

Caracterização da atividade laboral de trabalhadores informais em praia de Natal (RN) – Brasil

Débora Guerra Pereira Xavier¹, Jorge Tarcísio da Rocha Falcão² e
Camila Costa Torres³
Universidade Federal do Rio Grande do Norte (Natal, RN, Brasil)

Este artigo analisa os modos de organização de uma atividade laboral, especificamente a de vendedor ambulante, situada na economia informal em uma praia urbana do nordeste do Brasil. São analisados resultados de pesquisa de natureza quantitativa e qualitativa, oriundos de questionário e observações de campo, realizados com grupo de sessenta vendedores ambulantes na praia de Ponta Negra (Natal, RN). As informações oriundas dos questionários passaram por análises estatísticas descritivas e inferenciais e foram integradas à análise clínico-interpretativa. Evidenciou-se a construção de um contexto específico para o exercício de sua atividade, caracterizado por necessidade constante de superação de obstáculos, estabelecimento de relações de submissão e diferenciação em coletivos de trabalho e mobilização de diversas competências e habilidades apoiadas em conhecimentos práticos. Conclui-se que a informalidade, para além da precariedade, abarca aspectos comuns ao trabalho formal, o que a situa como atividade laboral legítima, do ponto de vista psicossocial, permitindo ultrapassar a perspectiva de antinomia entre essas duas modalidades de atividade.

Palavras-chave: Trabalho informal, Vendedor ambulante, Economia da praia, Competências no trabalho.

Labour activity of street vendors in a beach at Natal (RN–Brazil)

This article analyzes the ways of organization of a labor activity, specifically the street marketer, as example of informal economy in an urban beach in northeastern Brazil. Quantitative and qualitative research data issued from answers to a questionnaire and field observations of a group of sixty vendors from Ponta Negra Beach (Natal–RN) are discussed. Data from the questionnaires underwent descriptive and inferential statistical analyzes, which were crossed to clinical-interpretative analysis. Results showed the construction of a specific context for the exercise of their activity, characterized by constant need of overcoming obstacles, establishing relations of submission and differentiation in labor collectives and mobilization of diverse competencies, abilities and skills supported by practical knowledge. We conclude that informality goes beyond its insecurity and precarity, showing various aspects in common with formal work, which allows the consideration of informal work as legitimate labor activity, from a psychosocial point of view. This assumption allows to overcome the antinomy between these two modalities of labor activity.

Keywords: Informal work, Street vendors, Beach economy, Competences at work.

Introdução

Este artigo é fruto de pesquisa que investigou uma atividade de trabalho usualmente caracterizada, por um lado, por baixo nível de qualificação técnica, aparente “simplicidade” em sua execução e precariedade das condições laborais, e por outro lado, complexidade em sua organização e nas competências mobilizadas em arranjos semelhantes aos encontrados em contextos formais. Trata-se do trabalho em contexto informal, aqui representado pela figura do vendedor ambulante em praia da cidade de Natal, RN.

O chamado “trabalho informal” abarca diversas modalidades de atividade laboral, recobrando, de forma nem sempre congruente, critérios bastante diversos (Bendassolli & Da Rocha Falcão, 2013). Para fins de sua caracterização no âmbito deste artigo, entende-se como atividade não regulamentada por legislação trabalhista específica (e, conseqüentemente, sem a cobertura de

1 Graduada e mestre em Psicologia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

2 Doutor em Psicologia pela Université de Paris-5 René Descartes, mestre em Psicologia Cognitiva pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte e professor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

3 Doutora em Psicologia pela Universidade de Brasília, Professora do Departamento de Psicologia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

direitos trabalhistas previstos em lei), modos de funcionamento baseados em relações pessoais ou assentados sobre a solidariedade no interior de grupos, mão de obra sem assalariamento permanente ou fixo, na qual geralmente não há distinção entre o detentor dos meios de produção e a força de trabalho, visando geralmente proporcionar a subsistência do produtor e a continuação da atividade (Jakobsen, 2001; Melo & Teles, 2000; Tavares, 2004; Torres, 2000). Pode-se dizer que se constitui em uma manifestação de atividade laboral não completamente estruturada em moldes tipicamente capitalistas, mas nem por isso alheia a esse modo de organização hegemônico nas sociedades e economias ocidentais.

No contexto de comércio informal na cidade de Natal (RN–Brasil), local onde se constata a coexistência, quase equitativa, de iniciativas de comércio formais e informais (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [SEBRAE], 2010), os vendedores ambulantes se destacam como a categoria de maior expressividade (56,3% de todos os comerciantes informais mapeados por pesquisa da Fundação de Apoio à Educação e ao Desenvolvimento Tecnológico do RN [FUNCERN], 2009). Tendo em vista a importância das atividades de comércio e turismo como principais vertentes da atividade socioeconômica do estado, muitos deles estabelecem suas atividades em praias – espaços instáveis, flexíveis, de forte exploração comercial, alto índice de informalidade e procura sistemática por parte dos turistas (SEBRAE, 2007). Esses locais facilitam a rápida inserção e disseminação de trabalhadores por conta própria e lhes exigem certa capacidade de adaptação e flexibilidade para lidar com os imponderáveis de uma atividade que assume diferentes configurações em função do horário, dia da semana, época do ano, tipo e demanda de consumidores e infraestrutura disponível (Fernandes, 2008; SEBRAE, 2007).

Nesse sentido, observam-se entre os trabalhadores informais conhecimentos essenciais para a sobrevivência nesse ambiente, o que leva a considerar a mobilização de diversas competências em sua atividade, conforme acepção dada por Zarifian (2001), um dos principais expoentes da escola francesa das competências profissionais. O autor concebe esse fenômeno como uma compreensão prática de situações que se ancora em conhecimentos prévios socialmente compartilhados e os transforma à medida que estas aumentam. Enfatiza-se a importância das inteligências práticas e das experiências e conhecimentos adquiridos nos mais variados contextos, formais-escolares ou informais (Da Rocha Falcão, 2006, 2008), bem como o papel das interações com outros indivíduos e dos “amplificadores” culturais (Bruner, 2001), em alinhamento com a perspectiva histórico-cultural de compreensão dos processos psicológicos superiores (Vygotski, 2014).

Ainda nesse contexto, é importante frisar o papel das relações de cada trabalhador com os coletivos de trabalho, conceito caro às Clínicas do Trabalho, em especial à Clínica da Atividade (Clot, 2007, 2010). Certas regras comportamentais dos vendedores ambulantes, por exemplo, refletem tradições da microcultura compartilhadas pelos trabalhadores do ramo do comércio, construídas pela interação entre eles em suas práticas laborais e repassadas de geração em geração. Tais considerações conduzem ao conceito teórico de gênero profissional, que diz respeito a um sistema de normas não formalizadas que delimitam o fazer profissional no âmbito de um conjunto de trabalhadores vinculados a uma mesma categoria ocupacional, permitindo ao trabalhador conhecer seus modos de agir (Clot, 2010; Clot & Faïta, 2000) e eventualmente transgredi-los – tanto para a estilização inovadora como para deslizes sujeitos a vários tipos de penalidades (como no caso das “falhas humanas” dos pilotos da aviação civil [Jouanneaux, 1999]).

O trabalho informal também costuma ser enquadrado no que se convencionou a chamar de “trabalho sujo” (Bellenchombre, Canino, Frize, & Lhuillier, 2009; Lhuillier, 2005), conceito que recobre uma gama de atividades laborais, marcadas em geral por representação social negativa, risco elevado e/ou natureza ilegal e um caráter de indesejabilidade que se enraíza na sociedade e se dissemina pelo contexto de pesquisa e formulação teórica (Dias, 2006), aspectos que lhe conferem

uma heterogeneidade conceitual criticada por alguns autores (Bendassolli & Da Rocha Falcão, 2013).

Segundo Bendassolli e Da Rocha Falcão (2013), esse conceito também deveria ser reservado àquelas ocupações caracterizadas pela ausência ou escassez de referências de um coletivo de trabalho, que se faz acompanhar de emoções “frias” (Spinoza, 1965), desinvestimento no ideal de “trabalho bem-feito” (Clot, 2007) e poucas oportunidades de desenvolvimento pessoal vinculado ao trabalho. O trabalho sujo, portanto, diferenciar-se-ia do trabalho informal, bem como de toda uma gama de trabalhos precários, como as atividades tradicionalmente caracterizadas enquanto “sujas”, como aquelas, por exemplo, dos técnicos necropsiadores (Andrade de Barros & Da Silva Barros, 2004), ou dos catadores de lixo (Leite, Oliveira & Pinto, 2012). Opera-se aqui, portanto, um refinamento conceitual em que se distinguem as modalidades de “sujo”, “precário” e “informal”, com eventuais interpenetrações, mas características próprias em cada modalidade.

Cabe ressaltar, finalmente, que para algumas perspectivas, notadamente aquelas fundadas na economia e no direito trabalhista, o trabalho informal pode ser analisado como sintoma de um desfuncionamento socioeconômico, enquanto outras leituras o concebem numa relação de interdependência e complementaridade com o trabalho formal (Malaguti, 2001; Tavares, 2010), não sendo possível dividi-las em blocos dicotômicos e antagônicos. O primeiro viés usualmente impede que se encarem aspectos da atividade laboral no âmbito do trabalho informal com valor e função equivalentes ao que se observa em contextos de trabalhos formais. As análises aqui apresentadas contribuem para a ultrapassagem da polaridade entre as economias formal e informal, apontando-se inúmeras interseções entre ambas e defendendo-se a pertinência e plausibilidade de se abordar o trabalho informal como atividade laboral legítima (mesmo que precária e indicadora de aspectos criticáveis do sistema econômico em que se insere).

A organização da atividade informal

A atividade laboral informal possui sua própria maneira de se estruturar, sistematizada e organizada de acordo com normas que suportam uma maior gama de variação em relação à atividade formal. Ao mesmo tempo, é possível detectar vários pontos de contato com contextos laborais formais. Esse dado é confirmado por diversas pesquisas empreendidas nos últimos anos em variadas áreas de conhecimento, sob distintas metodologias (Ackermann, 2007; Barroso, 2011; Costa, 1989; Fernandes, 2008; Gondim, Feitosa, Santos, Sá & Bonfim, 2006; Lima & Conserva, 2006; Salvitti, Viégas, Mortada & Tavares, 1999; Sato, 2007; Tiriba, 2003).

Conforme apontado pelos estudos específicos com comerciantes informais (Barroso, 2011; Costa, 1989; Fernandes, 2008; Lima & Conserva, 2006; Salvitti et al., 1999), tais atividades estão atravessadas por um conjunto de ações de ensino do ofício e a colaboração mútua entre comerciantes informais e formais, através de troca de favores e serviços. Além disso, constata-se a adoção de um pensamento pragmático-estratégico em relação à escolha do local para comercializar suas mercadorias e quanto à divisão de diferentes funções para o funcionamento do grupo de vendedores.

A atividade do vendedor ambulante, especificamente, é marcada pela contradição entre efemeridade e permanência (Barroso, 2011). Ao mesmo tempo em que se nota a demarcação do local de trabalho em pontos fixos e regularidade nas rotinas, coexiste a frequente sensação de ameaça de perda de seu espaço, que configura outro aspecto marcante nessa atividade: os pontos de venda não são delimitados por barreiras visíveis, mas cada vendedor sabe onde o outro trabalha e a maioria respeita os limites socialmente estabelecidos na convivência. No trabalho informal em contexto de feiras livres (Sato, 2007), por exemplo, encontram-se aspectos referentes à formação

de regras de convivência calcadas na tradição, à necessidade de se adquirir conhecimentos técnicos para gerir o negócio, ao desenvolvimento de um senso estético na montagem das mercadorias, e à tensão entre cooperação e competição – processos que convivem de forma equilibrada e não se excluem, para os quais são criadas ferramentas de controle e regulação.

Assim, percebe-se que é recorrente a menção à sistematicidade e às normas tácitas criadas coletivamente no desenrolar da atividade informal, contribuindo para entendê-la como um entrelaçado de acordos, trocas, materialidades, cooperação, competição e processos de ensino e aprendizagem da ocupação e distanciando-se da mera representação social da atividade focalizada numa suposta desorganização, que geralmente é reforçada pela imagem de precarização que a perpassa.

Busca-se aqui, a partir de elementos empíricos obtidos a partir da observação de um grupo específico de trabalhadores, oferecer subsídios ao aprofundamento dos aspectos descritores da categoria dos trabalhadores ambulantes informais em praias brasileiras, verificando como eles organizam e conduzem sua atividade profissional diante das condições específicas do trabalho informal, o que supõe considerar tanto a precariedade, vulnerabilidade e incertezas a que estão submetidos como também o caráter criativo, complexo, empreendedor e produtor de bem estar psíquico da informalidade.

Método e objetivos

O estudo aqui relatado teve como objetivo caracterizar a atividade laboral de determinado grupo de trabalhadores informais na praia da cidade de Ponta Negra (Natal/RN) através de uma pesquisa exploratória de métodos mistos que abrangeu duas etapas temporalmente sequenciadas de produção e análise. A primeira delas, quantitativa, baseou-se na sistematização das informações oriundas da aplicação de questionário destinado a obter elementos para um perfil sociodemográfico e laboral de uma comunidade de trabalhadores largamente ignorada e, portanto, desconhecida. A segunda etapa, qualitativa, contou com observações diretas do contexto da atividade e foram complementadas por eventuais entrevistas informais com os sujeitos observados. O recorte temporal da pesquisa se deu tanto em períodos de baixa estação (abril e maio) como em fases de alta estação (fevereiro e março).

Contexto de pesquisa e participantes

Adotou-se como campo da pesquisa a atividade laboral de caráter informal observável na praia de Ponta Negra (Natal/RN), elegendo-se como coletivo profissional de interesse o grupo de vendedores ambulantes. O conjunto de participantes para a etapa quantitativa foi definido de acordo com o procedimento de adesão por conveniência, sendo composto por 60 vendedores ambulantes, o que representa 15% do universo (N = 415) presumido pela Secretaria Municipal de Serviços Urbanos (SEMSUR, 2013), referido em documento técnico não publicado.

Instrumentos e procedimentos de coleta e análise das informações obtidas

Para a etapa quantitativa da pesquisa, foram analisadas informações referentes a indicadores sociodemográficos e laborais, os quais provieram do preenchimento de questionário composto por 18 questões, elaborado especificamente para esse fim. O tempo de aplicação de cada questionário variou de cinco até quarenta minutos. As informações coligidas a partir dele foram organizadas em planilha de uma ferramenta informatizada para registro e tratamento estatístico de

informações, tendo sido tais dados submetidos a análises quantitativas descritivas e inferenciais. Todos os procedimentos de pesquisa foram aprovados pelo Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos/UFRN.

A etapa qualitativa abrangeu observações diretas e assistemáticas da atividade, eventualmente acompanhadas de entrevistas com conversas informais (Gray, 2012), ocasionadas durante tais observações, quando alguns dos participantes falavam espontaneamente sobre seu trabalho ou mediante perguntas da pesquisadora sobre detalhes de suas atividades. Tais informações foram registradas em diário de campo. As categorias de análise fundamentaram-se tanto no aporte teórico norteador do estudo (duas escolas de pensamento que se pautam pela Psicologia histórico-cultural vigotskiana – a Clínica da Atividade e a escola francesa da abordagem histórico-cultural das competências e habilidades [Zarifian, 2001]) como na recorrência dos fenômenos observados, respeitado o critério da saturação de experiências observadas e registradas. Assim, agruparam-se as práticas mais recorrentes e que reuniam aspectos comuns (as relações com os coletivos, os conhecimentos utilizados, os modos de fazer).

Resultados

São abaixo apresentados os principais resultados obtidos nas duas etapas que constituíram a presente pesquisa.

Fase quantitativa

a. Aspectos sociodemográficos

O grupo de participantes que aderiu voluntariamente à aplicação de questionários compôs-se de 41 homens (68,3%) e 19 mulheres (31,7%). Tais dados de composição amostral confirmam as observações de campo, que indicam um predomínio de presença masculina no referido contexto. Em relação à idade, tem-se uma média de 37 anos, ocorrendo três subgrupos de faixas etárias: dos 18 aos 31 anos ($n = 20$, 33,3%), dos 32 aos 42 anos ($n = 19$, 31,7%), e dos 43 aos 62 anos ($n = 21$, 35%). Quanto à escolaridade, constata-se uma predominância estatisticamente significativa de escolarização de ensino fundamental: da 5ª a 8ª série ($n = 18$, 30%), seguida do grupo de 1ª a 4ª série ($n = 15$, 25%, $Qui^2 = 22,6$; g.l. = 5; $p < 0,05$).

O rendimento mensal predominante foi aquele situado entre 1 a 2 salários mínimos (SM) (entre R\$ 678,00 e R\$ 1356,00⁴), o que corresponde a quase metade da amostra ($n = 29$, 48,3%, $Qui^2 = 26$; g.l. = 3; $p < 0,05$). Houve aqueles que se classificaram como auferindo até um salário mínimo por mês ($n = 18$, 30%) e também outros que afirmaram ganhar de dois a três SMs ($n = 11$, 18,3%) e uma minoria, apenas duas pessoas, informaram ganhar até quatro SMs por mês. Vale lembrar que essa renda, por outro lado, é muito variável sazonalmente, pois costuma aumentar em períodos de alta estação (meses de verão no hemisfério sul – dezembro a fevereiro) e diminuir em períodos de baixa estação, além de sofrer variações de acordo com os dias trabalhados por semana.

b. Aspectos referentes à atividade laboral

As informações referentes à atividade laboral originaram-se de 14 perguntas do instrumento, questões 06 a 18. São destacadas para análise as questões consideradas mais relevantes para se compreender o perfil do trabalhador informal em contexto de praia urbana nordestina.

4 Este valor de salário mínimo corresponde ao praticado à época da coleta de dados – de fevereiro a maio de 2013.

Quanto ao tempo de experiência na atividade informal, o resultado demonstra que uma boa parte desses vendedores já passou dos primeiros cinco anos de trabalho: 30% já tem entre cinco e oito anos de trabalho e 15% tem entre 20 e 23 anos de experiência na praia. Por outro lado, a amostra também ficou bem heterogênea nesse sentido, porque havia trabalhadores engajados nessa atividade há duas semanas, enquanto outros somavam até 28 anos de trabalho na praia.

No que diz respeito à experiência de qualificação profissional prévia (cursos diversos voltados para algum tipo de capacitação profissional), houve tendência significativa à inexistência de qualquer iniciativa desse tipo (44 pessoas, 73,3%, $Qui^2 = 13,067$; g.l. = 1; $p < 0,05$). Entre os dezesseis respondentes que afirmaram ter procurado qualificação profissional, os cursos mais citados foram os de curta duração em informática, habilidades técnicas destinadas a vários segmentos do setor produtivo, relações interpessoais, línguas estrangeiras e técnicas para produção artesanal. O rol de produtos e serviços oferecidos na atividade laboral dos trabalhadores informais pesquisados é bastante variado, conforme se observa no quadro 1.

Quadro 1. Resumo descritivo-frequencial dos produtos comercializados pelos participantes

Categorias	Produtos	Frequência	Percentual
Alimentação	Salada de frutas, espetinho, camarão, carne de sol, frango, batata frita, castanha, amendoim, dindim, ostra, sorvete.	10	16,7%
Artesanato	Bijuterias, sandália decorada, pintura em tela, sândalo, tapete, toalha de mesa, bordados, colcha, rede.	14	23,3%
Artigos de entretenimento	CD e DVD falsificados, massinha de modelar, brinquedos, boia infantil.	4	6,7%
Bebidas	Água de coco, água mineral, energético, cerveja, refrigerante, bebida alcoólica (caipirinha, hula hula, batidas e cerveja).	6	10%
Moda praia	Biquíni, sunga, canga, saia, short, vestidos, chapéu, toalha de banho, camisa de time, saída de banho, bolsas, protetor solar, óculos escuros.	25	41,7%
Serviços	Tatuagem de hena.	1	1,7%

Fonte: Autores, 2016.

A partir das três questões a serem exploradas a seguir, permite-se concluir que a maioria desses trabalhadores cria uma regularidade em sua informalidade (trabalham todos os meses do ano, entre seis e sete dias por semana e somente nessa praia). Na questão referente à sazonalidade da oferta de produtos e serviços na praia, constatou-se que uma ampla maioria ($n=55$; 91,7%) informou trabalhar na praia durante todos os meses do ano. Apenas 8,3% não trabalham todos os meses, procurando outras praias ou atividades diversas para se ocuparem em outros períodos, notadamente nos meses de abril, maio, junho, agosto e setembro, durante os quais a frequência de visitantes à praia é consideravelmente menor.

No que tange à frequência semanal de dias trabalhados, verifica-se uma extensa jornada de trabalho, com uma prevalência de 43,3% de respondentes trabalhando seis dias por semana, e 41,7% durante sete dias, que implica em muitos casos excluir dias de repouso. Quanto a possuir outra atividade além do trabalho na praia, 90% dos respondentes disseram não a possuir, ou seja, a maioria deles trabalha somente como ambulante e retira dessa atividade sua única fonte de renda.

As informações referentes à disponibilidade de suporte social para a realização da atividade mostraram distribuição equilibrada entre os que informam receber ajuda de outras pessoas – um total de 28 trabalhadores, 46,7% – e os que afirmam trabalhar sozinhos, sem auxílio em qualquer fase de planejamento, produção ou comercialização dos produtos ($n = 32$, 53,3%). Entre os 28 vendedores que responderam afirmativamente, 18 apontaram alguém da família, enquanto outros 10 têm a ajuda proveniente de colegas de trabalho ou ambulantes a eles subordinados.

Quanto à avaliação pessoal do vendedor ambulante em relação a sua atividade laboral, verificou-se que um número expressivo de respondentes informou estar *muito satisfeito* (15%) e *satisfeito* (50%). Quinze respondentes (25%) se avaliaram como *nem satisfeitos, nem insatisfeitos*,

enquanto aqueles que se avaliaram como *insatisfeitos* corresponderam a 10% dos respondentes, o que indica uma tendência estatisticamente significativa à satisfação quanto à atividade ($Qui^2 = 22,8$; g.l. = 3; $p < 0,05$).

Buscou-se, por fim, saber qual a perspectiva dos participantes da amostra acerca da permanência na atividade laboral informal. A maioria deles disse que gostaria de continuar como trabalhador ambulante informal de forma exclusiva (55%) ou concomitantemente com alguma outra atividade (26,7%). Apenas 18,3% respondeu que deixaria de ser vendedor ambulante assim que possível. Tais dados apontam para uma tendência estatisticamente significativa em querer permanecer na informalidade ($Qui^2 = 13,3$; g.l. = 2; $p < 0,05$).

c. Observações de campo

Buscou-se, com a seguinte análise, aprofundar a compreensão da atividade do vendedor ambulante de praia, complementando e ratificando os resultados dos questionários. São explorados dados oriundos de observações e entrevistas acerca dos procedimentos cotidianos nas atividades laborais dos trabalhadores, estruturados em torno de três categorias de análise, a primeira das quais com três subcategorias, conforme detalhado a seguir.

A atividade conforme o processo de planejar, produzir e vender

A observação da rotina da atividade informal do vendedor ambulante permitiu a elaboração de três subdivisões do processo de trabalho. São elas: a preparação antes de ir à praia (notadamente o planejamento da atividade), a fase de fabricação dos produtos e/ou obtenção de fornecedores⁵ e a etapa de venda ao público final. As duas primeiras etapas foram acessadas apenas por meio de entrevistas informais com os vendedores durante as observações, pois não se encontram explícitas na dinâmica de funcionamento da atividade, como é o caso da fase de comercialização.

Planejamento da atividade

A atividade ambulante conta com uma série de estratégias que orienta na escolha de produtos e definição dos horários de trabalho, bem como no estabelecimento de preços, de margem de lucro e de negociação para redução de preço. Nesse sentido, notou-se como critério central para escolha dos produtos a vender a adequação destes ao perfil esperado do consumidor. Tal escolha estratégica dos produtos foi notada durante várias conversas informais com os ambulantes, entre as quais se pode mencionar a vendedora Jade⁶, que naquele dia comercializava protetor solar:

Vendo protetor aqui, mas em Pipa vendo outras coisas – canga, chapéu, sirvo de guia... Tem que saber o que eles gostam, não vim pra cá vender protetor solar hoje à toa, eu sei o tipo de cliente que tem por aqui. Então dependendo disso eu levo um negócio diferente pra vender.

O público consumidor também se mostra relevante, como critério-guia, na escolha dos dias para trabalhar: os ambulantes observam o perfil das pessoas que frequentam a praia durante a semana e, assim, escolhem os dias em que vão vender e os que podem folgar. Dessa maneira, o planejamento da folga também é estratégico, pois se baseia na estimativa do potencial de vendas

5 Ressalva-se que alguns vendedores não chegam a fabricar os produtos, comprando-os diretamente para comercialização.

6 Para preservar a identidade dos participantes, todos os nomes aqui citados são pseudônimos.

durante a semana e no fim de semana. O vendedor Rui explicou para a pesquisadora (P) seu processo para a escolha dos dias a trabalhar:

Eu geralmente venho vender nos dias mais calmos, quando tem, assim, um público mais selecionado... Tipo, de segunda a sexta é mais, melhor, dá mais turista. E no final de semana nem tanto, porque vem muito povão.

Semelhantemente, a escolha do horário de chegada para o trabalho mostrou-se influenciada pelo movimento de frequentadores. Por exemplo, entre 6h e 9h da manhã há muitas pessoas caminhando e poucas comprando, horário em que se notam menos ambulantes. Em geral, os que costumam chegar neste horário são os ambulantes de moda praia e artesanato, mas ainda em pequeno número. Os vendedores de alimentos (principalmente os que têm carrinhos) geralmente chegam entre 10h e 11h da manhã, assim como os que vendem bebidas, já que esse é o horário em que o público chega à praia e aproveita para almoçar. Os vendedores que possuem ponto fixo no calçadão chegam por volta das 10h da manhã e preferem sair da praia mais tarde que os ambulantes da areia, pois o movimento de pessoas no calçadão aumenta no período vespertino, quando o público costuma chegar novamente para caminhar.

O planejamento se dá, também, em função da instabilidade das condições enfrentadas na praia. Depende-se da maré, do clima, do movimento de frequentadores, da infraestrutura do local. Se o ambulante precisa faltar alguns dias para tratar-se de doença, acompanhar um familiar ou resolver seus problemas pessoais, ele precisa planejar como fará para reaver o dinheiro que deixou de ganhar nos dias que faltou ao trabalho. Precisa também programar o quanto do que ele recebe num dia destina-se ao reinvestimento na própria atividade, seja pela compra de produtos para um novo ciclo de vendas seja em termos de melhoria nos meios de trabalho, e o quanto do valor apurado ao final de uma jornada de trabalho poderá ser embolsado como lucro real, para lhe proporcionar poder de compra.

Etapa de produção e/ou aquisição das mercadorias

Constata-se na praia a ocorrência tanto de vendedores que fabricam suas próprias mercadorias – os quais precisam selecionar e comprar matérias-primas para manufatura e posterior comercialização de seu produto final (caso frequentemente encontrado entre os que vendem artesanato e alimentação) – como daqueles que já as compram prontas (comum nos casos de protetor solar, óculos, bebidas), seja através de distribuidores igualmente informais ou diretamente da economia formal.

Verificam-se, adicionalmente, casos em que há um híbrido destas duas características, nos quais, ao mesmo tempo, o trabalhador fabrica suas mercadorias e também as compra já prontas de revendedores. Esta última configuração se apresenta no exemplo da vendedora Ana, que relatou à pesquisadora sobre o processo de compra de suas peças de moda praia:

P: *Todos esses produtos é você quem faz?*

Ana: *É, alguns sim e outros não. Eu vou sempre lá na [avenida] Bernardo Vieira comprar os tecidos pra fazer os biquínis e as cangas. Isso daí eu faço. Agora, essas cangas aí, toalhas, eu não faço. Pegó com um cara que é de Caicó. Ele faz toalha rendada e vende muito.*

Ainda quanto à fase de manufatura dos produtos, mostrou-se evidente durante as observações e conversas com os ambulantes a presença de muitas famílias trabalhando na praia, montando um esquema de divisão do trabalho – em alguns casos, separando os que planejam e cuidam de outras

atividades de retaguarda dos que vendem, e, em outros em que todos participam de todas as etapas dos processos de distribuição de tarefas de trabalho. Essa divisão é evidente na fala da vendedora acima referenciada:

P: *E você tem ajuda nesse processo de fabricar as peças? Ou alguém te ajuda aqui?*

Ana: *Eu tenho a ajuda da minha filha pra fazer... Geralmente eu faço os biquínis e ela faz as sandálias decoradas. Aí na hora que ela não tá estudando ela vem pra cá ajudar a vender também.*

A venda dos produtos

Para se destacarem diante da forte concorrência, os trabalhadores adotam diversas estratégias de venda. Alguns abordam os clientes nas barracas e guarda-sol em que os banhistas se postam à beira-mar; uns dançam para chamar a atenção; outros gritam o nome do produto, outros abordam os banhistas que caminham pela areia, e a maioria mostra a mercadoria de modo que fique bastante visível. Os vendedores que possuem carrinhos de CDs colocam-se num ponto em frente das barracas e põem a tocar músicas de maior apelo popular. Há vendedores que dançam ao som das músicas reproduzidas em seus carrinhos para atrair os olhares de potenciais consumidores e acabam tornando-se referência desse tipo de produto na praia, a exemplo do vendedor de CDs João, que faz coreografias convidando banhistas para dançarem com ele. Durante o tempo em que estava se exibindo, notou-se uma procura por seus produtos consideravelmente maior que a dos colegas.

Outro ambulante (Ari), comerciante de moda praia, ressaltou uma série de atitudes que caracterizariam uma boa venda, as quais se resumem em estudar o perfil dos clientes, agir educadamente, providenciar uniforme, compreender línguas estrangeiras e proporcionar facilidades aos clientes:

Ari: *Eu trabalho aqui faz tempo, vinte anos. Só tenho a sétima série, mas sei tratar as pessoas, sei falar espanhol, italiano, francês... a gente tem que vir pra cá e mostrar nosso melhor e não cara feia. Eu conquisto as pessoas porque sou educado, sei cumprimentar, me apresento, tenho presença... Eu sei o que as pessoas querem. Eu também deixo a pessoa levar pra casa o biquíni e depois, se quiser, vir trocar... Ou então só provar mesmo e depois ela devolve se não dá certo...*

P: *Que mais? E esse uniforme [blusa branca de manga comprida, bordas laranjas, identificada com seu nome e abaixo “biquínis”], foi você que inventou?*

Ari: *Ah... eu fiz isso. Coloquei meu nome pro povo saber quem sou eu aqui, aí eles já vem me procurar.*

Outro exemplo que ilustra a estratégia de venda se mostra no discurso do ambulante Rui, que produz e vende bijuterias. Como vende peças de pedrarias, para convencer os consumidores a comprarem ele vai além de expor o produto e também explica a sua história, como, por exemplo, quando fala sobre as características do dente de tubarão que utiliza em seus colares:

Não vendo somente uma bijuteria com dente de tubarão – eu preciso vender a história do tubarão! Como reproduz, quantos dentes tem, onde mais tem, que produtos podem ser feitos dele... Tenho que pesquisar tudo isso.

Além disso, ele reforça o discurso do coletivo de vendedores quanto a avaliar as preferências dos consumidores, que fundamenta suas estratégias de venda:

Aqui eu sei o que eles [compradores] querem. Eu conheço a cultura deles, sei o que eles gostam... aí às vezes eu faço uma brincadeira quando vou vender. . . . Eu direciono uns produtos pro público nacional, e tem outros pros europeus.

Para os vendedores que possuem companheiros, observou-se no processo de venda uma divisão do trabalho: alguns dos trabalhadores que montam suas bancas no calçadão enviam outra pessoa para vender o produto também na faixa de areia. Esses ajudantes em geral são amigos e familiares, e, em menor número, subordinados aos próprios ambulantes (porém sem vínculo empregatício).

Na areia, é comum observar a divisão do trabalho nos vendedores do ramo de alimentação que utilizam carrinhos, notando-se uma divisão do trabalho muito semelhante entre eles: a maioria da força de trabalho é composta por duas pessoas, sendo uma a que cozinha (o “líder”) e outra encarregada de servir a comida ou mostrar o cardápio para as pessoas que estão nas barracas. Em muitos casos, há uma busca ativa por consumidores, quando o vendedor divulga os serviços indo até às mesas e cadeiras apresentar o cardápio. Ambos se ajudam a empurrar o carrinho, pois é pesado para uma só pessoa. A configuração da atividade mostra-se ainda mais próxima ao trabalho formal com a presença de mais de um carrinho, montando-se “filiais” ou mesmo “contratando” o serviço de outro vendedor para dar conta das vendas, ainda que não esteja formalmente regulamentado. Já nos carrinhos de bebida, geralmente, se trabalha sozinho. Neles, a relação comprador-vendedor se dá de forma inversa: dos banhistas para o ambulante. Quem quer a bebida deve procurá-lo e a ele ordenar o pedido, que será preparado, entregue ao cliente e pago.

Os conhecimentos e as competências práticas mobilizados na atividade laboral

Pode-se falar em saberes específicos da atividade do ambulante na praia. Os vendedores, em suas práticas de venda, entram em contato com diversas culturas, o que lhes fornece um ambiente propício à aprendizagem de outras línguas, de taxas de câmbio monetárias, de condições econômicas e turísticas nacionais e internacionais e de manifestações culturais diversas. Além disso, precisam gerenciar aspectos extrínsecos a sua atividade, que escapam ao seu controle direto, como, por exemplo, uma chuva inesperada ou uma ressaca das marés, o que lhes estimula a procurar conhecer a tábua de marés e as condições da meteorologia.

Ilustra-se o saber matemático na fala do vendedor de bijuterias artesanais (Rui), que demonstrou conhecer a cotação das moedas: “o peso argentino custa 0,26 centavos de real, já o euro está R\$3,15... acho que dá pra ganhar mais com europeu”. Na atividade do ambulante nota-se a aplicação de saberes escolares, como os matemáticos e econômicos nas habilidades de resolução de problemas com números (dar trocos, fazer conversões de moedas estrangeiras, ter noções de estimativas e de quantidade, precificar mercadorias, saber o quanto deverá guardar para reinvestir no negócio), e também conhecimentos de natureza científica para acondicionar e preparar alimentos, por exemplo. Assim, observou-se nas práticas dos vendedores conhecimentos de matemática, ciências, geografia, história e linguagem, sendo este último saber (notadamente o conhecimento de línguas estrangeiras) importante para a realização de vendas aos turistas. Pelos relatos dos trabalhadores, percebeu-se que grande parte desses conhecimentos é aperfeiçoada (ou mesmo aprendidas) no decorrer das experiências vividas na praia, conforme se verifica em trecho transcrito da entrevista com o vendedor de telas:

Ivo: *Aqui eu falo de tudo um pouco. Já aprendi espanhol, italiano e inglês.*

P: *E como aprendeu tudo isso?*

Ivo: *O povo que vem comprar, os turistas. Eles vêm chegando assim, falando diferente, aí a gente vai entendendo aos poucos, né? Todo dia vem uns... e ficam apontando pras coisas, fazendo gestos e falando as palavras, a gente se comunica assim. Vou perguntando a um e a outro colega como é que fala... aí desenrolo.*

No exercício desta atividade também se encontra um saber técnico sobre os materiais utilizados, ilustrado pelo trecho abaixo destacado, em que o vendedor Edson fala sobre seus quadros, demonstrando, adicionalmente, conhecimento geral acerca de arte:

O tecido tem que ser bom, esse aqui é algodão cru... eu só trabalho com produto de qualidade. Tá vendo esses quadros aqui? Eles imitam os de Romero Britto⁷... Aqui tem essa pintura de índio... Essa pintura aqui é do Abaporu [de Tarsila do Amaral]...

A experiência de trabalho também pode estimular o desenvolvimento de diversos saberes práticos que orientam na utilização dos materiais de trabalho. Um exemplo que ilustra isso é a elaboração do artefato utilizado para segurar as telas artesanais expostas à venda por comerciantes desses itens: os vendedores que circulam pela areia montam esse aparato para carregar as telas sobre os ombros e poder mostrar uma por uma, como páginas de um livro. Durante a observação, perguntou-se o porquê de o vendedor Ivo utilizar a tampa de garrafa pet como rosca, obtendo-se a seguinte resposta: “*é porque a gente botava aquelas rosquinhas, mas por causa da maresia enferrujava e era difícil tirar, e com a tampa a gente tira os quadros mais fácil*”.

Assim, quando o vendedor percebe a falha que havia na rosca de metal, enferrujando com a maresia, inventa uma alternativa para que seu material de trabalho dure mais. Esse conhecimento oriundo da prática é repassado aos colegas por meio da convivência diária, das trocas de informações entre pares, da observação do material alheio. Disso decorre, então, a transformação de uma prática estilizada, proposta individualmente, em prática generalizada, vinculada a um coletivo de praticantes: a maioria dos ambulantes vendedores de telas já se utiliza dessa pequena e útil peça na exposição de seus produtos.

As relações com o coletivo de trabalho

Em vários aspectos da atividade de vendedor ambulante é possível notar um fazer individual atravessado por modos de fazer coletivos, em referência a um gênero profissional. Em geral, durante as entrevistas realizadas, os ambulantes se referiram sistematicamente aos modos de organização da atividade laboral compartilhados com os colegas do mesmo ramo de atividade de comércio: vendedores de telas, de crepes, de bijuterias, os que vendem bebidas, os que vendem CDs pirateados etc.

Nota-se a conformação de um gênero profissional desde o modo de organizar os produtos, de forma visualmente semelhante, até à criação de normas tácitas acerca de como vender um produto. Percebe-se na fala da vendedora de artesanato Dora uma menção a certo modo de vender as mercadorias que supostamente deveria ser adotado por sua categoria:

Dora: *A gente precisa chegar nas pessoas, tem que ficar parando e perguntar se quer. Isso é o certo fazer. Porque tem uns colegas aí que mal chegam no povo. Ficam só andando e não oferecem. Como é que a pessoa vai vender assim?*

P: *Então tem que oferecer?*

7 Romero Brito é um artista plástico contemporâneo de renome no Brasil.

Dora: É, né? Porque é o certo, né? A pessoa coloca o brinco e gosta quando tá no rosto.

Nas inter-relações entre individual e coletivo, caminham lado a lado relações de cooperação e competição entre os diversos trabalhadores na praia: barraqueiros, ambulantes e comerciantes formais. Por um lado, ajudam-se entre si, indicam colegas para os clientes, trocam o dinheiro para o outro, oferecem água, pontos de energia, de descanso e de armazenamento de materiais. Um exemplo de parceria se apresenta quando o ambulante executa um serviço (por exemplo, massagem) no espaço cedido por um restaurante e, em troca, indica-o para o cliente. Por outro lado, observa-se também competição: ambulantes que tentam vender seu produto a todo custo, depreciando o trabalho dos concorrentes ou ludibriando clientes do concorrente a fim de tomá-lo para si. Esta prática se mostrou evidente no discurso da vendedora Rute:

Aqui tem gente que a gente não pode confiar, não. Como no outro dia... um cliente perguntou por mim, pras colegas aqui perto, aí falaram que eu não tava mais trabalhando na praia. Daí o cliente veio andando e se deparou aqui comigo.

Discussão

As informações referentes à organização do comércio informal na praia aqui expostas sinalizam tanto para os aspectos de precariedade que atravessam na informalidade como para a satisfação em relação à atividade e desejo de nela permanecer. A análise interpretativa das informações oriundas dos questionários evidenciou que, apesar das dificuldades encontradas, são muitos os trabalhadores que atuam na praia há mais de cinco anos e que preferem continuar nessa atividade. Assim, a visão de que a economia informal é uma mera estratégia de sobrevivência daqueles que não conseguiram espaço no mercado formal de trabalho precisa ser conjugada com uma nova perspectiva, que reconheça a escolha deliberada pela permanência de muitos trabalhadores nela, sem, obviamente, negar as configurações do mundo do trabalho que geram profundas desigualdades nas formas de ocupação.

Nesse sentido, vem ganhando relevância uma perspectiva expressada por meio de estudos que enfatizam o caráter específico da opção dos trabalhadores por atividades informais por conta própria (Campos, 2005; Gunther & Launov, 2012; Maloney, 2004; Sasaki, 2009; Williams & Nadin, 2012). Sasaki (2009) constatou que eles escolhem a ocupação não somente pela exclusão do mercado de trabalho formal, mas também pela confiança que depositam na informalidade como maneira de elevar os rendimentos, usufruir de autonomia, flexibilidade, controle sobre o trabalho e ter sensação de prazer nas atividades, o que foi ratificado pela fala de muitos trabalhadores participantes da presente pesquisa.

Admite-se, portanto, que nem o trabalho formal está isento de fenômenos que vão contribuir para o adoecimento do trabalhador (Clot & Gollac, 2014; Grima & Muller, 2006), e nem o trabalho informal está isento de aspectos relacionados ao prazer do trabalho bem feito, bem como do desenvolvimento de competências e habilidades reguladas por um coletivo e por um gênero profissional. Os resultados permitem assumir essa atividade como algo que traz obstáculos estruturais ao poder de agir do trabalhador (Clot, 2010), mas inclui a possibilidade de desenvolvimento pessoal e engajamento em projeto amparado por um coletivo e por um gênero profissional.

Outro ponto a se comentar refere-se à questão da qualificação para o trabalho: os resultados quantitativos apontaram que a maioria dos participantes não teve acesso a nenhuma modalidade de instrumentalização escolar para a atividade laboral, e os poucos que relataram iniciativas nessa direção não perceberam vínculo relevante entre tal formação e o aperfeiçoamento do desempenho

laboral. É interessante verificar que, apesar da maioria não ter tido essa experiência, uma expressiva quantidade deles consegue gerir a atividade por muitos anos, inclusive com casos de “contratação” de funcionários e registro como microempreendedor individual (o que, tecnicamente, configura a saída da informalidade). Souza (2006) verificou, nessa mesma direção, em pesquisa voltada para a formação de microempreendedores, que a falta de qualificação e baixa escolarização não apareceram como impedimentos ao gerenciamento da atividade: embora muitos dos pequenos empresários investigados não tivessem concluído o ensino fundamental, aprenderam a gerenciar o negócio na prática.

Nesse sentido, os trabalhadores não necessariamente precisariam dominar certos saberes formais para bem executar seu trabalho, visto que é possível (e comum) tê-los sem saber aplicá-los em situações cotidianas (Bronckart & Dolz, 2004; Da Rocha Falcão, 2008; 2006; Le Boterf, 1998). Os diplomas e as formações escolares não garantem a formação de competências, estas são construídas pelo percurso do trabalhador com base em aprendizagem em ambientes formais e informais (Cruz & Schultz, 2009) e se baseiam em conhecimentos que devem ser, ao invés de aplicáveis, mobilizados e questionados de acordo com a compreensão que o trabalhador tem do contexto de trabalho (Zarifian, 2001).

Em relação a essa questão, torna-se pertinente discutir a diversidade de conhecimentos e de competências que os vendedores ambulantes mobilizam em seu trabalho. Muitos dos processos de trabalho informal imitam os encontrados em ambientes formais, a exemplo do uso de habilidades de controle das mercadorias, planejamento financeiro e recurso a ferramentas de divisão de tarefas, que refletem competências gerenciais importantes em ambos os contextos. Nessa ocupação são mobilizadas, ainda, habilidades de negociação e argumentação, organização do tempo, definição de prioridades, bom relacionamento interpessoal, criatividade, administração da imagem e variados conhecimentos acerca da situação econômica nacional e internacional, das condições climáticas, saberes técnicos específicos na área de alimentação, artesanato e moda e uso de algoritmos para tratar situações-problema envolvendo matemática – entre os quais se destacam as quatro operações fundamentais da aritmética (semelhantes aos estudos de Carraher, Carraher & Schliemann, 1988) e os cálculos para definir margem de lucro e dar trocos, equivalentes aos encontrados por Saxe (1991), com crianças vendedoras de rua da cidade do Recife. Esses conhecimentos, na maior parte dos casos, têm origem prático-contextual, raramente sendo relacionados a saberes oriundos do mundo escolar, na mesma direção de conclusões de trabalhos anteriores nessa perspectiva (Da Rocha Falcão, 2008).

Foi comum encontrar também entre os trabalhadores a utilização de uma habilidade pragmática de julgamento, que orienta suas escolhas para a atividade com base na análise do perfil de seus compradores. Esse julgamento se dá também quanto ao uso efetivo que o consumidor fará de sua mercadoria, num processo denominado por Zarifian (2001) de *coavaliação de efeitos úteis*, que remete a uma forte competência de serviço. Quanto mais tempo de experiência na praia, mais conjuntos de comportamentos por eles observados e, assim, infinitas serão as possibilidades de aprender com as vivências e de desenvolver competências.

O reconhecimento das potencialidades de comerciantes informais já fora realizado em estudos conduzidos por Barroso (2011) e Lima e Conserva (2006), os quais confirmaram um leque de competências relacionais significativas para o desenrolar da atividade. Como afirmam Lima e Conserva (2006), esses trabalhadores aprendem no trabalho informal um conjunto de diversos códigos urbanos e “leis de sobrevivência” ligados ao pertencimento a redes sociais, recursos que podem ser mobilizados por competências e implicam “num tipo de inteligência cognitiva, ética, afetiva e relacional nas esferas social, política e econômica” (p. 91). Em estudo de Sato (2007) nas feiras livres encontram-se também elementos organizativos da atividade informal apontando para

a arte utilizada na apresentação das mercadorias, a criatividade e as formas de atração de fregueses por meio de recursos performáticos, semelhante ao constatado na presente pesquisa.

As formas de aprendizagem do ofício demonstraram ser fortemente influenciadas pela experiência de trabalho, seja em empreitada individual marcada pela tentativa e erro, ou na interação com familiares e colegas, conforme apontado na seção de resultados, quando o vendedor relata sua maneira de compreender uma língua estrangeira. Tal fenômeno pode ser discutido à luz da perspectiva teórica histórico-cultural, segundo a qual os conceitos cotidianos são construídos a partir do enfrentamento – observações, experiências e manipulação – de situações corriqueiras (Vygotski, 2001; 2014), como é o caso da atividade laboral na praia.

Outro ponto bastante frequente entre os ambulantes observados em Ponta Negra é a presença de unidades familiares de produção e venda de mercadorias. Esse foi um aspecto bastante discutido na pesquisa de Lima e Conserva (2006), quando relataram o papel da rede familiar como mediadora da inserção de seus membros no mercado de trabalho, estruturação de relações de trabalho, contato com fornecedores e até mesmo como unidade de produção das mercadorias. As relações familiares na “linha de produção” constroem um padrão de divisão de tarefas e normas internas a partir do papel que cada um ocupa na família, redistribuindo tais papéis em funções de uma “empresa familiar”.

Ainda conforme apontado nos resultados, os vendedores ambulantes dessa praia demonstraram referência a um gênero profissional em suas práticas cotidianas. Notou-se sua manifestação em várias falas, com marcadores discursivos do tipo “a gente faz assim”, ou “não se deve fazer dessa forma”. Esse fenômeno de emergência discursiva do gênero é bem ilustrado na fala da ambulante Dora, quando ela afirma que “a gente precisa chegar nas pessoas”, evidenciando-se aqui uma diretriz social do “como se deve agir” na atividade comercial em pauta (ou seja, oferecendo o produto de forma eficaz). Por outro lado, a trabalhadora avalia outros comportamentos de vendedores de sua mesma categoria (artesanato) como sendo uma postura “errada” numa venda (quando se trata de venda de peças do vestuário, não provar o produto – no sentido de testar compatibilidade entre a peça e o manequim da compradora – na própria cliente), remetendo-se ao que sabidamente não é recomendável aos trabalhadores que compõem esse gênero profissional.

No caso específico dos vendedores ambulantes, esse referenciamento a um grupo se mostra de forma ambígua, pois, se, por um lado tal atividade mostra-se fragmentada em diversas unidades autônomas, em formas de trabalho não prescritas, fortemente instáveis e sem representações claras de pertencimento a um gênero, por outro lado os ambulantes também constroem modos de agir coletivos, manifestados pela capacidade de criarem regras próprias e comuns de convivência, modos de fazer de certa maneira e não de outra, que são repassados de uma geração a outra através da experiência. Analisando-se por essa ótica, pode-se afirmar que o conceito de gênero mostra-se um operador teórico válido no que diz respeito à categoria aqui analisada. Conforme análises aqui apresentadas, o trabalho informal compartilha importantes características com o trabalho formal, tanto em termos de referência a coletivos e mesmo gêneros profissionais como em termos da gestão do poder de agir (Clot, 2010) em contexto de ampliação da margem de inovação estilizadora do trabalhador.

Considerações finais

Em síntese, as experiências aqui discutidas permitem considerar a informalidade como um domínio de atividade rico em planejamento, organização, sistematicidade e referenciamento por coletivos e gêneros profissionais, consistindo em um modo de trabalhar alternativo ao mercado formal, mas que é atravessado por regras bastante semelhantes a este. Tais aspectos caracterizam

o exercício profissional em qualquer contexto, mas apresentam nessa atividade elementos específicos decorrentes da informalidade jurídico-econômica que exigem dos trabalhadores maior controle sobre todas as fases de seu processo de trabalho e a necessidade de se manejarem aspectos extrínsecos à atividade laboral (condições climáticas, políticas e mesmo policiais, por exemplo), além de precisarem lidar com a representação social rebaixada e o menor grau de explicitação das regras dos coletivos de trabalho. As conclusões produzidas emergem de uma perspectiva de análise que busca superar a representação social usual do trabalho informal calcada no binômio informalidade/precariedade, assumindo uma nova postura diante da diversidade de possibilidades de agir no mundo do trabalho informal – tais como competências complexas, potencial empreendedor, satisfação pessoal e arranjos laborais multifacetados.

Referências

- Ackermann, K. (2007). *Mercado de trabalho invisível: a articulação entre o trabalho no mercado informal, o emprego e o desemprego na trajetória de trabalhadores*. (Dissertação de Mestrado). Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Andrade de Barros, V., & Da Silva Barros, L. R. (2004). Trabalho e cotidiano no IML-BH. *Psicologia em Revista*, 10(16), 318-333.
- Barroso, P. F. (2011). “Conquistei meu espaço dia a dia” – estudo etnográfico sobre a ocupação do espaço público pelos vendedores ambulantes. *Revista Habitus*, 9(1), 109-119.
- Bellenchombre, P., Canino, R., Frize, N., & Lhuillier, D. (2009). *Le travail incarcéré: vues de prison*. Paris: Syllepse.
- Bendassoli, P. F., & Da Rocha Falcão, J. T. (2013). Psicologia social do trabalho sujo: revendo conceitos e pensando em possibilidades teóricas para a agenda da psicologia nos contextos de trabalho. *Universitas Psychologica*, 12(4), 1153-1166.
- Bronckart, J. P., & Dolz, J. (2004). A noção de competência: qual é sua pertinência para o estudo da aprendizagem das ações de linguagem? In J. Dolz & D. Ollagnier (Orgs.), *O enigma da competência em educação* (pp. 29-46). Porto Alegre: Artmed.
- Bruner, J. S. (2001). *A cultura da educação*. Porto Alegre: Artmed.
- Campos, M. (2005). *Identidades e informalidades: um estudo com trabalhadores do setor informal de Florianópolis – SC*. (Dissertação de Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Psicologia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Brasil.
- Carraher, T. N., Carraher, D. W., & Schliemann, A. D. (1988). *Na vida dez, na escola zero*. São Paulo: Cortez.
- Clot, Y., & Faïta, D. (2000). Genres et styles en analyse du travail: concepts et méthodes. *Travailler*, 4, 7-42.
- Clot, Y. (2007). *A função psicológica do trabalho*. Petrópolis: Vozes.
- Clot, Y. (2010). *Trabalho e poder de agir*. Belo Horizonte: Fabrefactum.
- Clot, Y., & Gollac, M. (2014). *Le travail peut-il devenir supportable?* Paris: Armand Colin.
- Costa, E. G. (1989). *Anel, cordão, perfume barato: uma leitura do espaço do comércio ambulante na cidade de São Paulo*. São Paulo: Edusp.
- Cruz, R. M., & Schultz, V. (2009). Avaliação de competências profissionais e formação de psicólogos. *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 61(3), 117-127.
- Da Rocha Falcão, J. T. (2006). O que sabem os que não sabem? Contribuições para a exploração psicológica das competências cognitivas humanas. In L. Meira & A. Spinillo (Orgs.), *Psicologia Cognitiva: cultura, desenvolvimento e aprendizagem* (pp. 13-45). Recife: Editora Universitária UFPE.
- Da Rocha Falcão, J. T. (2008). Os saberes oriundos da escola e aqueles oriundos da cultura extraescolar: hierarquia ou complementaridade? *Saber & Educar*, 13, 109-123.
- Dias, S. M. (2006). Coleta seletiva e inserção cidadã – a parceria poder público/ASMARE. In P. Jacobi. *Gestão compartilhada dos resíduos sólidos: inovação com inclusão social* (pp. 65-86). São Paulo: Annablume.

- Fernandes, G. O. (2008). *Setor informal da economia e a dinâmica dos territórios nas praias da cidade do Natal/RN*. (Dissertação de Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, Rio Grande do Norte, Brasil. Fundação de Apoio à Educação e ao Desenvolvimento Tecnológico do RN [FUNCERN] (2009). *Diagnóstico situacional quantitativo e qualitativo do setor comercial informal de Natal/RN*. Natal, RN: Autor.
- Gondim, S. M. G., Feitosa, G. N., Santos, I. C. N., Sá, M. O., & Bonfim, M. C. (2006). Carteira de Trabalho, artigo de luxo. O perfil psicossocial de trabalhadores informais em Salvador, Bahia. *Estudos de Psicologia (Natal)*, 11(1), 53-64.
- Gray, D. E. (2012). *Pesquisa no mundo real*. Porto Alegre: Penso.
- Grima, F., & Muller, R. (2006). Faire face à la violence au travail: le cas de la placardisation. *Gérer et Comprendre*, 85, 37-48.
- Gunther, I., & Launov, A. (2012). Informal employment in developing countries: opportunity or last resort? *Journal of Development Economics*, 97, 88-98.
- Jakobsen, K. A. (2001). A dimensão do trabalho informal na América Latina e no Brasil. In K. A. Jakobsen, R. Martins & O. Dombrowski (Orgs.), *Mapa do trabalho informal: perfil socioeconômico dos trabalhadores informais na cidade de São Paulo* (pp. 13-18). São Paulo: Fundação Perseu Abramo.
- Jouanneaux, M. (1999). *Le pilote est toujours devant*. Toulouse: Octarès.
- Le Boterf, G. (1998). Évaluer les compétences Quels jugements? Quels critères? Quelles instances? *Education Permanente*, 135, 143-152.
- Leite, T. J. C., Oliveira, A. A., & Pinto, P. P. (2012). A saúde e cidadania dos agentes da limpeza urbana de Belo Horizonte sob a perspectiva da psicodinâmica do trabalho. In *I Colóquio Internacional de Psicossociologia do Trabalho*, Belo Horizonte, MG, Brasil.
- Lhuillier, D. (2005). Le sale boulot. *Travailler*, 2(14), 73-98.
- Lima, J. C., & Conserva, M. S. (2006). Redes sociais e mercado de trabalho: entre o formal e o informal. *Política & Trabalho*, 24, 73-98.
- Malaguti, L. M. (2001). *Crítica à razão informal: a imaterialidade do salariado*. São Paulo: Boitempo; Vitória: EDUFES.
- Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178.
- Melo, H. P., & Teles, J. L. (2000). Serviços e informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro. *Texto para discussão nº773 do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada [IPEA]*. Recuperado de http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4024.
- Salvitti, A., Viégas, L. S., Mortada, S. P., & Tavares, D. S. (1999). O trabalho do camelô: trajetória profissional e cotidiano. *Cadernos de Psicologia Social do Trabalho*, 2(1), 1-23.
- Sasaki, M. A. (2009). *Trabalho informal: escolha ou escassez de empregos? Estudo sobre o perfil dos trabalhadores por conta própria*. (Dissertação de Mestrado). Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília, DF, Brasil.
- Sato, L. (2007). Processos cotidianos de organização do trabalho na feira livre. *Psicologia & Sociedade*, 19(Edição especial 1), 95-102.
- Saxe, G. B. (1991). *Culture and cognitive development: studies in mathematical understanding*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Secretaria Municipal de Serviços Urbanos [SEMSUR]. *Cadastramento – Ambulantes de Ponta Negra*. (2013). Não publicado.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Norte [SEBRAE/RN]. (2007). *Pesquisa economia da praia: ambiente favorável ao lazer e aos negócios*. Natal:
- SEBRAE/RN. (2010). *Cadastro empresarial do Rio Grande do Norte*. Recuperado de http://www.sebrae.com.br/uf/rio-grande-do-norte/acesse/estudos-e-pesquisas/cemp/sebraern_cemp_natal.pdf
- Souza, M. B. (2006). *Educação e empreendedorismo: qualificação de empreendedores no Arranjo Produtivo Local de Tobias Barreto/SE*. (Dissertação de Mestrado), Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, Sergipe, Brasil.
- Spinoza, B. (1965). *Éthique (1677)*. Paris: Flammarion.
- Tavares, M. A. (2004). *Os fios (in)visíveis da produção capitalista*. São Paulo: Cortez.

- Tavares, M. A. (2010). O trabalho informal e suas funções sociais. *Revista Praia Vermelha*, 20(1), 21-36.
- Tiriba, L. (2003). O trabalho no olho da rua: fronteiras da economia popular e da economia informal. *Proposta*, 97, 38-49.
- Torres, O. L. S. (2000). *Empregabilidade negociada*. São Paulo: Atlas.
- Vygotski, L. S. (2001). *A construção do pensamento e da linguagem*. São Paulo: Martins Fontes.
- Vygotski, L.S. (2014). *Histoire du développement des fonctions psychiques supérieures*. Paris: La Dispute.
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2012). Beyond the commercial versus social: entrepreneurship dichotomy: a case study of informal entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(3), 01-17.
- Zarifian, P. (2001). *Objetivo competência: por uma nova lógica*. São Paulo: Atlas.

Endereço para correspondência

deboragpx@gmail.com, falcao.jorge@gmail.com,
pcamiltorres@gmail.com

Recebido em: 02/10/2014
Revisado em: 23/10/2015
Aprovado em: 24/11/2015