

“Na rua!”: Mercado de trabalho e trajetórias sociais de vendedores informais¹

"On the street!": Labor market and social trajectories of informal sellers

Priscila Farfan Barroso*¹

Palavras-chave:
Venda na rua;
Relações de parentesco;
Condições de trabalho.

Resumo: Neste artigo, pretende-se analisar os agenciamentos das redes sociais como forma de inserção no mercado e de consolidação do vendedor ambulante em meio à precariedade do trabalho no espaço público, ao mesmo tempo que se estuda como este trabalhador se vale dessa aprendizagem para experienciar a cidade. Os dados etnográficos apresentados são extraídos de uma pesquisa financiada pelo programa institucional de Iniciação Científica, que possibilitou três anos de experiência da aprendiz de antropóloga “na rua”, junto aos vendedores ambulantes localizados na Rua Voluntários da Pátria, em Porto Alegre/RS, a fim de compreender suas redes de solidariedade e as práticas sociais do trabalho informal na cidade. Assim, o mercado informal permite acessar aprendizagens para se relacionar também com o comércio formal, por isso a relação entre esses mercados não é estanque e está, de alguma maneira, borrada durante as trajetórias dos trabalhadores urbanos das grandes cidades, como apresentado nos relatos.

Keywords:
Street sale;
Kinship relations;
Working conditions.

Abstract: *In this article, we intend to analyze the assemblages of social networks as a way of insertion in the market and consolidation of the street vendor amid the precariousness of the work in the public space. At the same time this worker uses this learning to experience the city. The ethnographic data presented was extracted from a research financed by the institutional program of Scientific Initiation, which enabled three years of experience of the anthropologist student "in the street", working with street*

1 Recebido em 19/04/2017. Aceito em 21/07/2017.

* Doutoranda em Antropologia Social do Programa de Pós-Graduação de Antropologia Social na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Email: prifarfan@yahoo.com.br.

vendors located at Rua Voluntários da Pátria, in Porto Alegre/RS, to understand their network of solidarity and the social practices of their informal work in the city. Thus, the informal market allows access to knowledge related to the formal commerce; hence, the relationship between these markets is not rigid, and is somehow blurred during the urban workers' trajectories in the big cities, as presented in the reports.

Introdução

O centro da cidade de uma capital é um local de potência comercial. Na capital gaúcha, algumas ruas próximas ao Mercado Público e aos terminais de ônibus são referência em comércio atacadista e varejo. Em meio ao comércio formal, o comércio informal da venda nas ruas e nas calçadas acontece a todo momento. A prefeitura (2017) estima que circulem em média 150 mil pessoas por dia na região central de Porto Alegre/RS.

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) contínua, compilada pelo Instituto Brasileiro de Economia, da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV), o Brasil alcançou o número de cerca de 10 milhões de trabalhadores informais em 2016. Se observarmos a situação no Rio Grande do Sul no mesmo ano, o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística de Estudos Socioeconômicos) constata que cerca de 27% dos trabalhadores da Região Metropolitana de Porto Alegre estão na informalidade. Dentre esses, a Prefeitura Municipal de Porto Alegre estima que sejam quatro mil vendedores ambulantes (G1 RS, 2017).

O trabalho informal vem sendo estudado como fenômeno de reestruturação produtiva do capital desde os anos 70, provocado pelas transformações impulsionadas pelas políticas neoliberais e se constituindo como uma “nova fase de desconstrução do trabalho” (ANTUNES, 2011). A economista Maria Cristina Cacciamali entende que a economia informal envolve “atividades, trabalhos e rendas realizadas desconsiderando regras expressas em lei ou em procedimentos usuais” (2000, p. 153). Soma-se a isso que essas atividades informais vêm acompanhando a precarização das relações de trabalho e o desemprego em massa, como apontam Conserva e Araújo (2008). Assim, essa situação faz com que os vendedores informais reinventem suas práticas de trabalho para sobreviver vendendo das ruas.

Neste artigo, pretende-se analisar as trajetórias, histórias de vida e condições de trabalho “enfrentadas” por dois vendedores informais em relação às suas inserções no mercado de trabalho. Através de relatos sobre essa inserção, são evidenciados elementos do trabalho formal e informal que estão entrelaçados nas relações familiares e de apadrinhamento. No duro cotidiano do trabalho na rua, a persistência desses vendedores faz durar no espaço urbano os seus modos de estarem ali, conformando-se à paisagem urbana dos centros das cidades e nos fazendo refletir sobre os desafios inerentes ao mercado de

trabalho nas grandes cidades. Assim, o mercado informal persiste numa relação próxima ao mercado formal, de modo que conhecer a trajetória de vida dos envolvidos permite acessar as vivências dessas caminhadas na cidade.

Os dados etnográficos apresentados foram extraídos da pesquisa financiada pela Bolsa de Iniciação Científica, que possibilitou três anos de experiência da aprendiz de antropóloga “na rua”, junto aos vendedores ambulantes da Rua Voluntários da Pátria, em Porto Alegre/RS, a fim de compreender as redes de solidariedade e as práticas sociais do trabalho informal na cidade. Aqui, nos concentraremos nos agenciamentos das redes sociais como forma de inserção no mercado e de consolidação do vendedor informal em meio à precariedade do trabalho no espaço público, ao mesmo tempo em que se estuda como este trabalhador se vale dessa aprendizagem para experienciar a cidade .

Inserção no mercado de trabalho de dois vendedores informais

O trabalho informal é composto de inúmeros ofícios, dentre eles está a atividade da venda na rua, a qual, muitas vezes, oferece condições de trabalho precárias ao vendedor. Esses vendedores ficam vulneráveis às intempéries climáticas, são desprovidos dos direitos legais trabalhistas (férias, décimo terceiro, seguro-desemprego, etc.) e atuam num espaço considerado de perigo, onde tudo pode acontecer, conforme propõe Da Matta (2000). Os vendedores informais – estudados aqui – são irregulares, seu local de trabalho é indevido e a mercadoria é pirata, como eles mesmos dizem, de modo que a condição de irregularidade destes vendedores se dá por não pagarem pelo “ponto” comercial nem pelos impostos para comercialização das mercadorias

Entretanto, esse *métier*² parece ser visto pelo senso comum como “fácil”, exigindo poucas habilidades dos seus representantes, implicando até mesmo na banalização destas relações de troca e de comércio na rua, como se não exigissem conhecimentos prévios ou desenvolvimento e aprendizagem das suas “artes de fazer” (CERTEAU, 1994). Assim, parece haver um discurso entre a população que desqualifica trabalhos como esses, não levando em consideração a complexidade envolvida no desempenho da prática social da venda na rua.

Queremos justamente contrapor a esta ideia e, através do olhar antropológico, refletir sobre o gesto de compra e venda na rua como pautado no “primado das trocas sociais” (MAUSS, 1974), no qual a moeda se torna um valor de equivalência entre as mercadorias trocadas. Para o autor, a dívida está relacionada ao sistema de prestações totais e é um atributo humano, um gesto universal a fim de estabelecer relações sociais pautada por trocas. Então, ainda que se considere a concepção de dívida como universalista, sua forma de se

² Faz referência à atuação dos vendedores informais, tanto em relação às estratégias de venda como em relação a estar num espaço público de forma irregular.

expressar e se apresentar está relacionada a uma aprendizagem que permeia inúmeros fatores culturais, sociais e políticos vinculados à esta ação econômica na rua como "fato social total", conforme analisa Guimarães (2007). Ou seja, esse *métier* constituído na "sociedade moderno-contemporânea" (VELHO, 1981) através da ocupação de "pontos" no espaço público, da venda de produtos pirateados, da adesão do ambulante à uma rede de solidariedade (BARROSO, 2009), é complexo, e, para compreendê-lo como atividade, é preciso analisar o cotidiano desses vendedores na rua.

Segundo Cacciamalli (1983), os vendedores informais se aglutinam em espaços econômicos intersticiais em meio à produção capitalista. Logo, eles são acessíveis aos clientes em locais de grande circulação de pessoas, como calçadas e ruas dos centros das cidades, esquinas próximas a lojas e hospitais nos bairros residenciais, cantos dos terminais de ônibus e metrô, entre outros.

Para iniciar a venda na rua, o vendedor iniciante ocupa um lugar com seus produtos. No entanto, conforme apontam diversos interlocutores desta pesquisa, alguns desses espaços invisíveis aos transeuntes podem ter "dono", e conquistar um "ponto" nesses lugares não é tão simples, é preciso ter conhecimento, pertencer à uma rede de relações, ter jeito e ser humilde.

Segundo relata João, para se inserir como ambulante na Rua Voluntários da Pátria: "*tem que chegar na humildade, descobrir se tem um 'ponto' vazio, se caso for trabalhar por conta própria ou se aproximar de alguém para trabalhar com essa pessoa*", o que evidencia a importância de o iniciante estar próximo de um vendedor mais antigo, que lhe dê pistas sobre as regras e códigos desse *métier*. Assim, dentro desse parâmetro em que se "respeita" (FONSECA, 2000) os colegas de trabalho, outro informante destaca que: "*o sol nasceu para todos na [Rua] Voluntários [da Pátria]*", por isso não cabe rechaçar quem "sabe chegar".

Neste ínterim, interessa-nos evidenciar a existência de um conjunto de códigos sociais presentes enquanto "prática social" (CERTEAU, 1994) da venda na rua, que conformam as artes de fazer desse ofício. Cabe ao iniciante negociar sua inserção neste trabalho e aderir a algumas práticas e saberes que dão forma ao comércio informal e preenchem as ruas e calçadas do espaço público. Nossa hipótese é de que, mesmo entre os vendedores informais ainda sem "ponto", essa aprendizagem seja iniciada por relações de parentesco (LÉVI-STRAUSS, 1967): deve-se "jogar com o social" para se legitimar como trabalhador naquele local. Assim, essas relações de parentesco envolvem relações de aliança além das relações de consanguinidade, como estudou Lévi-Strauss (1980), e acabam sendo estratégicas para o convívio da venda na rua. Desta forma, busca-se entender as origens dessas relações para a constituição das "redes de solidariedade do comércio informal" (BARROSO, 2009) não só no

momento de inserção do trabalhador nesse mercado, mas na sua imersão como um todo, a fim de estabelecer diferentes maneiras de inclusão que estejam de acordo com a forma do trabalho aderida.

Muitos desses ambulantes iniciam no mercado de trabalho ainda como trabalhadores infantis, em empregos temporários nas fábricas, para complementar a renda familiar. Nesse sentido, a inserção no mercado de trabalho de jovens sem experiência e sem formação se dá por meio da indicação pessoal de algum familiar (LIMA e CONSERVA, 2006), pais, irmãos, tios, cunhados, avós etc. Essa aposta na recomendação de alguém se vale não somente do interesse econômico de trabalhar com alguém que vende muito e bem, conforme uma lógica de ação racional com relação aos fins (WEBER, 1981), mas também está articulada às redes sociais acionadas pela instituição primária da família, que envolve ações motivacionais (WEBER, 1981; GUIMARÃES, 2007).

As entrevistas com os dois vendedores informais³ analisadas aqui estão entremeadas de falas que explicitam formas de inserção do mercado de trabalho. Entretanto, essas entrevistas nos fazem pensar que o ingresso no âmbito do comércio informal parece ser realizado por relações de parentesco (LÉVI-STRAUSS, 1980), por meio das relações de aliança, conferindo a esse mercado um ciclo intergeracional de profissões entre familiares. No caso dos camelôs (muitos até regularizados pela prefeitura) estudados por Rosana Pinheiro Machado (2008), as relações de parentesco são evidenciadas pela consanguinidade, uma vez que as “bancas” nas quais esses vendedores trabalham são intransferíveis e hereditárias, sendo valorizada a aprendizagem passada de pai para filho.

As descrições dos relatos apresentam as relações de parentesco e a constituição das redes de solidariedade no cotidiano de trabalho informal:

João foi morar com um tio em Novo Hamburgo e começou a trabalhar com quatorze anos numa “firma” de calçados sem carteira assinada durante dois anos, ou seja, informalmente, ainda que no mercado formal. Depois voltou para Porto Alegre e foi convidado por um colega para trabalhar numa churrascaria, onde ficou por um ano. Esse colega foi para Florianópolis e João ficou trabalhando “por conta” em construção. Então o mesmo colega voltou à Porto Alegre e convidou João para ir à Florianópolis, e lá ele trabalhou como copeiro, auxiliar de cozinha e garçom. Após quatro anos, João foi para Gravataí e trabalhou três anos em duas firmas. Saiu e veio para Porto Alegre trabalhar

³ Esses dois relatos (João com 30 anos e Maria com 46 anos) são representativos das condições de trabalho e histórias de vida dos vendedores de rua acessados durante a pesquisa na capital gaúcha de 2006 a 2009, apesar de cada um ter uma forma de trabalho diferente da do outro. Ainda assim, os momentos vivenciados por ambos são possibilidades disponíveis que se relacionam com a área do comércio.

numa churrascaria, ficou pouco ali e voltou para Gravataí para trabalhar na General Motors e, em seguida, na Albarus. Entretanto, logo ficou desempregado e foi trabalhar de sócio com sua tia numa banca de cachorro quente. Em 2000, o marido dela convidou João para vir ao Centro de Porto Alegre trabalhar com ele em troca de comida, moradia e quinze reais por dia. Ele e o “tio” compraram uma “casa de *dog*” por seiscentos reais e venderam por dois mil reais, então o “tio” deu mil reais para João e ele conseguiu comprar um “pontinho” na rua, pois mesmo esses “pontos” nas calçadas são vendidos por outros ambulantes. João vendeu vários objetos neste mesmo local: relógios, bijuterias, correntinhas, *piercing*, anéis, brincos, meias, tocas, luvas, mantas, guarda-chuvas, CDs, DVDs, celulares, etc. Entretanto, passados quase dez anos nessa atividade, desde o início de 2010, seus colegas de trabalho não têm mais notícias dele. João não está mais vendendo naquela rua e não se sabe sobre seu trabalho atual.

Pode-se interpretar a partir da trajetória social do interlocutor que ele caminha tanto pelo mercado formal como pelo informal⁴, ao se “profissionalizar” em diferentes ocupações relativas ao “lidar com o público”. Contudo, ainda que ele tivesse essas experiências formais relacionadas à compra e venda, como trabalhador regular com carteira assinada⁵, foi no cotidiano da venda na rua, de maneira informal, com seu tio, no atendimento direto aos clientes, que João diz ter aprendido a ter “paciência” para “atender uma pessoa”. Frente a essa explicação, ele não só reconhece sua aprendizagem na interação social, mas também a coloca atrelada a valores como a *“sabedoria, entendimento e visão, e depois vem a humildade, que a humildade faz parte mesmo”*, pertinentes ao vendedor. Isto, mais uma vez, deixa implícito que, para João, estar trabalhando “na rua” não é para qualquer um, como vemos abaixo quando comenta sobre a “compra e venda de celular” realizada por ele:

E o entendimento é tu saber atender a pessoa. Às vezes chega uma pessoa, a pessoa é meio estourada, não é que ela.... Tu tem que saber entender, às vezes a pessoa chega, “Ah, que quero tanto”, “Não, mas está muito caro”, “Ah então não quero”. Tem que saber tratar ela, dizer “Esse telefone está ali na loja por tanto...”, “Esse telefone teu não está mais na mídia...”, tem que saber atender. Às vezes tem cara que perde dinheiro, às vezes, por que é grosso, xinga as pessoas e tal. [...]. Eu era muito mais estourado antes de eu vir para o Centro. No meu primeiro ano de Centro meu tio ficava louco comigo, chegava um na banca, começava a revirar, eu chegava ali “Oh meu tu vai levar, ou não vai levar? Te larga.” Claro, tudo isso o cara já aprende, quando eu era garçom, eu xingava as

⁴ Nesse sentido, o próprio mercado formal não estabelece limites rígidos que os coloquem em contraponto direto com o comércio informal, ao contrário, algumas empresas legalizadas juridicamente se valem de produtos de empresas ilegais. (PINHEIRO-MACHADO, 2008)

⁵ Aquele que tem seus direitos legais trabalhistas protegidos, e realiza atividades previstas dentro da lei.

peessoas, mas depois tu vai aprendendo, vai vendo por aonde que é o caminho...

Dessa maneira, somos provocados a pensar na aprendizagem permitida durante a "intimidade construída a partir do laço social" (VEDANA, 2008), em que o vendedor de rua negocia com o cliente diretamente, "olho no olho", neste comércio informal. Assim, o atendimento não envolve apenas a troca do produto e dinheiro, abarcando também uma negociação entre interesses, na qual o vendedor mais treinado, que "*sabe entender, saber tratar*" pode conquistar mais vendas e clientes do que aquele vendedor "*estourado*".

Com um vendedor mais antigo por perto – no caso, seu "tio", com quem João tem uma relação de parentesco por meio do apadrinhamento –, ele vai sendo orientado a perceber as regras e códigos sociais que permeiam a venda na rua, e, assim, vai moldando sua prática social (CERTEAU, 1994). Em concordância com essas descrições, nossa outra informante apresenta grande parte de sua trajetória social atrelada ao comércio informal da venda na rua, também reforçando como as relações de parentesco favorecem a aprendizagem das "táticas e astúcias" (CERTEAU, 1994) desse *métier* no cotidiano.

Maria era empregada doméstica, fazia faxina desde menina. Numa casa de família que ela trabalhou, sua patroa era dona de uma rádio em Pelotas e a convidou para trabalhar como faxineira na rádio. Assim que começou o trabalho, passou para "estafeta", que auxilia em serviços gerais. Os irmãos dela vendiam fruta na rua, e um dia Maria ficou cuidando da banca para eles e vendeu muitas frutas. Esse fato reforçou seu desejo de ser camelô. Como ela ajudou um amigo a se eleger para o cargo de vereador, ele a apoiou na escolha de um "lugar bom" para vender no Centro, e, com a ajuda de outro amigo, ela conseguiu uma fruteira de ferro. A irmã de Maria foi trabalhar na fruteira também enquanto ela ainda trabalhava na rádio. Mas a rádio não estava pagando o salário no prazo, então Maria optou por vender frutas na rua. Em pouco tempo, ela comprou a banca de balas ao lado da sua, e passou a vender frutas e balas. Com a ajuda de um amigo de uma amiga, ela começou a viajar para o Paraguai e fez viagens seguidas com um primo e outra irmã. Ela convidou toda sua família para trabalhar na banca, mas um dia a Polícia Federal levou todos seus produtos. Assim, Maria e sua família tiveram que se "erguer" novamente, buscando mais produtos na fronteira Brasil-Paraguai para vender. Ela tinha um marido que "não ia para frente", e eles se separaram. Maria conheceu outra pessoa e foi morar em Porto Alegre. Seu novo marido também era camelô, e eles trabalhavam juntos, só que ele não apresentava seus colegas de trabalho para ela. Maria não gostou desse posicionamento dele. Eles se separaram e ela foi conquistar o seu próprio "ponto" na rua. Assim, ela teve alguns "pontos" nas ruas centrais de Porto Alegre, chegando até mesmo a "lutar" por um box no Centro Popular de Compras⁶, que era um "shopping popular" construído para colocar os camelôs que antes estavam alocados na

⁶ Um local como um "shopping popular" construído em cima de um terminal de ônibus no Centro de Porto Alegre e que aglutina "antigos" camelôs cadastrados pela SMIC numa situação formal.

calçada da frente do Mercado Público. Contudo, Maria confessou que gostava mesmo de distribuir produtos de forma autônoma, para que outros ambulantes ou lojistas revendessem seus produtos. Logo nas primeiras semanas, Maria perdeu o direito de usar seu box, pois os representantes da SMIC (Secretaria Municipal de Produção, Indústria e Comércio) acharam produtos pirata sendo vendidos ali.

Então, até a última vez que nos encontramos na região, em 2010, ela ainda continuava repassando mercadorias para outros vendedores, e seu filho ajudava com a venda na rua.

De acordo com o resumo do relato, temos que Maria se insere no mercado de trabalho sem carteira assinada através da profissão de doméstica – que vem sendo aos poucos regulamentada no Brasil (FEDIUK, 2004) –, e esta entrada a possibilita “montar” uma rede de contatos profissionais. Dessa maneira, ela acessa o comércio formal por meio de uma indicação da patroa com quem havia travado uma relação de trabalho, mas também um laço de amizade. Entretanto, não contente com as constantes brigas com o “dono da rádio” por causa do atraso da remuneração salarial, Maria foi se aproximando do trabalho dos seus irmãos, que vendiam frutas em uma rua no Centro de Pelotas.

Logo, Maria viu nesse “novo empreendimento” a possibilidade de ter sua autonomia conquistada, “*não passar mais trabalho*” ao trabalhar para os outros e ser dona de si mesma. Ela considera o trabalho no espaço público um propulsor de “liberdade”, pelo qual podia viajar para comprar mercadorias, se relacionar com muita gente para “passar” os produtos e “produzir” o montante de seu salário. Além do mais, as redes de solidariedade nas quais estava imersa na venda de rua envolviam relações de parentesco, permitindo alianças pertinentes para o comercial informal.

Numa narrativa que referencia a todo momento sua situação de proximidade ou de distanciamento em relação à família, Maria constrói sua fala como mulher “guerreira” (BARROSO, 2009), tendo experienciado a maior parte da vida como autodidata – Maria destaca que aprendeu a ler sozinha, sem nunca ir à escola. Entretanto, em relação ao trabalho na rua, desde Pelotas até Porto Alegre, teve constantemente a presença de algum irmão ou irmã, sobrinho ou prima, filho ou marido compartilhando as viagens de aventura ao Paraguai, ajudando na venda dos produtos ou ainda dando apoio quando ela perdia a mercadoria para a Polícia Federal. Quando Maria foi à Porto Alegre, seu ex-marido não a incluiu na rede de solidariedade dos “camelôs”, e isso lhe foi motivo para romper a aliança – e assim o “parentesco” – entre eles e conquistar seu espaço “sozinha”. Entre os vendedores informais, não ajudar, não compartilhar, demonstrar que não tem humildade e respeito pelos colegas de

trabalho é motivo para romper a aliança, conforme o relato de outros ambulantes.

Assim como foi “apadrinhada” em diversas relações que a permitiram continuar vendendo na rua, Maria também “acolheu” trabalhadores iniciantes para trabalhar para ela. Como preferia ser intermediadora, ela realizava viagens ao Paraguai, trazia as mercadorias e distribuía para esses vendedores, o que estabelecia, a partir daí, também a transmissão da aprendizagem para quem chegava como vendedor na rua. Com algumas pessoas, essa aliança ultrapassava a relação de trabalho, assemelhando-se a uma espécie de relação maternal, para “dar apoio, dar carinho”, conforme ela conta:

Como eu ensinei o meu filho, como eu ensinei vários, a maioria, todo mundo que está aí eu que ensinei, as meninas, as gurias, as da Baiana também. Uma teve nenê na minha casa. [...]. É, ela engravidou e não tinha para onde ir, ela morou comigo no apartamento e aí ela trabalhava para mim, ela me ajudava, todo mundo pensava que eu era a vó do nenê, e aí ela trabalhava comigo direto. Eu dava mercadoria para todo mundo. Todo mundo começou comigo, os óculos, os HB que trouxe para rua fui eu, Andradas, todo mundo me conhece. Você fala da Maria, todo mundo [me conhece].

Assim, a partir dessas duas entrevistas, evidenciamos que os vendedores informais vão construindo suas aprendizagens “no” e “sobre” o mundo do trabalho pautando-se em algumas relações de parentesco, que são importantes para a sua inserção nas relações de trabalho do mercado informal no Centro de Porto Alegre/RS. Dessa maneira, fazemos um paralelo entre os mercados formal e informal. No primeiro, a carteira de trabalho registra o histórico de bons e maus lugares pelos quais o trabalhador passou, o tempo de duração do vínculo empregatício, o motivo da demissão; já no mercado informal, importa estabelecer aliança com um vendedor mais antigo, que conhece as regras e os códigos sociais desse *métier*, importa ter alguém que conheça de onde veio o novo trabalhador que ali tenta se inserir e a reputação que este carrega. Na rede de solidariedade dos vendedores informais, o contato com o cotidiano no espaço público e a ajuda mútua diante de situações complexas de sobrevivência fundam “relações de confiança” (GIDDENS, 1991), como reforça João:

Eu digo assim, para o cara ser camelô de verdade, hoje, trabalhando que nem nós, informal, tem que ser guerreiro. Se não for guerreiro... Tem muitos que vêm para brincar, para dar golpe, para fazer isso, fazer aquilo, mas não leva a sério. Eu sei que... Às vezes, o cara dá uma risadinha, mas tenho que levar o meu embora, então tem que ser guerreiro. Aprendi a conquistar a confiança de muita gente aí.

Tal comportamento logo será reconhecido e legitimado entre os ambulantes estabelecidos (BECKER, 2008). Assim, os laços sociais entre os vendedores são orientados por um regime de possibilidades para desenvolver suas “táticas e astúcias” (CERTEAU, 1994) nesse *métier* em meio às fiscalizações da BM e SMIC. Ou seja, é nas trocas sociais que se estabelece quem é “de dentro” e quem é “de fora” (ELIAS e SCOTSON, 2000).

Aprendizagem da prática social da venda na rua

Em meio à escassa oportunidade de emprego para as classes trabalhadoras urbanas na agricultura, indústria e comércio, a área de serviços ganhou espaço vertiginosamente no Rio Grande do Sul desde 1940 (HERRLEIN JR, 2000) e, nesta área, o mercado informal, especialmente, se expande a cada dia. Assim, cabe compreender também as formas de capacitação dessas pessoas que vendem na rua, na medida em que sua atual situação pode resultar de desemprego ou da “simples” não inserção nos setores trabalhistas do mercado formal – o que não significa unicamente a exclusão do mercado de trabalho por falta de competência ou escolarização. Ou seja, nossa interlocutora aprendeu a ler sozinha e realizou trabalhos “pesados” no mercado formal antes de se “estabelecer” no comércio informal, já João começou os estudos, mas não os finalizou para poder trabalhar e, na sua trajetória, passou por trabalhos que exigiam mais força física do que escolarização.

Segundo Bastos et al. (2007), a PED-RMPA (Pesquisa de Emprego e Desemprego – Região Metropolitana de Porto Alegre) de 2006 realizou pesquisa com trabalhadores considerados autônomos sobre sua forma de capacitação para o exercício da atividade. Dos homens entrevistados, 56% aprenderam na prática, 16% aprenderam em sua atividade anterior, 15% aprenderam com a família e 12,5% aprenderam em curso de qualificação; e das mulheres entrevistadas, 54,5% aprenderam na prática, 23,2% aprenderam em curso de qualificação, 12,5% aprenderam com a família e 9,8% aprenderam com atividade anterior. Essa informação não invalida o que defendemos na seção anterior, pelo contrário, nos mostra uma porcentagem significativa de trabalhadores autônomos que aprenderam seu *métier* atual com sua família; e, daqueles que aprenderam na prática, considera-se nesta “prática” a interação social com outros vendedores mais antigos, que servem como exemplo da forma social do gesto de compra e venda no espaço público, conforme visto nos relatos dos dois informantes.

De todos esses trabalhadores autônomos entrevistados em 2006 pela PED-RMPA, 20% tem a atividade atual como seu primeiro emprego, o que representa um aumento considerável em relação à pesquisa realizada em 2002, que apresentou para o mesmo índice um total de apenas 12,9%. A explicação

de Irene Galeazzi para esta situação (2007) é de que, em 2004 e 2005, houve um aumento das ofertas de postos de trabalhos formalizados, que exigiam uma mão-de-obra mais qualificada, o que favoreceu o mercado de trabalho formal.

Em relação a esse ponto da pesquisa, e assumindo a presença dos ambulantes nessa amostra de trabalhadores autônomos, João e Maria estariam inseridos nos dados juntamente à maioria, visto que para eles – e para muitos outros – a prática de venda na rua como ofício não foi a primeira inserção no mercado de trabalho (ainda que a faixa etária entre os vendedores de CDs e DVDs seja predominantemente de jovens entre 18 e 35 anos). Apesar de o primeiro emprego nem sempre ser no mercado informal, quando essas pessoas se inserem na venda de rua, parece ser fundamental a entrada numa rede de relações baseada na confiança, em que parentes e padrinhos apoiam e dão carinho aos iniciantes.

Envolta por essas diversas relações sociais, Maria se percebe como *“uma pessoa verdadeiramente de negócios”*, que está no mundo do trabalho *“para ter suas coisas, sua vida”* e também como participante de um comércio global, no qual ela distribui produtos de um país ou estado para outro. Ela enaltece sua trajetória social como *“guerreira”*, uma vez que passou por altos e baixos, estando sempre disposta a *“se levantar”*, mesmo tendo sido presa pela Polícia Federal, tendo feito *“serviço de cavalo”* e *“tomado muito prejuízo”*.

Diferente do imaginário do senso comum, a sua narrativa é de uma trabalhadora consolidada no comércio informal, tendo começado *“trabalhando em casa de família”* e depois conquistado um *“ponto”* na rua através de uma rede de solidariedade. Para Maria, trata-se de uma ascensão social, uma vez que *“todo mundo me conhece, todo mundo aqui já trabalhou para mim”*. Ou seja, retomando o que foi dito acima, essa posição conquistada reflete uma certa garantia de que, quem está perto de Maria ou é apadrinhado por ela, é bem visto por inúmeros vendedores informais, e até mesmo formais, que compõem a rede de solidariedade dela (BARROSO, 2009). Por ela ser antiga *“ali”* na rua, é respeitada. Assim, Maria até se sente à vontade para indicar vendedores que julga terem uma trajetória social ligada ao comércio informal relevante para serem entrevistados pelo estudo: *“E também tem uma que pode te dar uma entrevista boa também, ela trabalhou muito comigo, agora ela tem uma lojinha lá em Canoas, de bolsa. Ela alugou uma standezinha para ela, lá em Canoas lá de bolsas...”*.

Esta interlocutora, que esteve como camelô no Centro de Porto Alegre do final da década de 90 até 2008, *“lutou”* para conseguir um box Centro Popular de Compras destinado aos camelôs mais antigos. Para isso, teve que comprovar os anos de venda na rua através de documentos e fotos. Quando recebeu o aval para ter o box, instalou-se num box de um corredor próximo a entrada do

“shopping popular” e iniciou suas vendas após a inauguração do local. Entretanto, enquanto “microempreendedora” – nomenclatura proposta pelo empreendimento aos vendedores –, continuava, sem constrangimentos, sua prática social da venda de produtos legais em meio aos produtos ilegais trazidos do Paraguai, que não eram declarados nos impostos.

Para Maria, a mudança de trabalhar num “ponto” na rua para um “shopping popular” não alterava muito seu cotidiano de viagens para o Paraguai e São Paulo para buscar produtos e depois “passar e repassar mercadorias”, lidando muito mais com outros vendedores do que diretamente com clientes. Assim, ela explicou suas estratégias após ter os produtos em mãos, na perspectiva de uma “pequena empresária”⁷, só que com produtos sem notas fiscais:

Estou distribuindo, estou distribuindo para o pessoal. Aí eu pago assim. Agora dessa vez eu paguei, menos, mais, por que causa do dólar que estava alto, mas está baixando. Aí eu pago três pila os óculos, aí eu vendo a sete pila, no atacado, tu viu? Vendo a três pila no atacado, a sete pila no atacado. Agora vou vender a quinze, vinte uma peça de óculos, vou vender eu mesmo, particular, vou botar uma equipe de guria. Até estou procurando, umas quatro ou cinco meninas, e vou sair com as meninas para vender. É como ambulante mesmo. Nas lojas, nos escritórios, em tudo que é lugar, distribuir, aí eu dou para as meninas... Elas me ajudam, pagam cinqüenta pila por dia, elas me vendem.

Ainda que a lógica de trabalho proposta com a construção do “shopping popular” envolva a regularização e o controle pelos órgãos públicos desse comércio “desvairado” numa metrópole como Porto Alegre, para Maria parece não haver uma cisão clara entre esses dois momentos. Ela circula de um local para outro, sem modificar profundamente suas práticas sociais de venda na rua e suas redes de solidariedade entre seus parentes e apadrinhados.

Já João constitui sua prática de trabalho na rua de outra forma. Como não conseguiu box no “shopping popular”, ele se relaciona diretamente com clientes, vendendo na rua. Entretanto, quando as fiscalizações apertaram em 2008, ele deixou de vender CDs e DVDs nas calçadas da Rua Voluntários da Pátria para “vender, trocar, consertar e desbloquear” celular, de maneira que,

⁷ Revitalização que envolveu acordos com a grande maioria dos camelôs do Centro, a maioria antigos ambulantes, mas tornados vendedores de rua legalizados pela SMIC há algum tempo atrás. Através de um processo de modernização desta força de trabalho, “alcançariam” a condição de “pequeno empresário”, sujeitos à toda sorte de impostos e taxações para existir. Os contratos não envolviam vendedores de produtos ilegais diretamente, estes foram obviamente descartados, assim como os camelôs que não apresentavam condições de suportar os encargos relacionados à manutenção de seus negócios de “pequeno empresário”.

vinculado à uma loja próxima à ilegalidade de seu trabalho, se “dissolve” em meio à rede de relações pela qual circula o produto, que não tem origem confirmada. No mercado informal, a introdução do elemento da confiança (GIDDENS, 1991) é essencial para manter a continuidade da prática social, visto que nesta se repartem os lucros e “todos” se beneficiam.

Comprei um N9-5 de uma mulher que ela achou. Comprei por cem reais, vendi por quatrocentos, e o cara que me comprou vendeu por setecentos. O celular era desses celulares de mil e pouco. A mulher achou dentro do ônibus, ela me vendeu, não estava já bloqueado, aí eu ganhei, o cara que me comprou ganhou, e vendeu para o outro cara, e assim foi...

Assim, entende-se também nesse trecho certa autonomia da prática social de João, que foi inserido no mercado informal por seu “tio”, uma vez que na descrição acima ele diz participar ativamente de uma rede de solidariedade entre vendedores informais e formais, rede na qual essas fronteiras se confundem. Sua aprendizagem inicial para sua inserção é diferente de sua aprendizagem para continuar com venda na rua, conforme temos abaixo:

Se tu vai trabalhar ali com telefone, que nem eu, eu trabalho com telefone, eu me dedico àquilo ali. Eu tenho que saber os aparelhos que estão já no momento, os aparelhos que dá para pegar, o preço que dá para vender, eu tenho que saber se dá para desbloquear ele. [...]. Tem umas lojas já autorizadas, eles fazem desbloqueio e liberação. O que acontece? Chega uma pessoa ali: “Meu celular é da Claro, eu quero liberar ele para Brasil”. O cara me cobra dez pila, eu cobro vinte e cinco, eu ganho quinze, eu levo lá e eu faço isso. E eu trabalho com um pouco de dinheiro meu, as vezes chega uma pessoa ali com um telefone “Eu estou apertado, eu tenho que pagar uma luz, uma água, eu quero vender meu celular”. Aí ela me pede um preço, eu ofereço outro, eu pego o celular dela e vendo para outra pessoa. Assim eu vou conquistando, a pessoa me compra uma vez, ela me vende uma vez, depois ela vem me vende outro.

Nesse sentido, somos provocados a pensar na construção da estratégia dos vendedores informais com base nas redes de solidariedade, nas quais se estabelece um conjunto de códigos e regras sociais que permeiam a transformação desse mercado informal-formal. Conhecer as redes de solidariedade como fundantes na manutenção do comércio informal de venda na rua da capital gaúcha nos permite acessar regras e códigos sociais que circulam entre os vendedores. Diante do trabalho ilegal e irregular, as relações de parentesco a partir das relações de aliança e de apadrinhamento oportunizam ao iniciante ser ensinado e aprender a estar ali. Assim como Lévi-Strauss (1980) define na relação de parentesco uma estratégia para a manutenção da

sociedade e das trocas sociais, na rua a relação de parentesco entre os vendedores informais permitiria a continuidade do trabalho informal. Logo, a confiança, a humildade, o respeito, a sabedoria, o entendimento, a visão parecem ser elementos-chave para estabelecer relações de parentesco que resultem em redes de solidariedade entre os vendedores informais.

Conclusão

Através das duas entrevistas referenciadas, pôde-se analisar a inserção de vendedores informais no mercado de trabalho e o desdobramento das suas trajetórias sociais; estes trabalhadores articulam ambos os mercados, informal e formal, em suas práticas sociais e redes de solidariedade. É nessas redes que se formam as relações de parentesco e apadrinhamento do mercado informal, as quais informam a determinado grupo de vendedores quão confiável é (ou seja: com quem da rede ele possui relação) um iniciante que pretende se inserir em um determinado mercado, de forma semelhante à função exercida pela carteira de trabalho no mercado formal.

Estar próximo de um vendedor antigo com quem se tem relação de parentesco parece ser chave para o trabalho informal. Entretanto, isso não é o bastante; os códigos sociais na rua são explicitados pelos interlocutores ao dizerem que: “tem que chegar na humildade”, “tem que saber atender”, “tem que ser guerreiro e aprender a conquistar a confiança entre os que já estão vendendo na rua”. Assim, essa rede de solidariedades vai sendo constituída em meio às práticas sociais da venda na rua e viabiliza certa duração dessas práticas ali no espaço público. Esse modo de apropriação da cidade também se dá por esses interstícios ocupados pelos “pontos” dos vendedores informais, que possibilitam uma estética tão própria desses lugares no espaço urbano. Assim, nos centros das capitais, encontram-se comércio formal e comércio informal atrelados, como um fenômeno urbano dado.

Maria espera continuar seu *métier* e em breve quer comprar sua casa. Já João não se imagina para sempre nessa profissão. Ele faz cursos para conseguir um emprego no mercado formal. Assim, os dois interlocutores nos fazem refletir sobre o mercado informal de pontos de vista diferentes, pertinentes às trajetórias sociais que passam pela venda na rua no Centro de Porto Alegre; assim como nos fazem perceber a complexidade da venda na rua e das escaladas no mercado formal.

Apesar da precarização da venda na rua e dos percalços vivenciados pelos vendedores no espaço público, as aprendizagens cotidianas do “como vender” vão se afinando a partir da trajetória desses sujeitos na área do comércio, assim como vão constituindo a identidade destes como “guerreiros”, ao lidarem com as adversidades do trabalho informal (BARROSO, 2011). Deste modo, o

mercado informal permite acessar aprendizagens para estabelecer relações também com o comércio formal – por isso a relação entre esses mercados não é estanque e está, de alguma maneira, borrada nas trajetórias dos trabalhadores urbanos das grandes cidades, como apresentado nos dois relatos.

Referências bibliográficas

- ANTUNES, R. 2011. Os modos de ser da informalidade: rumo a uma nova era da precarização estrutural do trabalho? *Serv. Soc. Soc.*, São Paulo, n. 107, pp. 405-419.
- BARROSO, P. F. 2009. *CD, DVD, CD, DVD*: Estudo etnográfico das práticas sociais e redes de solidariedade dos vendedores ambulantes – conflitos, laços sociais e artes de fazer no espaço público na Rua Voluntários da Pátria, em Porto Alegre/RS. Trabalho de Conclusão de Curso em Bacharelado em Ciências Sociais. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.
- _____. 2011. "Tem que ser guerreiro" - Considerações etnográficas sobre a identidade dos vendedores ambulantes da rua Voluntários da Pátria - RS. *Revista Eletrônica de Ciências Sociais*. RECS: UFU/MG, v. 1, pp. 78-83.
- BASTOS, R. L.; MARQUES, E. K.; GALEAZZI, I. M. S.; TONI, M.; KRELING, N. H. 2007. *Dimensões da precarização do mercado de trabalho na Região Metropolitana de Porto Alegre*. Coordenado por Raul A. Bastos. Porto Alegre: FEE.
- BECKER, H. S. 2008. *Outsiders: estudo de sociologia do desvio*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- CACCIAMALI, M. C. 2000. Globalização e processo de informalidade. *Economia e Sociedade*. Campinas, n. 14, pp. 153-174.
- _____. 1983. *O setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: Ed. IPE.
- CERTEAU, M. 1994. *A invenção do cotidiano*. Artes de fazer. Vol.1. Rio de Janeiro: Vozes.
- CONSERVA, M. S.; ARAÚJO, A. J. S. 2008. Informalidade e precarização nos mundos do trabalho. *Teor. Pol. e Soc.*, v. 1, n. 1, pp. 75-91.
- DA MATTA, R. 2000. *A Casa e a Rua*. Rio de Janeiro: Rocco.
- DIEESE. 2012. A situação do trabalho no Brasil da primeira década dos anos 2000. *Departamento Intersindical de Estatística de Estudos Socioeconômicos*. São Paulo: DIEESE.

- _____. 2017. Tabelas 1 - Distribuição dos ocupados, no trabalho principal, por formas de inserção ocupacional. Convênio DIEESE/SEADE, MTb/FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego.
- DRUCK, G.; FRANCO, T. 2007. *A perda da razão social do trabalho: terceirização e precarização*. São Paulo: Boitempo.
- ELIAS, N.; SCOTSON, L. 2000. *Os Estabelecidos e os Outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.
- FEDIUK, M. M. 2004. Maternidade da Empregada Doméstica: uma revisão de literatura nacional. In: *Mostra Integrada de Ensino, Pesquisa e Extensão*, 2004, Joaçaba. 1ª MIEPE. Joaçaba, SC: Gráfica Editora Pallotti.
- FONSECA, C. 2000. *Família, fofoca e honra: etnografia de relações de gênero e violência em grupos populares*. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS.
- G1 RS. 2017. Porto Alegre tem cerca de 4 mil vendedores ambulantes pelas ruas, estima a prefeitura. Reportagem de Igor Grossman. Publicado em 21 de abril de 2017. Disponível em: <<http://g1.globo.com/rs/rio-grande-do-sul/noticia/porto-alegre-tem-cerca-de-4-mil-vendedores-ambulantes-pelas-ruas-estima-prefeitura.ghtml>>. Acesso em: 4 ago. 2017.
- GALEAZZI, I. M. S. 2007. O trabalho por conta própria num contexto de precarização laboral. *Dimensões da precarização do mercado de trabalho na Região Metropolitana de Porto Alegre*. Coordenado por Raul Bastos. Porto Alegre: FEE.
- GIDDENS, A. 1991. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Editora UNESP.
- GUIMARÃES, A. C. R. 2007. Comerciantes de Bairro: seus discursos, suas práticas. - GT 01: Antropología Económica y Ecológica. VII RAM - UFRGS, Porto Alegre, Brasil.
- HERRLEIN JR., R. 2000. Desenvolvimento industrial e mercado de trabalho no Rio Grande do Sul: 1920-1950. *Rev. Sociol. Polit.* n.14, pp. 103-118.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. 2017. Indicadores. IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua. Agosto de 2016. Disponível em: <http://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Mensal/Comentarios>. Acessado em: 4 ago. 2017.
- LÉVI-STRAUSS, C. 1980. *A família: origem e evolução*. Porto Alegre: Editorial.

- _____. 1967. Les structures élémentaires de la parente. Paris: Mouton.
- _____. 1979. Tristes trópicos. Lisboa: Edições 70.
- LIMA, C. J.; CONSERVA, M. S. 2006. Redes Sociais e Mercado de Trabalho: entre o formal e o informal. *Política e Trabalho, Revista de Ciências Sociais*, n. 24, pp. 73-98.
- MAUSS, M. 1974. Ensaio sobre a dádiva. Forma e razão da troca nas sociedades arcaicas. In: *Sociologia e Antropologia*. v. II. São Paulo: Edusp.
- NORONHA, E. G. 2003. "Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. *Rev. bras. Ci. Soc.* [online], vol. 18, n. 53, pp. 111-129.
- PINHEIRO-MACHADO, R. 2008. China-Paraguai-Brasil: uma rota para pensar a economia informal. *Rev. bras. Ci. Soc.*, vol. 23, n. 67.
- PREFEITURA MUNICIPAL DE PORTO ALEGRE. 2017. Curiosidades. Mercado Público. Disponível em: <http://www2.portoalegre.rs.gov.br/mercadopublico/default.php?p_secao=5>. Acesso em: 4 ago. 2017.
- SARTI, C. A. 1992. Contribuições da antropologia para o estudo da família. *Psicol. USP*, São Paulo, v. 3, n. 1-2, pp. 69-76.
- VEDANA, V. 2008. *No mercado tem tudo que a boca come*: estudo antropológico da duração das práticas cotidianas de mercado de rua no mundo urbano contemporâneo. Tese de Doutorado, PPGAS/UFRGS, Orientação: Cornelia Eckert, 2008.
- VELHO, G. 1981. Projeto, emoção e orientação em sociedades complexas. In: *Individualismo e cultura*. Rio de Janeiro: Zahar.
- WEBER, M. 1991. *Economia e sociedade*. Brasília: Editora UNB.