

O "SER" VENDEDOR NO COMÉRCIO DE RUA EM PAU DOS FERROS/RN: EXPRESSÕES DA INFORMALIDADE NA VIA PÚBLICA

Franciclécia de Sousa Barreto Silva

Profa. Ma. Departamento de Economia da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte-
(UERN), Campus CAMEAM, Pau dos Ferros-RN

cleziasb@yahoo.com.br

Resumo:

Este artigo discute as expressões da informalidade na via pública da cidade de Pau dos Ferros/RN. Temática de relevância para a análise da realidade do trabalho, hoje, e da lógica que move o capital, sua presença real na vida dos indivíduos. Trata-se de um recorte de parte dos resultados apresentados pela dissertação de mestrado da autora na UFRN/2011. O objetivo do artigo é apresentar as expressões da atividade informal de rua nessa localidade que permite a reprodução de segmentos da classe trabalhadora, além de apresentar a lógica do capital empreendida nesse território para fins de reprodução. Tal percurso, acrescido de bases teóricas norteadoras, permitiu refletir sobre as particularidades da problemática do emprego nesse território, sem deixar de apreendê-las no movimento real da economia brasileira. O material recolhido foi perscrutado com base em esquema analítico inspirado da análise de conteúdo. As reflexões possibilitaram evidenciar que o comércio de rua segue se desenvolvendo a base do trabalho e de relações informais e que esta atividade vem funcionando como espaço gerador de ocupação e renda para os sujeitos descartados dos empregos formais, mascarando com isto o desemprego, ademais, elas lhes permitem continuar quanto consumidores. Tais expressões refletem a capacidade e a lógica do capital de se expandir e se agregar em realidades tão diversas. Está em curso, a lógica que tem conduzido muitos trabalhadores à adesão ao projeto de dominação do capital, pela ilusória possibilidade de se tornarem capitalistas. O objetivo tem sido transformar o sujeito em consumidor, e o trabalhador num empreendedor.

Palavras-chave: Comércio de Rua. Informalidade. Pau dos Ferros.

THE SELLER "BEING" IN THE STREET COMMERCE IN PAU DOS FERROS/RN: EXPRESSIONS OF INFORMALITY IN PUBLIC WAY

Abstract:

This scientific article discusses the expressions of informality in public way of Pau dos Ferros/RN. That theme is very relevant to the analysis of reality of job today as well as the logic that moves capital and its real presence in the individuals' life. It is part of results achieved in master's thesis of the author in UERN/2011. The aim of this study is to present the expressions of informal activity in public way of Pau dos Ferros that allows the reproduction of segments of worker class, besides presents the logic of undertaken capital for reproduction purposes. This journey, in addition to theoretical bases, allowed us to reflect about particularities of employment problems in this area, without forgetting to undertake them in the real movement of Brazilian economy. The collected material has been explored based on an analytic scheme inspired by a content analysis. Our reflections allowed us to note that street commerce keeps growing based on informal relationships and that activity has been worked as a space that leads to occupation and income to individuals discarded of formal occupations, this way, hiding unemployment, besides allowed them to keep being consumers. That expression reflects the ability and the capital logic of expand and aggregate itself in different realities. Therefore, it is observed that many workers have been conducted to join the project of domination of capital, by illusory possibility to become capitalists. The aim has been transformed the individual in consumer and the worker in entrepreneur.

Key words: Trade in street. Informality. Pau dos Ferros.

1 Introdução

Este artigo discute as expressões da informalidade na via pública da cidade de Pau dos Ferros/RN. Temática de relevância para a análise da realidade do trabalho, hoje, e da lógica que move o capital, sua presença real na vida dos indivíduos.

A base de uma herança de contextos marcados por desregulamentação de direitos sociais e trabalhistas, o estudo dessa temática demanda analisar as múltiplas determinações do processo de reprodução do capital, no cerne do qual o trabalho, submetido a pressões mundiais, se reconfigura.

A partir do fim do século XX, nos países latino-americanos, assiste-se à difusão do discurso do *empreendedorismo* acompanhar as reformas estruturais, próprias da hegemonia neoliberal. No mercado de trabalho brasileiro, principalmente a partir de 1990, é perceptível o crescimento de pequenos estabelecimentos produtivos, do trabalho por conta própria, do emprego doméstico e dos contratos de trabalho sem qualquer registro junto à Seguridade Social. O que se articula, são políticas sociais orientadas para aos trabalhadores envolvidos nessas atividades. Além de se verificar alterações significativas que envolvem os conteúdos dos contratos de trabalho, sejam eles, individuais ou coletivos mediante alterações nas legislações trabalhistas e suas relações com o Sistema de Seguridade Social.

Acompanhando essa dinâmica, a partir de 1990, o Brasil fomenta políticas e programas de emprego e renda, com o objetivo de reduzir as *assimetrias* existentes no mercado de trabalho brasileiro, principalmente, considerando que historicamente este não é um mercado *estruturado*. Ideologicamente ressurge a figura do *empreendedor* e da autogestão, já bem referenciado na obra schumpeteriana¹; este ganha marca atualizada diante das novas configurações do trabalho no capitalismo contemporâneo. Assim, o trabalhador é levado a se adequar às mudanças nas *regras do jogo*. A partir de então, o sucesso da atividade passa ser de sua responsabilidade; depende de fatores subjetivos como a intuição, motivação, etc. Tal lógica se casa perfeitamente com a proposta de *flexibilização do trabalho*. Na descrição de Lima:

O trabalhador, empresário e patrão de si mesmo, torna-se responsável por sua reprodução social, pagando por sua conta, taxas e impostos para ter acesso a serviços sociais, sejam estatais, sejam privados. Para sobreviver no mercado, depende ainda da busca de formação e atualização contínua, adaptabilidade às novas tecnologias, capacidade de inovar e se mostrar atento às mudanças, enfim, tornar-se flexível, aberto aos novos desafios (2010, p. 171).

Assim, analisar as expressões contemporâneas da informalidade, nas vias públicas, significa desvelar engrenagens dos processos produtivos desenvolvidos por sujeitos sociais que, ao se apropriarem material e simbolicamente de tais espaços, explicitam uma

¹ Na obra schumpeteriana é visível o destaque da figura do empreendedor, quando ele assim afirma: “[...] na vida econômica a ação deve ser decidida sem a elaboração de todos os detalhes do que deve ser feito. Aqui o sucesso de tudo depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de um modo que depois prove ser correto, mesmo que não possa ser estabelecido no momento, e da captação do fato essencial, descartando-se o não-essencial, mesmo que não seja possível prestar contas dos princípios mediante os quais isso é feito” (SCHUMPETER, 1997, p.85). O crédito também é referenciado pelo autor, como motor do desenvolvimento, quando ele afirma em outra passagem: A concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar- lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito (p.111).

multiplicidade de sociabilidades. Ao mesmo tempo, significa adentrar nos meandros das transformações no âmbito da produção capitalista e explicitar como estas redimensionam os espaços de valorização do capital, atingindo, igualmente, os indivíduos e suas subjetividades. Ademais, “[...] nessa trama complexa de dinâmicas e conotações, as praças de comércio tradicionais não se constituem como um espaço único, mas, como um espaço fracionado em territórios delimitados” (MORAIS; ARAÚJO, 2006, p. 247). No atual estágio do capitalismo, elas ganham dinamismo e se delineiam em múltiplas facetas no contraditório processo de reprodução ampliada do capital.

O objetivo do artigo, portanto, é apresentar as expressões da atividade informal de rua em Pau dos Ferros/RN que tem permitido a reprodução de segmentos da classe trabalhadora, além de apresentar a lógica do capital empreendida nesse território para fins de reprodução. Tal percurso, acrescido de bases teóricas norteadoras, permitiu refletir sobre as particularidades da problemática do emprego nesse território, sem deixar de apreendê-las no movimento real da economia brasileira.

Trata-se de um recorte de parte dos resultados apresentados pela dissertação de mestrado da autora na Universidade do Federal do Rio Grande do Norte em 2011, intitulada: “A informalidade no capitalismo contemporâneo: um estudo do comércio de rua em Pau dos Ferros. O percurso da investigação compreendeu pesquisa teórica para constituir as bases de análise teórico-metodológica e delinear o contexto no qual se circunscreve o objeto de pesquisa, além de pesquisa de campo, realizada em duas fases: observação sistemática, que possibilitou mapear características dos comerciantes e da infraestrutura do comércio, e a realização de entrevistas com informantes-chaves. Os relatos apresentados fruto de entrevistas realizadas com aqueles que voluntariamente se propuseram a contribuir com a presente pesquisa, ajuda a desvelar a diversidade de situações e de sujeitos presentes no perímetro de estudo, como: o histórico de inserção na atividade de rua, suas condições de trabalho, as dificuldades que enfrentam no cotidiano. No presente artigo, delinea-se um pouco da realidade vivenciada pelos vendedores na localidade escolhida como área de estudo

2 O “ser” vendedor no comércio de rua: revelando algumas expressões contemporâneas

Pau dos Ferros, localizado no estado do Rio Grande do Norte pode ser caracterizado como um município eminentemente urbano, uma vez que mais de 90% de sua população reside em sua sede, segundo os dados do último censo (IBGE, 2010). Tem uma economia sustentada pelo setor terciário (comércio e serviços públicos e privados), o que explica em grande medida o crescimento e a valorização da área urbana deste município. Esse crescimento tem contribuído para mobilizar constantemente um fluxo populacional significativo, considerando o fato que a cidade tem um comércio desenvolvido e que tem atraído investimentos e investidores.

Em Pau dos Ferros, diariamente e, principalmente aos sábados, é perceptível o fluxo de pessoas gerado pelo comércio na sede do município. O comércio de rua, principalmente, que se centra na oferta de determinados produtos e se desenvolvem em um contexto de crescimento visível do comércio *formal* nas últimas décadas, que tem acompanhado, mesmo em proporções diversas, a dinâmica de crescimento da cidade. E, ainda, possui uma posição geográfica bastante atraente; quando se localiza às margens da rodovia federal (BR 405) e a adjacência com as fronteiras da Paraíba e do Ceará. Aliás, sua relevância tem sido relatada por autores como Silva (2003); Dantas e Praxedes (2010), entre outros, por mobilizar considerável população advinda, especialmente, dos municípios do seu entorno.

O comércio de rua em Pau dos Ferros, com centro da cidade, acontece em um entrocamento próximo ao qual, em uma distância de poucos centímetros umas das outras, encontram-se as bancas,

bem como as lojas do comércio formal local. Trata-se de verdadeiro *labirinto* de corredores estreitos com mercadorias diversificadas expostas. Com efeito, as bancas se distribuem na venda de diversos produtos e podem ser enquadradas nas seguintes categorias²: produtos agropecuários (51,24%); industrializados (29,75%, confecção, tecidos e calçados); mistos (14,05%, miudezas em geral) e piratas (4,96%, CD/DVD) (SILVA, 2011).

Em dias de maior movimento, muitas vezes, fica impossível transitar e se deslocar entre uma banca e outra, ou mesmo, entrar nas lojas, dada a quantidade de produtos nas próprias calçadas. Identificar e diferenciar um dono de uma banca e outra, se torna ainda mais complexo. Portanto, “[...] é uma banca colada na outra, uma banca colada na outra. Você para passar entre uma banca e outra você passa se torcendo né, você passa se torcendo, é uma banca colada na outra, essa lá ...é mais de feira mesmo [...]” relata um funcionário da Prefeitura, quando questionou-se as formas de regulação sobre o uso do espaço urbano e sobre as atividades econômicas realizadas pela prefeitura naquele espaço (Fig. 01). (SILVA, 2011).



Figura 01: Pau dos Ferros/RN – localização do comércio de rua e circulação dos carros de linha (2011)
Fonte: (Silva, 2011)

Essa dinâmica pode ser visualizada também pela circulação de carros de *linha*, que se deslocam diariamente de diversas localidades para a cidade de Pau dos Ferros conduzindo mercadorias e pessoas. Aproximadamente, 125 (cento e vinte e cinco) carros de 22³ (vinte e duas) localidades diferentes dirigem-se para o centro da cidade⁴. Alguns veículos, inclusive, vêm de longa distância,

² Não foi encontrado como pressuposto inicialmente, a venda de produtos artesanais; estes só são vistos como parte das vendas dos quiosques, não das bancas (SILVA, 2011).

³ Água Nova, Alexandria, Catolé do Rocha, Coronel João Pessoa, Dr. Severiano, Encanto, Luiz Gomes, Lucrécia, José da Penha, Major Sales, Marcelino Vieira, Martins, Mossoró, Paraná, Pilões, Portalegre, Rafael Fernandes, Riacho de Santana, Serrinha dos Pintos, São Miguel, Tenente Ananias e Umarizal (SILVA, 2011).

⁴ Ressalta-se que se trata de uma estimativa, que teve origem na contagem dos carros durante o período de observação. Levando em consideração a grande mobilidade desses carros, também foi realizado contato direto com os motoristas, o que deu validade a contagem, na medida em que permitiu a confirmação de tais informações, além de adicionar particularidades dessa mobilidade (SILVA, 2011).

como Mossoró/RN⁵ e até de cidades de outros estados, a exemplo de Catolé do Rocha, na Paraíba/PB. São carros variados, tipo: "D10", "D20", "vans", "micro-ônibus", *dentre outros* (SILVA, 2011). Alguns são adaptados à situação, são revestidos na parte superior e lateral por lonas para evitar sol e chuva. Na parte interior, tábuas de madeiras dão o formato de acento aos passageiros.

Sabe-se que as estruturas dos transportes e das próprias estradas constituem parte fundamental da dinâmica de acumulação do capital, por permitir acelerar o processo de circulação deste, seja facilitando o fluxo das mercadorias, sua distribuição e/ou possibilitando às pessoas o acesso aos mercados de consumo. À medida que o comércio se expande, os capitais se multiplicam, logicamente em uma escala proporcional ao tamanho da região e as condições objetivas de infraestrutura. Não se pode esquecer que, sem a esfera da circulação, a acumulação é interrompida. Por essa razão, Harvey nos lembra (2006, p.73): "O Capital – Marx nunca cansa de enfatizar – não é uma coisa ou conjunto de instituições, o capital é um processo de circulação entre produção e realização".

Uma análise aprofundada evidencia que se trata de uma mesma dinâmica de distribuição de mercadorias, que associa pequenos e médios comerciantes de rua às redes de distribuição de maior dimensão. Os produtos vendidos nas ruas são oriundos das mesmas redes de distribuição, ora adquiridos nos atacadistas locais, ora nos distribuidores regionais que abastecem o comércio, além daqueles que exercem relação direta com a empresa capitalista, quando compram diretamente das fábricas. Uma parte, também, pertence à produção local, como alguns produtos agrícolas. E tem, ainda, a produção de peças íntimas, cuja venda se dá no comércio local pela sua própria produtora. Em paralelo, esta estabelece uma rede informal comercial, quando repassa parte da produção às revendedoras. Outra especificidade desse comércio foi apresentada: o fato de algumas bancas pertencerem a donos de lojas já constituídas faz com que estas estabeleçam relações de assalariamento que se estendem, inclusive, à atuação desses empregados no comércio de rua.

O comércio de rua em Pau dos Ferros mantém a estrutura rudimentar de "feira", mas incorpora produtos novos e ideologias dominantes que não são exclusivas dos grandes centros urbanos. Impressionou ver determinados vendedores, que mesmo submetido às condições precárias de trabalho, a locomoção árdua diária ao sair de suas cidades para vender em Pau dos Ferros, enaltecer as vantagens do auto emprego, ao se denominar patrão de si mesmo.

O fato é que diante dos processos reestruturantes, a ideologia dominante estabelece dois caminhos aos desempregados: tornar-se patrão de si mesmo, ou procurar qualificação para melhorar sua empregabilidade, o que não significava garantia de ocupação, apenas mais um elemento de enfrentamento da crescente concorrência por postos de trabalho. Isso porque o desemprego não mais se limita aos indivíduos com baixa escolaridade⁶; inúmeras estatísticas atestam que o perfil do desemprego também se modificou ao longo dos anos.

A maioria dos vendedores provém de Pau dos Ferros, mais de 60%. Apesar de esse número ser considerável, há uma diversidade de cidades ali representadas na figura do vendedor de rua, que não podem ser desconsideradas na análise, principalmente, aquelas de outros estados, que fazem fronteira com o Rio Grande do Norte. Dentre os 121 vendedores identificados, há proveniência de 21 localidades diferentes, com destaque, para vendedores do Ceará, das cidades de Juazeiro do Norte e de Lavras da Mangabeira; bem como da Paraíba, de cidades como Uiraúna e Souza (SILVA, 2011).

A maioria é do sexo masculino (70,25%); e se deslocam para Pau dos Ferros, em seus próprios carros, em carros alugados, ou nos chamados carros de linha (SILVA, 2011). O deslocamento de 40% dos vendedores para Pau dos Ferros denota não somente a propalada mobilidade em direção a essa cidade como e, principalmente, a problemática das ocupações na região, nomeadamente nos pequenos municípios e do grau de dependência que tem com Pau dos Ferros, diante do limitado desenvolvimento de suas economias.

⁵ No caso específico de Mossoró, só registrou-se duas "Vans". No entanto, muitos se locomovem de Mossoró para Pau dos Ferros, ou vice-versa, em carros pequenos, *tipo táxi*, o que impossibilitou a contagem. Ademais, primou-se no momento da pesquisa contabilizar carros maiores, que comportam mais de 08 (oito) pessoas (SILVA, 2011).

⁶ Entre 1992-2002, por exemplo, o aumento da escolaridade mostrou-se insuficiente para impedir o desemprego. Neste período, "[...] para os indivíduos com catorze anos de estudo, por exemplo, a variação do desemprego foi de 76,9% - uma diferença três vezes maior que a verificada para aqueles que têm três anos de estudo" (POCHMANN, 2006, p. 66).

Os requisitos para a inserção e permanência na atividade informal de rua não se associam diretamente ao grau de instrução, nem a qualquer tipo de qualificação profissional intensiva. Trata-se de uma atividade que ganha novas determinações, quando a produção individual e/ou familiar se associa à rede de distribuição mais ampla. Todavia, permanecem imprimindo a cultural familiar, além de continuar requerendo o mínimo de “capital” para o início da atividade. Uma das entrevistadas (2ª ENT.), por exemplo, relata que comprou a banca e foi pagando ao vendedor à medida que a atividade lhe rendesse com o tempo, que vendesse as mercadorias (SILVA, 2011). Uma ferramenta se faz indispensável a essa atividade: a capacidade de comunicação e interlocução dos vendedores para com os consumidores. O chamado *grito de rua* é o principal atrativo, e o responsável maior pela conquista inicial do consumidor na via pública local e, porque não dizer ser esta uma característica peculiar à atividade de rua.

As informações coletadas permitem problematizar a trajetória ocupacional desses vendedores envolta em atividades vulneráveis, marcadas pela instabilidade. Mais de 40% dos vendedores trabalharam anteriormente sem carteira assinada, sem qualquer cobertura pelo sistema previdenciário e, hoje na atividade de rua, continuam trabalhando sem proteção (SILVA, 2011). Muitos desempregados, hoje, estão na rua, sob o discurso da autonomia, em ocupações precárias, quando se observa o tipo e a infraestrutura desse comércio.

Em geral, aqueles que obtêm maiores rendimentos estão há mais tempo na atividade; suas bancas são razoavelmente maiores que as outras, tamanho que varia entre 6 (seis) e 10 (dez) metros. O tipo de produto comercializado também exerce influência sobre a renda; a depender dos dias e do período do ano, as mercadorias podem sofrer certo acréscimo, como é o caso de confecções, tecidos, calçados, dentre outros (Fig. 02 e 03).



Figuras 02 e 03: Pau dos Ferros/RN – Bancas: montadas e desmontadas (2011).

Fonte: (Silva, 2011)

A mercadoria é, em sua maioria, proveniente da cidade de Santa Cruz, estado de Pernambuco e demanda um ritmo sistemático de viagens dos vendedores a cada dois meses. Estrategicamente, o local de compra desses vendedores varia a depender do tipo de produto característico de cada região, como por exemplo: as frutas vêm geralmente da Bahia; os calçados são oriundos de Fortaleza, São Paulo, e as confecções de diversas cidades do Nordeste.

Foram escolhidos, intencionalmente pela pesquisadora, 10 vendedores para as entrevistas: jovens de 18 anos, senhores e senhoras na faixa etária entre 30 e 40 anos, e aqueles de idades mais elevadas, chegando aos 60 anos, que puderam revelar histórias de vida de anos, relatos de como conseguiram sustentar filhos e família extraíndo dessa atividade uma renda mínima, além de apresentarem as relações sociais estabelecidas naquela localidade de modo muito particular, que foge muitas vezes aos olhos dos visitantes/leigos consumidores. Aqui apresenta-se alguns aspectos da atividade, a partir das entrevistas.

Inicialmente, apresenta-se 4 (quatro) vendedores, cuja trajetória de vida evidenciam estreita relação com a informalidade. Nunca trabalharam com carteira assinada, apesar de um deles ter declarado haver prestado serviços a terceiros, e outro a uma distribuidora de bebidas, por tempo

determinado. Três dentre os entrevistados trabalharam sempre por conta própria, na condição de vendedores. Uma informante trabalhou como empregada doméstica, exercendo a atividade também sem qualquer garantia de direitos. Aliás, esta ocupação, há pouco tempo, sequer era considerada nas estatísticas dos institutos oficiais.

Apesar das particularidades, as entrevistas retratam o fim do século XX, que ficou na história, com marca negativa, por ter havido enxugamento de muitas ocupações com a introdução da tecnologia, em diversos setores da economia; tratou-se da adesão da economia brasileira às formas flexíveis de produção. Esta complexa realidade relatada, deixou muitos trabalhadores excetuados de relações formais de trabalho, por muito tempo ou mesmo para sempre.

A atividade de vendedor do comércio de rua é instável, de rendas irregulares e se relaciona a particularidades como: o *quantum* de dinheiro investido para diversificar a oferta, que acaba se refletindo no tamanho da banca; o tipo de produto comercializado e o período do ano em referência. Somam-se a isso, os níveis de rendimento da região, a dinâmica da economia local, inadimplência, prejuízos, dentre outros. No que se refere à renda percebida pelos vendedores destaca-se: poucos ganham entre novecentos reais e mil reais (três entrevistados); outros ganham cerca de quinhentos e quarenta reais (três entrevistados); e os demais, ganham menos de um salário mínimo (também três entrevistados). Além destes, um entrevistado não percebe rendimentos em virtude de a banca ser familiar e não lhes possibilitar renda fixa em espécie passível de ser identificada pelo informante (SILVA, 2011).

Houve referência de entrevistados à “concorrência” entre o comércio de rua e o dito comércio “formal” das lojas, que se associa a uma dinâmica mais ampla em que a circulação e o consumo das mercadorias ganham impulso com a entrada do crédito no mercado de um modo geral. Ao introduzirem vendas a prazo parceladas, em tempo elástico, no cartão e/ou no crediário da própria loja, tais estabelecimentos apresentam vantagens ao consumidor que as diferenciam do comércio de rua.

Os produtos das lojas apresentam atrativos adicionais ao consumidor, são diversificados, por marca e preço, e o melhor armazenamento da mercadoria lhe confere melhor qualidade porque não estão expostos ao sol e à chuva como a mercadoria comercializada pelos vendedores de rua. Ademais, as possibilidades de muitos adentrarem nas lojas foram acrescidas, pela facilidade de crédito direto, a dinheiro, nos bancos e financeiras da cidade. Seguramente o papel do crédito constitui fator importante para a reprodução do capital, na medida em que a compra das mercadorias é facilitada, possibilitando que este logo retorne à produção, cumprindo o seu circuito de reprodução e expandindo a acumulação.

Para o 4º entrevistado, a vida também sempre foi sofrida, os pais trabalhavam na zona rural, eram agricultores, sem qualquer condição financeira. Depois trabalhou ambulante numa carroça, empurrada via Avenida Independência abaixo, vendendo sua mercadoria, numa verdadeira rotina irregular. Mais à frente, conseguiu comprar o ponto que ele hoje ocupa há mais de 10 anos, com toda a mercadoria do antigo dono. Na descrição, ele conta em detalhes como foi a compra da banca e a chegada a Pau dos Ferros:

[...] veja só, eu morava na Paraíba, em Bom Jesus, no município de São José de Piranhas, lá a gente veio pra Cajazeiras, de Cajazeiras eu vim pra Pau dos Ferros, vim um passeio aqui em Pau dos Ferros na casa de um irmão meu e depois comecei a trabalhar com meu irmão na feira, ele foi embora, aí eu tinha uma casa em Cajazeiras, vendi essa casa e comprei aquele comércio que hoje é minha banca que você já conhece. Você foi à feira, visitou e lá você viu que a gente trabalha na feira-livre de Pau dos Ferros. [...] comprar o ponto, aquele ponto que hoje é meu com a mercadoria que eu comprei, na época foi na faixa de uns R\$12.000,00 (4º ENT; SILVA, 2011, p. 186).

A trajetória da 5ª entrevistada tem também origem no esforço contínuo do trabalho por conta própria. Ela “já fez de tudo um pouco”: trabalhou na prestação de serviços e, preponderantemente, na venda de cosméticos. Hoje, “se vira” de várias formas para complementar a pensão das filhas. Em

sociedade com outra pessoa, conseguiu montar uma loja de variedades. Em paralelo, coloca juntamente com a amiga que ela chama de "sócia", uma banca no comércio de rua, situada em frente à loja. Além disso, participa do programa do Governo Federal, intitulado: Brasil Alfabetizado, dando aulas noturnas e é beneficiária do Programa Bolsa Família. Ressaltamos que, nesse caso, a loja surgiu antes da banca (SILVA, 2011).

Em se tratando do Programa Bolsa família, somente metade dos entrevistados declarou receber o benefício do Programa, sejam para eles próprios ou familiares com residentes em suas casas. Este fato demonstra que o benefício, que em 2010 abrangia mais de 3.500 famílias, dados do Portal Transparência, ainda se mostra insuficiente quando não abrange a totalidade dos que dele necessitam.

A trajetória do 6º vendedor, 29 anos, casado, que se encontra no *rol* daqueles que sempre trabalharam por conta própria, se virando através dos chamados "bicos", chamou a atenção. Ele já foi vendedor de peixe; vendia durante a semana, de porta em porta, e, aos sábados, na feira. Já foi diarista numa distribuidora de bebidas, descarregando carro, numa jornada que lhe rendia ao fim do dia R\$ 20,00 (vinte) reais. Além de ser montador de bancas na feira, durante anos. Ao nos expor sua vida corrida e incerta, ele relata que sempre foi incentivado por outros colegas de *luta* diária a colocar uma banca no comércio de rua. Juntando dinheiro com os bicos que fazia, um dia ele, enfim, colocou. Ele nos descreve sua banca como sendo mista, justamente por vender "[...] bijuterias, brinco, pulseira, brinquedo, bolsa escolar e diversas coisas de utilidade, um pouco de tudo, o pessoal chegar tem um pouco de tudo", afirma este (SILVA, 2011).

A 6ª entrevistado, por exemplo, chama atenção e faz crítica à atuação do poder público, quando afirma: "[...] é sofrimento... no inverno acaba trabalho drogado. [...] é muito ruim, no inverno a gente trabalha... os poder público já era pra ter feito uma melhoria pros feirante. Os feirante é muito discriminado aqui" (6º ENT. SILVA, 2011, p. 193). Na realidade, o problema que esses vendedores enfrentam com o alagamento das chuvas é reflexo de décadas, que persiste negligenciado pelo poder público ao longo de anos, perpassando inúmeras administrações. Muito já se falou em retirar as bancas dali e/ou mesmo melhorar e criar soluções duradouras, mas até o momento, o problema persiste. Os vendedores de fora têm situação agravada, pois se deslocam de suas cidades de origem, em carros abarrotados de mercadorias que, em alguns casos, servem até de ponto de dormida. Uma verdadeira vida ambulante incerta!

A jornada de trabalho desses vendedores é de difícil mensuração. Na semana e, principalmente aos sábados, as madrugadas são bem movimentadas. Muitas pessoas de Pau dos Ferros e das cidades circunvizinhas se movimentam em direção ao centro para fazerem a chamada *feira semanal*. O ponto principal, logo cedo, é o açougue público, onde as bancas de frutas estrategicamente se localizam. Diante disso, quem vai montar sua banca e/ou quando o produto é do tipo agropecuário ou mesmo lanches, são os primeiros a chegar; estão lá por volta de 2h30min e 03h da manhã e ficam, em média, até 11h30min, 12h. Os proprietários das bancas de confecção e calçados, em que algumas das bancas são montadas, acabam por chegar mais tarde, 06h30min, mas se estendem tarde adentro, fecham muitas vezes às 4h da tarde. Quem tem loja e banca, só sai de lá depois das 5h da tarde, depois de um dia que começou às 7h da manhã (SILVA, 2011, p. 190).

Uma das mais antigas na atividade de rua, a 2ª entrevistada relata além da questão da falta de segurança no local, às relações comerciais com os fornecedores, que se pautam em alguns casos, segundo ela, pelo puro "egoísmo". Na explicação, a própria fala da entrevistada:

[...] as compra, porque eu digo assim, "a gente tá ali porque Deus é Deus", porque assim, eu vejo o lado da pessoa que compra a mercadoria pra gente muito egoísmo sabe, por quê? Eu vou lhe explicar o ponto que eu vejo. Nós compramos, por exemplo, um quilo de batatinha, a gente compra por R\$2,00, R\$1,90, R\$1,50 no caso, aí a pessoa que vende pra gente vai vender no retalhim por R\$1,50 aí é cruel, num é cruel? Como é, aí o povo chega na gente pergunta, "quanto é essa batatinha?", "R\$2,50", "ah, ali é R\$1,50", quer dizer se o pessoas que vende pra gente usasse... eu acho, de consciência, fosse honesto, ele chegava, como nós temos no mês de novembro até a semana passada, nós recebe uma manga, a Coité, que ele vem do Ceará, o homem traz pra nós todos os anos, o povo vai lá no carro

comprar e ele diz, “*não, vá comprar no menino, aqui eu vendo o cento pra eles, eu não vou picar manga aqui se eles me compram*”, aí quer dizer, essa pessoa nós... é tanto que já teve outros que quis entrar e a gente num comprou porque ele vê, ele vai lá, ele pega a carga dele e distribui pra nós, mas ele não vende, ele não vende uma manga, o povo até tem raiva, “*ah mas eu vou pagar*”, “*não, eles também pagam*”. É o mais ruim que eu acho. (2ª ENT; SILVA, 2011, p. 192).

Esse aspecto, em particular, revela as relações complexas que se materializam naquele espaço e, por vezes, passam despercebidas. Em alguns casos, os fornecedores desses pequenos vendedores/revendedores também vendem diretamente ao consumidor, com a vantagem de poderem baratear os preços dos produtos vendidos, já que compram em maior escala. Visto do lado do consumidor, seria uma prática favorável, dois ou mais vendedores em franca disputa. Do lado do mercado, seriam vendedores movidos por suas vontades individuais e egoístas de vender mais. Na realidade, a lógica remonta à precarização das condições de trabalho que faz com que vendedores de pequeno porte como a que aqui é posta em evidência, se submeta mesmo diante desse entendimento, a continuar comprando desse fornecedor diante da impossibilidade de ela mesma comprar e deslocar sua mercadoria. Claro que, como a mesma relata, não se trata de uma prática geral dos fornecedores; há aqueles que não vendem no chamado “*retalhim*”, como assim mesmo ela descreve.

O 7º entrevistado, também com 18 anos e Ensino Médio concluído, nunca trabalhou antes; a venda no comércio de rua foi, igualmente à entrevistada anterior, a primeira experiência. No entanto, a realidade deste difere da anteriormente apresentada, se configurando esta como uma situação mais confortável. A banca em que ele vende pertence à família, de uma trajetória de vida que remonta a sua infância, quando aos 9 (nove) anos já ajudava os pais no comércio de rua em Pau dos Ferros. Hoje, ele vende na banca há mais de 7 (sete) anos, mas se mantém interligado aos movimentos da loja de confecção da família. A banca em si já existe há mais de 20 (vinte) anos. Somando os anos em que a mãe do entrevistado trabalhava com a mesma atividade em Fortaleza – CE, se conclui que a família já vive da atividade comercial há mais de 30(trinta) anos (SILVA, 2011).

A 8ª entrevistada, 43 anos, casada, mãe de dois filhos. Ela trabalhou de costureira para uma firma, de carteira assinada, por volta da década de 1990, e o esposo fazia bicos entre São Paulo e Rio de Janeiro. Quando questionada sobre os motivos que os levaram a sair de São Paulo, ela assim nos esclarece:

[...] já, antes quando eu me casei com ele a gente foi morar em São Paulo, ele trabalhou lá em São Paulo e no Rio, ele trabalhou uns anos lá, não gostamo e viemo embora. O estudo da gente é muito pouco, São Paulo precisa de gente que tem muito saber, eu tenho meu saber, meu esposo já não tem. (8ª Ent.; SILVA, 2011, p. 195).

Quando a forma de organização do comércio de rua é exposto aos vendedores, as divergências se fazem evidentes. Que a estrutura precisa ser melhorada, nisso todos são de comum acordo; a divergência está nas possíveis ações postas para tal fim, que poderão envolver modificações no espaço onde se localiza o comércio de rua ou um possível deslocamento para outro local, mais amplo.

O que apreendeu-se dessa discussão, em particular, foi certo receio por parte dos vendedores de saírem daquele espaço para outro local, por motivos variados: amedrontados de serem excluídos da atividade durante o processo de transição; de pagarem alto imposto a depender da nova estrutura montada; bem como e, principalmente, pela mudança na dinâmica em função do deslocamento, que segundo eles, lhes trariam prejuízos. Para alguns, o deslocamento das bancas não seria benéfico nem para bancas, tampouco para os donos de lojas que têm bancas. Para estes últimos, principalmente, já

que o recurso seria não mais colocarem as bancas, ou empregar pessoas a mais para venderem na sua banca no local determinado (SILVA, 2011).

As falas dos entrevistados expressaram o desconhecimento e/ou descrédito por parte de muitos vendedores, das reais possibilidades que a luta organizada, por meio de associação, por exemplo, renderia à atividade e as suas condições de trabalho, que dirá uma luta emancipatória.

3 Considerações finais

Apesar de estarem inseridos em um mesmo espaço em condições aparentemente semelhantes e trabalharem em uma via pública, os vendedores apresentam trajetórias de vida diversas que os conduziram a se inserir e fazer daquela atividade, naquele local, garantia mínima de renda e de sobrevivência. Pensa-se ser esta uma maneira de apreendermos como as desigualdades se particularizam nesses espaços.

A rigor, as expressões da informalidade no comércio de rua da cidade de Pau dos Ferros estão associadas à lógica da acumulação capitalista, quando este comércio tem servido de canal facilitador da distribuição das diversas mercadorias, algumas destas oriundas de fábrica. Consta-se que parcela significativa dos vendedores que se encontram inserida nessa atividade, é produto da dinâmica capitalista, que determina superpopulação. A maioria destes, exército de reserva para o capital pelos condicionantes estruturais, está inserida na categoria de estagnada, de que fala Marx (2009). Estes trabalhadores se veem sem chances de (re) inserir-se no mercado formal de trabalho, absorvem, inclusive, a lógica do empreendedorismo. Outros poucos continuam enquanto força de trabalho, esperando o desejo do capital em mobilizá-los para seus fins.

Neste espaço se materializam outras situações, como as relações empregatícias estabelecidas no âmbito do contrato informal de trabalho, entre os donos de loja e seus empregados, permite concluir que inúmeras situações de informalidade ocorrem em locais a priori considerados formais. Esses aspectos materializam as determinações do mercado de trabalho no atual nível de desenvolvimento capitalista em que “[...] todos os trabalhadores mesmos os que não vendem diretamente sua força de trabalho, só podem se reproduzir mediante um espaço econômico permitido pelo mercado, seja qual for a sua produção” (TAVARES, 2004, p. 144-145). Ou seja, nenhum ser humano sequer está livre das determinações do mercado, porque suas reproduções pessoais implicam envolvimento e confronto. Estão esses sujeitos inseridos numa lógica tal em que o mundo das organizações sindicais e das associações se torna algo alheio.

Está em curso, hoje, a lógica que tem conduzido muitos trabalhadores à adesão ao projeto de dominação do capital, pela ilusória possibilidade de se tornarem capitalistas. O objetivo tem sido transformar o sujeito em consumidor, e o trabalhador num empreendedor.

Diante de uma lógica de pseudo liberdade que se plasma nos espaços de reprodução social, decorrentes do processo “flexibilização”, as ocupações informais têm sido consideradas ferramentas de subordinação do trabalhador ao capital, ressaltadas por muitos autores, em sua funcionalidade. Estão estas inseridas em um processo de reprodução do capital que requer a análise de relações externas complexas, que permitem a materialização de diversas formas de exploração do trabalho pelo capital.

4 Referências

DANTAS, J. R. Q.; PRAXEDES, L. L. Uma leitura contemporânea da dinâmica urbana de Pau dos Ferros, RN: território, planejamento e atores sociais. **Relatório final da pesquisa**. UERN, 2010.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. 2. ed. São Paulo: Annablume, 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Censo 2010. Disponível em: <http://www.censo2010.ibge.gov.br/sinopse/>. Acesso em: 08 de Jul. 2011.

LIMA, J. C. Participação, empreendedorismo e autogestão: uma nova cultura do trabalho? **Sociologias**, Porto Alegre, ano 12, nº 25, set./dez. 2010, p. 158-198.

MARX, K. A lei geral da acumulação capitalista. In: _____. **O Capital**. 23. ed. Rio de Janeiro: Civilização Econômica, 2009. Livro I, v.2.

MORAIS, I. R. D.; ARAUJO, M. A. A. Territorialidades e sociabilidades na feira livre da cidade de Caicó (RN). **Revista Caminhos de Geografia**, Uberlândia, v.7, n.17, p.244-249, fev. 2006. Disponível em: <http://www.ig.ufu.br/revista/caminhos.html>

POCHMANN, M. Desempregados do Brasil. In: ANTUNES, R. (Org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006. p.59-73

PORTAL TRANSPARÊNCIA. Pau dos Ferros: recursos recebidos pelo cidadão. 2010. Disponível em: http://rn.transparencia.gov.br/Pau_dos_Ferros/receitas/pelo-cidadao/acoes?exercicio=2011. Acesso em: 21 de ago. de 2011.

SHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juto e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1997. Cap. 2 e 3. p.69-127. (Coleção os Economistas).

SILVA, F. S. B. **A informalidade na via pública**: riscos e viabilidade econômica – estudo de caso em Pau dos Ferros. Pau dos Ferros: UERN. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Economia, 2003.

_____. **As faces e os disfarces da informalidade no capitalismo contemporâneo: um estudo do comércio de rua em Pau dos Ferros**. Dissertação de Mestrado em Serviço Social. Natal. UFRN, 2011.

TAVARES, M. A. **Os fios (in) visíveis da produção capitalista**: informalidade e precarização do trabalho. São Paulo: Cortez, 2004.