do porto de vista qualitativo, melhor se definiam no quadro ocupacional e que, do ponto de vista quantitativo, mais corresponderiam à demanda de empregados.

Assim, as ocupações de Arquivista, Datilógrafo, Correspondente e Auxiliar-de-Escritório vieram a se constituir, no correr dos últimos anos, objeto das análises que globalizamos na terceira monografia da série.

O escopo das análises é sempre caracterizar a ocupa ção, através da informação dos seus elementos ergológicos e sócio-econômicos. E conhecer, tanto quanto possível, a forma e o alcance do seu exercício. Não visamos, portanto, a mensurar ou medir a ocorrência da ocupação no quadro geral de emprêgo, rem a freqüência dos seus exercentes, nos diversos ramos ou locais de atividade.

Devemos ainda considerar que, sendo a finalidade última da análise orientar a organização de programas de Formação Profissional, o seu objeto ganha caráter valorativo - o que nos leva a progurar tipificar a ocupação nas melhores e mais precisas condições técnicas reais de desempenho, ou seja, em situação que possamos aceitá-la como meta social a atingir no encaminhamento dos nossos formandos (1).

Cumpre aqui um esclarecimento importante: aquêle en tendimento delimitou o campo das análises, necessàriamente, en tre as grandes emprêsas - organizações de maior complexidade ad ministrativa, possuidoras de grandes e diversificados quadros o cupacionais, onde encontrariamos as ocupações configuradas como precisávamos conhecê-las.

De outro lado, a técnica adotada na análise do Arqui vista, Datilógrafo e Correspondente, tendo por base um longo for mulário, preenchido por entrevistadores selecionados e treina-

⁽¹⁾ Complementarmente às nossas análises, a Divisão de Orienta ção Educativa e Profissional, realiza os perfis psicológi cos (profissiogramas) dos exercentes das ocupações comerciá rias.

dos, permitia informações fundamentais sôbre os aspectos formais do exercício da ocupação, e informações complementares pormenorizadas sôbre os seus aspectos sócio-econômicos. Foi quando julga mos conveniente ensaiar, a seguir, um tipo de análise que nos facultasse penetrar no modo como as ocupações são desempenhadas, ainda que com sacrifício das informações complementares. Precisaríamos verificar não só o que se realizava no exercício da ocupação, mas também como se processava dito exercício.

A guisa do que já fizéramos na "Sondagem de Relações Trabalho-Escola entre Menores Empregados no Comércio" (1962), ci tada a seguir, lançamo-nos à tentativa de analisar a ocupação de Auxiliar-de-Escritório (1) adotando técnica diferente — a das cadernetas de registro — através da qual procuramos levantar o grau e o modo dos conhecimentos técnicos aplicados no exercício da ocupação.

O objetivo último - caracterizar a ocupação - permane ceria inalterado. A abordagem, no entanto, seria diferente. Operariamos mais em profundidade - aumentando as possibilidades de utilização dos nossos resultados, nos campos da formação e da orientação profissional.

Ainda no campo das análises profissionais, deparamo-nos com uma ocupação de natureza genérica, complexa, que exigia estudo imediato: o Recepcionista - que estava classificada, juntamenta com o Intérprete, no grupo de "Serviços de recepção e informação de pessoas", integrante da "Função de Hotelaria". E que, na prática, o Recepcionista de tal maneira se diversifica - apesar de manter, em todos os casos, o atributo comum de "receber e informar pessoas" - que julgamos interessante objetivá-la desde lo go. Assim, a quarta monografia da série de análises, em que pese haver sido publicada (1965) sob o título simples de "O Recepcionista", compreende na verdade o exame de oito diferentes modos de exercício ocupacional, a saber: Recepcionista de de Escritório, de Crédito, de Banco, de Hotel, de Clínicas e Casas de Saúde, de Aviação, de Lojas e Galerias, e de Congressos e Exposições. Cada um dêles exigiu uma análise específica, ainda que to das informadas, de modo compreensivo, em uma só monografia.

Com as ocupações e funções estudadas, temos pràticamen te coberto o campo de interêsse maior e imediato do SENAC, sobre tudo no que concerne à formação profissional de menores. Encontramo-nos numa pausa de espera, reexaminando nossos objetivos e métodos.

As análises são necessàriamente demoradas. Primeiro, em virtude da natureza cansativa do trabalho em si, não é uma pesquisa que desperte maior entusiasmo, como aquelas em que se visa à confirmação de uma hipótese, a descoberta de relações so ciais, etc. Há então - procurando resguardar a qualidade das análises - que poupar os pesquisadores, intercalando outros estu-

⁽¹⁾ Ocupação que constitui, via de regra, destino principal dos menores empregados nos serviços de escritório da atividade comercial.

dos entre as análises. E mais. Estas constituem um tipo de trabalho processado, a maior parte do tempo, dentro da emprêsa; e esta nem sempre está à disposição, ou empenhada em colaborar. Há épocas da atividade empresarial como, por exemplo, os meses que antecedem o Natal, os que correspondem ao encarramento de balanços, declaração de impôsto de renda, etc., em que a nossa presença na emprêsa é considerada totalmente inconveniente. Es se condicionamento também retarda a série de análises e exaure o esfôrço da investigação.

SONDAGEM SOBRE O TRABALHO DO MENOR

Intimamente relacionada às análises profissionais, e objetivando especialmente a formação profissional dos menores, procedemos a uma interessante Sondagem de relações trabalho-escola entre menores empregados no comércio do Rio de Janeiro (1962).

Visamos ao conhecimento das condições essencialmente técnicas do trabalho do menor no Comércio e, tanto quanto possível, das relações entre essas condições e o nível de escolarida de e de habilitação profissional apresentado pelo menor, no exercício do seu emprêgo. Para isso, estabelecemos uma proposição que nos pareceu lógica em face da razão e do escopo principal da sondagem: deveria ela objetivar sobretudo ao trabalho do menor nas condições técnicas as mais complexas e apuradas — no pressuposto de que aí, precisamente, o seu empenho demandaria o mais elevado nível de escolaridade e de habilitação profissio—nal. Seria, assim, determinada a situação de maior exigência profissional e escolar do jovem, a partir da qual o seu emprêgo no Comércio, decrescentemente, passaria a requerer menos preparo especial e, conseqüentemente, as suas necessidades educativas viriam a confundir—se com as necessidades comuns de todo e qualquer menor, na mesma faixa de idade.

Estabelecemos, então, uma premissa que nos pareceu evidente: aquela situação visada seria melhor alcançada à medida
em que nos dirigissemos para os grandes centros e, nestes, para
as grandes empresas comerciais. Fixamo-nos, por isso, na cidade do Rio de Janeiro (Estado da Guanabara). Tratava-se de um
dos maiores centros econômicos do País, apenas rivalizado por
São Paulo, e onde a atividade empresarial no Comércio já alcan
çara aquêle grau de diferenciação e organização técnica em
deveriamos buscar as informações colimadas.

Decidimos, finalmente, que os nossos contactos fossem estabelecidos com as maiores empresas comerciais do Rio de Janeiro (assim entendendo as de maior número de empregados), no vasto ramo do comércio varejista (pois que nêste predomina o em prêgo de menores) e particularmente com as empresas do tipo "ma gazine" (department stores), considerando constituirem—se, no caso, empresas estruturalmente grandes, tècnicamente diversificadas e complexas, onde o trabalho do menor mais se tipificaria e melhor se definiria. De outro lado, acreditamos que essa maior estrutura, diversificação e complexidade técnica empresarial nos ensejaria a probabilidade de encontrarmos, com frequên cia e variedade, problemas ou aspectos interessantes vinculados à formação profissional dos menores.

A técnica adotada foi a das <u>cadernetas-de-registro</u>, em que se consignava, passo a passo, e de <u>modo pormenorizado</u>, o de sempenho do trabalho pelo menor, permanecendo o entrevistador a seu lado, acompanhando-o e observando-o, sem interferência. An tes, era preenchida uma ficha com todos os dados civis e escolares do menor, mas sem o identificar.

Foram tomados contactos com as cinco maiores emprêsas da cidade, as quais - de um total de 3.833 empregados - possuiam 366 menores, entre 14 e 18 anos de idade. Dêstes, entrevistamos 121 menores, ou seja, a'a amostra de 1/3 (um têrço), estatis ticamente determinada.

A Sondagem resultou rica de informações e observações sôbre o trabalho do menor e sôbre as condições em que êsse trabalho é realizado. Podemos assim resumílas:

- 1) Os menores empregados no Comércio nas condições informadas dividem-se nitidamente em dois grupos de trabalho: (a) menores empregados em "serviços de escritório e contabilida de" (51%) e (b) menores empregados em "serviços de venda em lo-ja" (43%). Uma parcela inexpressiva (6%) foi encontrada empregada em outros serviços. Obviamente, essa distinção do emprêgo do menor entre o "escritório" e a "loja" nitida na grande em prêsa tende a tornar-se imprecisa e mesmo a desaparecer, à me dida em que diminui e simplifica-se a estrutura da emprêsa. De outro deve-se considerar que aquela distinção também é condicio nada pelo fato de que na parte dos demais setôres armazéns, hotelaria, institutos de beleza, hospitais, etc. o emprêgo de menores é vedado a grande número de ocupações específicas, por impróprias, penosas ou perigosas.
- 2) Nos "serviços de escritório" destacam-se as seguin tes tarefas atribuidas ao menor, pela maior frequência com que, na ordem, foram registradas: (a) manuseio e arquivamento de documentação comercial e administrativa; (b) distribuição (interna e externa) de correspondência e outros expedientes; (c) datilografia de expedientes diversos.
- 3) Nos "serviços de venda em loja", a ordem foi: a) arrumação, conferência e empacotamento de mercadorias; b) lim peza do local de trabalho e de mercadorias em exposição; c) a tendimento de clientes e processamento de venda.
- 4) Quanto à aplicação de "conhecimentos técnicos", pe los menores, no exercício das tarefas antes especificadas, cum pre esclarecer, de início, que denominamos técnicos aos conhecimentos especiais, de qualquer natureza, nível ou grau, em que nos pareceu apoiar-se o desempenho prático das tarefas. E con signamos apenas aquêles que, por sua maior participação no desempenho das diferentes tarefas, foram considerados como principais. Isso pôsto, e numa primeira tentativa de apreciação do quadro de menores, diremos que êles se poderiam compreender, gros so modo, em dois grupos: (a) 84,3% que aplicavam conhecimentos técnicos, mas sempre em nível muito elementar; (b) 15,7% não a plicavam qualquer conhecimento técnico, limitando-se exclusivamente à execução de tarefas subalternas. Registramos como principais conhecimentos técnicos aplicados os referentes à documen

tação comercial e administrativa, o arquivamento dessa documen tação e de correspondência, a mecanografia (sobretudo a datilografia), a aritmética, a técnica de venda e relações humanas. Confirmou-se, empiricamente, o que comumente é pressuposto para o trabalho do menor. As técnicas adotadas eram geralmente elementares.

Talvez seja interessante destacar que dos 52 menores (43% da amostra) que trabalhavam em "serviços de loja", a metade mantinha, de algum modo, contacto direto com os clientes, ain da que apenas 14 deles participassem pessoalmente de todo o processamento da venda: abordagem do cliente, apresentação da mercadoria, superação de objeções e efetivação da venda. Tratase, como sabemos, de um processamento que compreende aspectos educativos que transcendem do campo dos conhecimentos intelectuais, para se definirem no campo do disciplinamento de atitudes e comportamento – atributos de personalidade.

Finalmente, quanto à escolaridade regularmente realizada pelos menores empregados entrevistados - tópico importante da sondagem - outras observações não menos interessantes foram registradas, ensejando-nos uma informação geral que melhor esclarece a compreensão das relações que procuramos determinar. As sim:

a) 50% (60 menores) possuiam apenas escolaridade primária. Dêstes:

> 23% continuavam estudando 77% haviam abandonado a escola.

b) 50% (61 menores) haviam ultrapassado a escolarida primária, alcançando

o nīvel secundário: 56 menores o nīvel colegial: 5 menores

c) dentre os 56 menores que alcançaram o nível secun dário,

68% continuavam estudando 32% haviam abandonado a escola.

d) todos os 5 menores que alcançaram o nível colegial continuavam estudando.

Em sintese, e considerando-se a totalidade dos 121 me nores entrevistados, temos que:

- a) mais de 2/3 (dois têrços) possuiam escolaridade compreendida entre a 4a. série primária e a 2ª série secundária (93 menores);
- b) mais da metade dos menores haviam abandonado a escola;
- c) o abandono da escola apresenta-se menor à razão em que se alcançam os níveis superiores da escolarida de regular.

PRIMEIROS ESTUDOS SOBRE A POPULAÇÃO COMERCIARIA

Conforme salientamos de início, defrontamo—nos sempre com a carência e a inadequação de informações estatísticas, o que nos tem dificultado a compreensão dos aspectos quantitativos de nossas atividades técnicas. Trata—se de um problema de caracter geral, que afeta não apenas ao SENAC, mas a todos que de sejam ou necessitam lastrear seus estudos ou decisões, com tal conhecimento.

Por isso mesmo, já em 1954, propunhamo-nos à realiza ção do primeiro levantamento estatístico sôbre a distribuição da população comerciária do Brasil. Procurávamos, então, com os poucos dados disponíveis, responder de alguma maneira às indaga çoes que configuravam a nossa cogitação inicial:

a) Quais as cidades do País que pedem, com prioridade, a assistência educativa do SENAC?

Sabiamos, em têrmos gerais, da grande concentração da população comerciária nas capitais dos Estados.

b) Como se repartem, pelos demais municípios de cada Estado, aquêles comerciários nao concentrados nas capitais?

Tendo por base o que nos poderia ser informado pelo Censo Nacional de 1950 e pelo Levantamento dos Comerciários an tes realizado pelo Instituto de Aposentadoria e Pensoes dos Comerciários (1948), nossa primeira elaboração teve por fim deter minar a proporção que a população comerciária das capitais representava sobre a população total de cada um dos vinte Estados. A verificação não era ociosa e, em certo sentido, comprovaria o pressuposto de que era e é nas capitais dos Estados que o SENAC teria o seu principal campo de ação.

Outro estudo neste campo, por extensão, foi por nós promovido em 1956: "Crescimento da População Comerciária Brasileira - Análise Estatística".

No caso, o nosso objetivo era conhecer na oportunida de e prospectar até 1960 (um quinquênio): (a) o crescimento da população comerciária do país e, em particular, em cada Estado da Federação; (b) o índice de renovação aqual da população comerciária nas mesmas regioes; (c) a relação entre o crescimento da população comerciária no país e nas capitais dos Estados; (d) a distribuição cronológica e geográfica da população comerciária, por idade, destacando-se a frequência dos comerciários compreendidas entre 14 e 17 anos.

A importância do estudo para o esclarecimento das metas da entidade nos parecia evidente, sobretudo em face da contínua falta de informações. O estudo desenvolveu-se de modo am plo. Até onde foi possível e conveniente, estendeu-se o estudo, também, a alguns outros municípios em cada estado, além da capital.

A distribuição etária da população comerciária permitiu-nos conhecer, ou melhor, estimar até 1960 os "novos entrados" no trabalho comerciário, entre as idades de 13.5 e 24.5 anos, (as nossas tabelas especificavam as idades de 14 a 25 anos e globalizavam as idades de 26 anos em diante).

Dentro das possibilidades encontradas, o estudo foi realizado com todo o rigor técnico. As suas deficiências corre ram à conta da já citada carência e assistematização dos dados estatísticos oficiais que se conseguiram obter, nem todos tao recentes quanto seria de desejar. A finalidade era dar uma ideia, um suporte lógico das ordens de grandeza (projetadas para um futuro próximo) assumidas por um fenômeno (crescimento da po pulação comerciária) que tão de perto interessava aos trabalhos do SENAC. Acreditávamos, entao, que no futuro se verificassem algumas discrepâncias com referência a alguns dos dados obtidos, mas em condições que nao invalidariam a utilidade dos mesmos da dos para os fins a que, àquela época, se destinavam.

Assim, previamos:

- (a) que no quinquênio 1956-1960 deveria ocorrer um au mento de aproximadamente 235.000 comerciários em todo o país.
- (b) que cêrca de 50% dêsse aumento ocorreria nas capitais dos Estados.
- (c) que o referido aumento quinquenal corresponderia a 25% da população comerciária estimada para 1956, o que representaria uma taxa não ajustada de 6% a.a.;
- (d) para todo o país e em cada ano do quinquênio, a idade modal era de 21 anos; nas capitais, a de 20 anos;
- (e) 1/3 (um têrço) da população comerciária estaria compreendida entre 14 e 25 anos de idade; cêrca de 6,2% entre 14 e 17 anos inclusive.

DISTRIBUIÇÃO E COMPOSIÇÃO OCUPACIONAL NO COMERCIO BRASILEIRO

Coroando as nossas tentativas de prover o SENAC de in formações estatísticas suficientes, atualizadas e adequadas às suas finalidades — e sempre diante do problema de carência dêsses dados, a que reiteradamente temos aludido — resolvemos, em 1960, lançarmo—nos aos levantamentos de dados primários, coleta dos diretamente no campo, em que pesassem as dificuldades de or dem prática que por certo defrontaríamos. O esfôrço de bem do tar o SENAC de informações básicas por si só estaria justificam do a organização de uma Divisão de Estudos e Pesquisas Sociais, na estrutura da Instituição.

O "survey" teria por objeto a população comerciária empregada nas capitais dos Estados. Esta delimitação geográfica do campo da investigação apoiava-se nos nossos estudos ante-

riores, nos quais, como dissemos, verificamos que mais da meta de dessa população concentra-se nas capitais. A relação geral seria, em 1956, de 51% de comerciários nas capitais e 41% diluidos, sem significação, pelos demais municípios.

No momento, já terminamos o "survey" nas capitais dos Estados de Goiás (Goiánia), Guanabara (Rio), Rio Grande do Norte (Natal), Minas Gerais (Belo Horizonte), Paraná (Curitiba) e Bahia (Salyador). Temos prevista, para o lº semestre de 1968, a realização do "survey" em Belém, capital do Estado do Pará(1).

Em seguida, tentaremos verificar se êste grupo de estados e capitais - prèviamente escolhidos em função de sua posição geográfica e condições sócio-econômicas - podem representar ou não uma configuração nacional, dentro dos critérios conhecidos, ou se necessário se tornará estender o "survey", ainda, a outras capitais.

O levantamento da Distribuição e Composição Ocupacio nal no Comércio tem por instrumento de coleta de dados um formulário complexo, resultado de vários meses de estudo e elaboração, e já testado em sua aplicação no campo. O preenchimento, feito em contacto pessoal com os empregados, é de responsabilidade direta do entrevistador. Assim como para os demais estudos e pesquisas, os nossos entrevistadores são selecionados den tre estudantes universitários de ciências sociais e econômicas, e submetidos a prévio e intensivo treinamento.

- O formulário utilizado está assim estruturado:
- a) Elementos de contrôle
 - al) Emprêsa razão social, localização e espécie de atividade
 - a2) Empregados nomes e locais de residência
- b) Atributos civis dos empregados
 - bl) Sexo
 - b2) Idade
 - b3) Fenotipia

Branco, negro, mulato claro, mulato escuro,, o riental, indio, outros.

(1) Emprêsas e empregados entrevistados:

Capital	Nº de emprêsas comerciais sele- cionados para a amostra	Nº de empregados entrevistados
Goiânia Rio de Janeiro Natal Belo Horizonte Curitiba Salvador	29 396 50 182 137 82	77 1.138 330 736 582 391
Soma	876	3.254

b4) Nacionalidade

Brasileiro nato (estado de origem), brasileiro naturalizado e estrangeiro (país de origem).

- c) Grau de instrução e formação profissional
 - cl) Alfabetização e escolaridade regular completa da (continuidade e interrupção)
 - c2) Aprendizagem e treinamento realizado (em cursos regulares e no próprio emprêgo)
- d) Atributos econômicos e sociais
 - dl) Salários e rendimentos
 Tipo de remuneração, média mensal auferida
 relação salarial entre ocupações do mesmo ní
 vel.

d2) Dependência familiar

- d3) Sustento de pessoas da família (forma e vulto)
- e) Caracterização ocupacional
 - el) Tipificação ocupacional Intitulação, descrição das operações de trabalho, natureza da responsabilidade, vinculação funcional da ocupação na divisão interna do trabalho na emprêsa, condições de trabalho.

e2) Admissao na emprêsa e na ocupação Agência de recrutamento, processo de seleção

- e3) Encarreiramento
 Melhoria salarial (razão) e promoção (ocupação de nível superior ou cargo de chefia).
- f) Mobilidade profissional

fl) Procedência
Deslocamento de outras regiões do país (razão)

f2) Atividades anteriores

Nas localidades de procedência e permanência.

No comércio e outros ramos (ocupação e posição)... Na emprêsa atual (em outras ocupações;
posição e razão de mudança).

posição e razão de mudança).
f3) Trabalho dos pais
No Comércio e outros ramos (ocupação e posi
ção).

f4) Aspirações profissionais No Comércio e outros ramos.

Com respeito às espécies de atividade empresarial que constituem o campo de atuação do SENAC, cumpre esclarecer, em tempo, estarem elas assim discriminadas:

- lº Grupo Comércio atacadista
- 2º Grupo Comércio varejista
- 3º Grupo Agentes autônomos do comércio
- 4º Grupo Comércio armazenador
- 5º Grupo Turismo e hospitalidade

Dada a natureza da pesquisa, a sua realização é feita através de amostragem, com estratificação. Em suas linhas gerais, o processo de amostragem consiste nas seguintes fases:

- lª) O SENAC levanta e relaciona tôdas as emprêsas comerciais existentes na capital de Estado onde será realizada a pesquisa. A relação informa fundamentalmente:
 - a) nome e enderêço da emprêsa b) número de empregados.

Cada relação - para cuja elaboração são sempre grandes as dificuldades - define um universo de empregados, a ser estudado separadamente.

- 2ª) Subdivide-se o universo por classes ou estratos de emprêsas, segundo o número de empregados, compreendido êsse número dentro de limites fixados em face da composição do universo.
- 3ª) Na conformidade da técnica descrita na literatura especializada, escolhem-se ao acaso, dentro de cada estrato, um determinado número de emprêsas-contacto. O número dessas emprêsas-contacto depende do número total de emprêsas em cada estrato e da precisao desejada para as estimativas.
- 4ª) Das emprêsas-contactos são, por sua vez, escolhi dos aleatoriamente os empregados a serem entrevistados. O número de entrevistas depende do número total de empregados da emprêsa e da precisão desejada, segundo a técnica específica.

_O conjunto de empregados escolhidos, através dessa du pla seleção constitui a amostra.

Além de várias informações complementares, o "survey" nos permite informações valiosas, não só sõbre a distribuição e composição ocupacional no Comércio (conforme se verifica na des crição dos elementos constitutivos de formulário), como também de aspectos importantes da mobilidade social e profissional dos empregados e das condições do mercado de trabalho.

Trata-se, na realidade de uma pesquisa de largo alcan ce e indiscutível importância para o SENAC - e que pode agora

ganhar rítmo mais acelerado, em que pese a sua complexidade, co nhecidas que são, e já superadas, várias das dificuldades iniciais defrontadas.

NECESSIDADES DE EMPREGADOS NO COMERCIO

Simultâneamente com o "survey" nacional sôbre a Distribuição e Composição Ocupacional no Comércio, e procurando a profundar as informações sôbre as condições do mercado de trabalho - em especial no que concerne à oferta de emprêgo - realizamos junto às emprêsas da cidade do Rio de Janeiro, Natal e Belo Horizonte, uma pesquisa experimental das necessidades presentes e futuras de empregados, procurando determinar quais os meios que nos poderiam levar a um conhecimento mais objetivo e concreto sôbre o problema.

Parece-nos que o estudo das necessidades de empregados nos coloca diante de duas alternativas principais: (a) apoio nos dados estatísticos oficiais ou (b) inquérito direto junto às emprêsas. No primeiro caso, os dados estatísticos oficiais (nem sempre atualizados) geralmente não se apresentam ade quados ao objetivo específico, e isso nos leva, no seu manuseio, a proceder a ressalvas e a ajustamentos tais que, quase sempre; implicam em carência ou mesmo distorções dos resultados finais. Por sua vez, o inquérito direto junto às emprêsas defronta-se, não xaro, com a falta de organização interna, que impede a obtenção de dados reais, assim também com a resistência, por parte das emprêsas, a êsse tipo de indagação, o que incide em alto grau de subjetividade nas respostas oferecidas.

Sem embargo, lançamo-nos à experiência citada, preferindo a segunda alternativa. Essa experiência é objeto de relato especial, em outra comunicação apresentada à Reuniao Técnica de Cumaná, considerando que se trata de assunto intimamente relacionado ao tema central desta Reuniao.

DESTINO PROFISSIONAL DE EX-ALUNOS DO SENAC

Em face do tema central da Reunião Técnica de Cumaná—cuja objetivação é a metodologia dos estudos de necessidades de empregados, tendo em vista a "planificação da formação profissional" — pensamos conveniente finalizar esta comunicação informando que a Divisão de Estudos e Pesquisas Sociais do SENAC encontra—se, hoje, empenhada numa pesquisa sobre o "destino profissional" de ex—alunos da entidade.

Que fazem, atualmente, aquêles alunos profissionalmente formados pelo SENAC? Se trabalham, em que atividades se acham engajados? Como aproveitam, se for o caso, a formação profissional adquirida no SENAC? Teria o SENAC, em relação a esses exalunos, realizado devidamente a sua "intenção social"? Estas, entre outras, as indagações que nos propomos responder através da pesquisa referida. E' possível que os seus resultados - ainda que de modo indireto - possam esclarecer alguns as pectos da questão da necessidade de empregados, como condição

do mercado de trabalho. Certo é que valerão êsses resultados, de modo direto, para a revisão de nossos sistemas e melhor ade quação de nossos planos.

Para melhor alcançarmos os objetivos propostos na pes quisa, tornou-se necessário prèviamente definirmos o tipo de egressados a serem investigados. Fixamo-nos nos ex-alunos do Ginásio Comercial Básico, por ser o principal curso de aprendiza gem do SENAC, e no qual se registra a maior matrícula de aprendizes (menores entre 14 e 18 anos de idade). Dito curso de aprendizagem é de longa duração (quatro anos), propicia formação profissional básica completa e é de caracter permanente no sistema educativo do SENAC.

A pesquisa compreende ex-alunos egressados nos anos de 1963, 1964 e 1965. Em relação a 1965 — ano base da pesquisa — entrevistamos a totalidade dos egressados; em relação a 1963 e 1964, entrevistamos apenas u'a amostra dos egressados, como grupo de contrôle.

Os dados da pesquisa encontram-se em fase de apuração e tabulação, referem-se a quatro cidades, capitais de Estados considerados representativos de contextos socio-econômicos e geográficos em que se diversifica o país: São Luiz (Estado do Maranhão), ao norte; Pôrto Alegre (Estado do Rio Grande do Sul) ao sul do país; Belo Horizonte (Estado de Minas Gerais) ao cen tro e Rio de Janeiro (Estado da Guanabara) ao leste. Em outras palavras: uma grande cidade comercial, duas cidades de tipo médio e uma pequena cidade.

A técnica adotada foi a da entrevista, com o preenchi mento de um formulário, por entrevistadores recrutados e selecionados, pelo SENAC, dentre estudantes universitários de Socio logia e Psicologia, nas diferentes cidades. Promoveu-se à indução dos pesquisadores à pesquisa e ao seu treinamento na técnica adotada.

Os dados em apuração não permitem, ainda, a informação de resultados. Entretanto, são êles grupados por quatro ca tegorias fundamentais, às quais se correlacionam os outros indicadores:

Egressados que trabalham e estudam Egressados que apenas trabalham Egressados que apenas estudam Egressados que não trabalham e não estudam.

As primeiras informações levam-nos a crer que a maior parcela estará inserida na primeira categoria, e constituida de egressados que continuam trabalhando no Comércio e estudando em campos afins.

SENAC-SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL ESTRUTURA DO DEPARTAMENTO NACIONAL

