

“Aqui o movimento é bom”: uma etnografia sobre o comércio de rua no Centro Histórico de São Luís (MA)¹

Ana Beatriz Silva Ferro Sousa² (UFMA)

Palavras-chave: Comércio de rua; Vendedor ambulante; Trabalho informal.

Introdução

Neste trabalho, busco analisar o cotidiano e as estratégias de trabalho de vendedores ambulantes que atuam na Rua Grande. Sendo este, um dos logradouros que compõem a região do Centro Histórico de São Luís, e um dos maiores centros comerciais da cidade, onde transitam milhares de pessoas diariamente. A Rua Grande atrai muitos vendedores ambulantes que vendem desde alimentos, até brinquedos, acessórios, produtos de beleza, entre outros. De relevância histórica, comercial e turística, a Rua Grande foi consolidada desde o ano de 1665 pelos governantes provinciais e, na época, servia como a principal via de ligação entre o núcleo urbano e as vilas do interior. Atualmente, atravessa três bairros - Centro, Apicum e Canto da Fabril - e é cruzada por treze ruas transversais no sentido Norte-Sul (Bandeira, 2009). Para os moradores locais, esse espaço corresponde ao trecho da Oswaldo Cruz entre a Rua do Passeio e a Praça João Lisboa, seu ponto final.

Hoje, nesta rua, observa-se o ritmo frenético da multidão, composta por transeuntes, vendedores e consumidores em constante movimento. Cerca de 100 mil pessoas passam pela via diariamente, número que pode chegar até 150 mil em épocas festivas (Maranhão Hoje, 2018). Ao caminhar por essa rua, somos submetidos a diferentes estímulos sonoros, visuais e olfativos: vendedores de lojas chamando clientes pelo microfone, caixas de som vibrando com músicas, lojas de roupa, eletrodomésticos e vários outros produtos. Ambulantes exclamam em voz alta os bordões sobre o que

¹ Trabalho apresentado na 35ª Reunião Brasileira de Antropologia (Ano: 2026)

² Discente do mestrado pelo Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal do Maranhão.

vendem, como incensos, cheiro para guarda-roupa, artesanato, a fim de atrair a atenção. Há bancas, tendas com mercadorias variadas, carrinhos de lanche, caixas de isopor com bebidas etc. Todo esse cenário, com sua diversidade de pessoas e objetos, se desenrola ao longo dessa extensa rua, cortada por ruas transversais, compondo a dinâmica social da área.

Meu interesse por essa temática de pesquisa surgiu durante a graduação em Ciências Sociais, quando fui bolsista de Iniciação Científica³, na Universidade Federal do Maranhão, entre 2021-2022, que veio a culminar também na minha monografia. Mas a Rua Grande já era um lugar frequentado por mim, concebida de forma afetiva. Lembro que na infância quando ouvia minha mãe dizer a mim e meus irmãos: “procurem dormir cedo que amanhã vamos na Rua Grande”, ficava em estado de alegria e ansiedade. Adorava bater perna naquele lugar, pois ali havia uma certa sinergia, de pessoas e objetos, um vasto leque de produtos, ficava na expectativa de encontrar algo interessante para mim, seja nas lojas ou nas bancas dos camelôs, e depois do cansaço da procura do que queríamos comprar, vinha a promessa dos lanches, sendo um deles o famoso sorvete de coco, vendido por algum vendedor de rua, em seu carrinho de isopor.

Aqui introduzo Dona Luzia, minha principal interlocutora, vendedora ambulante de 48 anos, mãe de três filhas, - Marisa de 29 anos, Marina de 20 anos e Melissa de 18 anos - e moradora da região do centro há mais de dez anos. Fui apresentada a ela por Melissa, com quem já tinha contato, e depois comecei a observar mais de perto o cotidiano delas, conhecendo também outros vendedores que atuavam na área, como: Thainara, de 33 anos; Fábio, de 40 anos; dona Mercedes, de 64 anos; Vancleia, de 36 anos; e Francisco, de 44 anos. Esses vendedores escolheram se fixar ali por razões diversas e lá resistem durante anos, passando por alterações que se dão com a passagem do tempo e com os ciclos políticos. Estavam presentes antes, durante e após as reformas estruturais realizadas na Oswaldo Cruz, e perpassaram às diferentes condutas políticas⁴ e fiscalizações dirigidas a eles, e que na maioria das vezes dificultam sua dinâmica de trabalho e presença ali. Tem uma frase de Marina que sintetiza bem um dos fatores que

³ O projeto foi orientado pela Profa. Dra. Martina Ahlert, como parte da pesquisa mais ampla *Políticas da vida: uma etnografia sobre cotidiano, pobreza e estratégias populares*.

⁴ Por exemplo, a Lei de Disciplinamento (promulgada durante a reforma promovida pelo Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional - IPHAN - em parceria com a Prefeitura de São Luís, finalizada em 2019). A Lei restringiu a ocupação dos vendedores ambulantes e suas bancas apenas às ruas transversais à Rua Grande.

os levam a ocupar ali, “aqui o movimento é bom, nunca ficamos sem vender nada” (Sousa, 2023).

A partir da perspectiva desses trabalhadores pude compreender as práticas e acordos que são construídos e reafirmados no cotidiano, como, por exemplo, os processos de conquista e manutenção dos pontos de venda, incluindo a transferência de bancas entre gerações familiares. Observei relações de solidariedade, como trocas de favores, compartilhamento de informações, empréstimos e confiança mútua. Analisei as performances e estratégias utilizadas para atrair clientes e manejar os recursos disponíveis, elementos que compunham os saberes necessários para a venda ambulante.

Por meio desse trabalho de campo, compreendi que a venda ambulante no local, embora marcada por dificuldades, também representa uma possibilidade de “fazer a vida” em um contexto de adversidades, - como a volta às ruas pós pandemia da covid 19 - onde a agência das pessoas e os significados que elas atribuem às relações, no dia a dia, são essenciais para manter as estratégias de enfrentamento e compartilhar experiências umas com as outras. Deste modo, o desenvolvimento deste artigo é um esforço de responder à seguinte questão central de minha pesquisa: *como os vendedores ambulantes da Rua Grande, em São Luís, constroem suas práticas e vivências cotidianas de trabalho e buscam manter sua permanência no local?*

Sobre a escolha teórico metodológica

Desenvolvi essa pesquisa por meio da etnografia. Por se tratar de um método de natureza qualitativa, que combina a teoria antropológica e a experiência vivida na observação participante em campo, ele foi essencial para a compreensão das dinâmicas de funcionamento do comércio de rua, no cotidiano, e das relações sociais entre os vendedores e os clientes que convivem e realizam agências no espaço da Rua Grande. Nesse tocante, me inspiro em trabalhos que demonstram como o conhecimento científico é construído não somente a partir da subjetividade do pesquisador e de seus estudos prévios, mas em conjunto com a percepção e análise própria das pessoas pesquisadas. Portanto, instrumentalizo conceitos teóricos que me auxiliam nas categorias e questões que aparecem em campo, mas que não se sobrepõem à realidade vivida no próprio campo. De forma que um elemento não é tido como superior ao outro, mas percebido em diálogo (Malinowski, 1978; Fonseca, 2006).

Considerando o espaço e o contexto social da pesquisa, é importante voltar-me também à temática da antropologia urbana, para isso recorro a Magnani (2002), que nos lembra das muitas possibilidades que a etnografia, como método de pesquisa característico da antropologia, proporciona.

A simples estratégia de acompanhar um desses "indivíduos" em seus trajetos habituais revelaria um mapa de deslocamentos pontuado por contatos significativos, em contextos tão variados como o do trabalho, do lazer, das práticas religiosas, associativas etc. É neste plano que entra a perspectiva de perto e de dentro [...] (Magnani, 2002, p. 17).

Para uma melhor compreensão dos fenômenos urbanos, bem como as formas de sociabilidade nas cidades contemporâneas, o autor nos convida a produzir uma antropologia urbana onde a cidade é pensada a partir dos diferentes atores sociais que vivem e socializam nela, sob uma perspectiva de perto e de dentro, por meio da etnografia. Com esse objetivo em mente, fiz visitas presenciais a campo, em dias alternados, durante sete meses. Nessas visitas, eu passava manhãs ou tardes, por vezes um dia inteiro, na banca, interagindo ou observando dona Luzia, sua família, e os trabalhadores do entorno, até mesmo os clientes. As interações envolviam conversas sem roteiro e/ou questões estruturadas. Em alguns momentos me aventurei a vender e ajudar na banca. Registrei minhas experiências em diários de campo que foram a minha principal base de dados.

O ponto de venda como território de conquista: ocupação que se reafirma no cotidiano

Neste artigo, me refiro aos interlocutores e sua ocupação profissional pelos adjetivos “vendedor ambulante”, “vendedor de rua” ou mesmo “camelô”. São categorias locais (êmicas), utilizadas tanto pelas próprias pessoas envolvidas nessa atividade quanto por jornais locais de São Luís. Outra fonte de inspiração para o uso de tais termos foi o trabalho de Cosme Oliveira Moura Júnior (2007), com vendedores ambulantes ludovicenses. O autor elabora o termo “*comércio de rua* com o intuito de açambarcar as nuances das dinâmicas cotidianas, e mais, a definição da prática social em suas duas principais características: a troca, e o uso de ruas, praças e avenidas como lugar de trabalho.” (Moura, 2007, p. 26)

O comércio de rua é uma atividade antiga, anterior à modernidade; um tipo de ocupação que despertou discussões políticas e literárias após a Revolução Industrial. Frehse (2007) lembra a existência desse tipo de trabalho na cidade de São Paulo, no período colonial do século XVIII, referenciando o caso de padeiros que, alheios a proibição de suas atividades pelas autoridades, vendiam pães pelas ruas centrais. Por sua vez, no século XIX, eram marcantes as vendas de frutas, doces e bebidas caseiras no centro da capital paulista. A venda nesses moldes é um fenômeno *vigoroso*, como descreve Pamplona (2013), pois foi capaz de resistir a séculos de mudanças econômicas, urbanas e sociais, além de não ter sucumbido à modernidade capitalista, acabou se envolvendo e incorporando-se em seus grandes circuitos. Seja em grandes ou pequenas cidades do país, o comércio de rua intercruza uma quantidade relevante de pessoas, em relações interpessoais ou/e em efêmeras interações entre fornecedores, vendedores ou clientes, o que faz com que seja um fenômeno por si só grande demais para ser ignorado.

Em sua pesquisa com camelôs na cidade de Goytacazes, Assis, inspirado na abordagem de Elias (2000), descreve uma dualidade entre comerciantes “estabelecidos” e “camelôs” “invasores” (Assis, 2010, p. 330). Uma relação conflituosa, onde os dois grupos possuem diferenças materiais e institucionais, pois os comerciantes são vistos como aqueles respaldados e autorizados formalmente a exercer o comércio na cidade; já os camelôs são percebidos como invasores, inferiores aos comerciantes, apenas tolerados pelas autoridades que, esporadicamente, questionam suas atividades. Essa interpretação de Assis, me fez pensar sobre a relação entre camelôs antigos e camelôs recém-chegados no cenário da minha pesquisa de campo.

Na Rua Grande, vejo a hierarquização entre vendedores ambulantes antigos e os recém-chegados. Os primeiros são pessoas que possuem seus pontos de venda há anos, são conhecidos entre seus vizinhos ambulantes, por lojistas, e pelos fiscais da Secretaria Municipal de Trânsito e Transportes (SMTT). São lidos como pessoas confiáveis, passíveis de convívio. Já os recém-chegados (*outsiders*), são percebidos pelos antigos vendedores (estabelecidos), como desconhecidos, invasores, como ameaça aos pontos dos outros. Eles são recebidos com olhar de desconfiança, por vezes representam perigo. Vistos como pessoas que terão de provar seu valor e conquistar a confiança dos demais, inclusive dos funcionários de órgãos públicos.

Esse aspecto percebido em meu campo serve para ilustrar como é realizada a *conquista* do ponto do vendedor de rua. Utilizo o termo “conquista” como alusão à

etnografia de Priscila Farfan Barroso (2011) chamada *Conquistei meu espaço dia a dia*. Nesse estudo, a pesquisadora se propôs a observar como vendedores ambulantes ocupam o espaço público da Rua Voluntários da Pátria na região central de Porto Alegre. Ela descreve que para trabalhar como ambulante é preciso “[...] ‘chegar na humildade’, descobrir se tem um ‘ponto’ vazio – caso for trabalhar por conta própria –, ou se aproximar de alguém para trabalhar com essa pessoa” (Barroso, 2011, p.113). Nesse sentido, a conquista do “ponto” de venda de um ambulante depende diretamente da presença dos outros indivíduos que já estavam estabelecidos ali.

Assim, podemos interpretar que a “conquista” do espaço está diretamente ligada à conquista dos indivíduos, pois através do repasse de mercadoria, apoio emocional e ajudas no dia a dia, as trocas sociais vão se intensificando numa série de redes de solidariedades que alocam e acomodam o “novo vendedor” na rua. [...] os colegas de trabalho que estão na vizinhança do seu “ponto” é que garantem sua permanência ali [...] (Barroso, 2011, p. 114).

Na Rua Grande, todos os vendedores ambulantes com quem pude conversar disseram-me ter conseguido seu ponto há mais de dez anos, ou herdado de algum parente, ou recebido por matrimônio. Thainara, 33 anos, possui uma banca – onde vende brinquedos e máscaras - na calçada em frente à dona Luzia. Ela me contou que herdou o ponto de seu pai, falecido, que já vendia ali há mais de doze anos. Fábio, 44 anos, adquiriu um ponto bem ao lado de Thainara ao se tornar marido dela. Ele me disse que seu pai também era vendedor há mais de vinte anos, mas que seu ponto ficava no final da Rua Grande, na direção do Mercado Central. Quando perguntei como eles conseguiram aquele ponto, ambos sorriram e disseram não saber responder ao certo, por fim, Fábio declarou que “só ficando mesmo, vindo e montando a banca todo dia” (Extrato de Diário de Campo, n. 3, 01/04/2022). Essa resposta foi bem parecida com a de Vancleia, 36 anos, esposa de Francisco (44 anos), que é irmão de Fábio – que afirmou “fui ficando mesmo, faz onze anos que estou aqui” (Extrato de Diário de Campo, n. 5, 26/04/2022). Ambos vendem bolsas, em uma banca encostada na parede de uma loja, que fica próxima ao ponto de Thainara. Dona Mercedes, 64 anos, vendedora de enxoval para bebês e roupas infantis, que tem uma banca próxima a de dona Luzia, informou-me que adquiriu o ponto que já era de sua irmã.

Dona Luzia também relatou que foi “ficando por insistência” ao falar sobre seu ponto. Há mais ou menos quinze anos, ela ia todos os dias e vendia naquele mesmo lugar, até que com o tempo firmou-se um consenso entre os outros vendedores de que aquele

ponto pertencia a ela. Ela escolheu o local por haver ali um poste elétrico, quando começou sem nenhuma estrutura, nem mesmo uma barraca, momento em que exibia os ursos de pelúcia no chão. Apesar disso relataram-me que ter um ponto já definido e sabido por todos como seu não significa que ele não esteja passível de ser tomado por outro. Como me disse certa vez dona Luzia, “não pode deixar o outro colar no seu ponto, senão pode perder pra ele, várias vezes já corri risco de perder meu lugar” (Extrato de Diário de Campo, n. 9, 11/06/2022).

Percebo então que é uma “conquista” e “insistência” diária, o ponto não é algo dado como certo e definitivo, o vendedor deve manter a frequência no lugar, aparecer toda semana, montar sua banca diariamente, e quanto mais recente for ali, mais insistência se deve ter. Em meu campo, assim como no contexto em que Barroso pesquisou, os colegas de trabalho que são vizinhos é que sabem e garantem a permanência do outro ali. A conquista do “ponto” depende muito do consenso entre as pessoas que já estavam presentes ali. Conquista essa que envolve convivência diária, troca de favores, repasse de mercadorias, negociação de valores, inclusive apoio emocional, laços de amizade, empréstimo de dinheiro, entre outros. Ao longo do artigo, vou trazendo situações de meu campo, onde essas trocas e relações de solidariedade e reciprocidade se manifestam.

Entre a casa, a banca e a rua: os deslocamentos de dona Luzia

Este estudo etnográfico se desenvolveu, principalmente, a partir da observação da dinâmica familiar e do trabalho de dona Luzia. Em nossa convivência, percebi a intensa relação que ela e suas três filhas construíram com o comércio na Rua Grande, transformando-o em um trabalho coletivo, feminino e familiar. Dona Luzia frequentemente mencionava, com orgulho e emoção na voz, como sustentou a família como camelô. Suas filhas, que ajudam nas vendas desde a infância, dão continuidade ao trabalho na banca e, atualmente, também na loja de roupas masculinas inaugurada em 2022, a Império Freitas. Muitas de suas decisões de vida foram moldadas por essa atividade, incluindo o próprio local de moradia, situado em uma rua transversal à Rua Grande. A casa da família, além de lugar de descanso e lazer, funciona também como extensão da banca, como depósito de mercadorias e, por vezes, oficina de confecção.

A decisão de morar no centro veio tanto pela necessidade de poupar o aluguel de depósitos quanto para reduzir o tempo e o custo dos deslocamentos diários. Ao entrar pela primeira vez na casa de dona Luzia, em período próximo ao Natal, o terraço estava cheio de caixas com mercadorias. Na sala, quase sem móveis, mais sacos grandes e caixas com mercadorias encostadas nas paredes. Dentro desses sacos e embalagens havia muitas árvores e artigos de decoração natalina, como piscas-piscas. No quarto de Melissa, existia ainda outro cômodo dentro do aposento, como se fosse um terraço, utilizado para depositar mais caixas com mercadorias, metros de tecidos e uma mesa com máquina de costurar. Para essa família os dias são permeados pelo trajeto: casa, banca e loja. Para elas, a casa e a rua são elementos que não estão em direta oposição, mas sim interligados, e isto se comprova no cotidiano.

Essa configuração se aproxima da pesquisa de Ana Paula Potengy Graboys (2025), que, ao acompanhar Maria - vendedora de bebidas no centro do Rio de Janeiro, - mostra como camelôs criam modos diversos de habitar a cidade e de negociar relações de poder no espaço urbano. Através de Maria, ela analisa a presença marcante de mulheres na organização das atividades de venda de rua. Assim como em seu campo, no meu também são as mulheres que ocupam uma posição de protagonismo. É dona Luzia quem decide o que comprar para revenda, como organizar as tarefas entre banca e loja, com quais fornecedores negociar e como planejar os deslocamentos necessários para manter as vendas funcionando.

Assim como no contexto de Ana Paula, embora haja homens envolvidos nas vendas, são as mulheres que muitas vezes ocupam um papel central na organização do trabalho. No meu campo, por exemplo, dona Luzia exerce uma posição de liderança dentro da família. É ela quem decide o que será comprado para revenda, quais produtos serão priorizados e como as atividades serão organizadas entre a banca e a loja. A partir dessas observações, percebo muitas semelhanças entre dona Luzia e Maria. As duas têm um papel importante tanto na vida familiar quanto na dinâmica das vendas. São elas que reúnem os familiares para o trabalho, distribuem tarefas, organizam as mercadorias e planejam onde vender.

Essa centralidade feminina pode ser acionada com as reflexões de Helena Hirata (2022), que evidencia como as práticas de cuidado são fundamentais para a reprodução da vida social, ainda que frequentemente invisibilizadas. A autora aponta um continuum

específico das mulheres entre o trabalho fora de casa e o doméstico, para elas, essas esferas se sobrepõem, de modo que o trabalho produtivo é uma extensão do cuidado já realizado no âmbito familiar. No caso de dona Luzia, isso se traduz na rotina de deslocamentos entre casa, banca, loja e fornecedores, movimentos que sustentam tanto a vida econômica quanto a familiar. Essa dinâmica pode ser aproximada da discussão proposta por Godoi, Lovo e Weitzman (2023) que articulam *movimento* e *cuidado* como categorias e práticas interdependentes. Elas descrevem como seres humanos e não humanos se relacionam através de seus modos de cuidar e de se movimentar. O cuidado é fruto de uma teia de relacionalidades que envolve interdependência social, espiritual e material.

A trajetória de dona Luzia como vendedora começa, em suas palavras, “por falta de opção”. Aos 20 anos foi morar em São Paulo com o ex-marido, onde os dois vendiam bolsas na rua 25 de Março. Após uma separação conturbada voltou para São Luís e, diante da impossibilidade de sustentar a casa, recorreu à fé. A partir de um sonho, interpretado como orientação divina, decidiu confeccionar e vender ursos de pelúcia. Essa decisão pode ser aproximada ao conceito de viração, definido por Silva (2011) como “mobilidade lateral entre uma série de atividades contingentes, marcadas pela instabilidade e pela inconstância, assim como entre expedientes legais e ilegais” (p. 59). A viração de dona Luzia foi também uma forma de agência e criatividade, ao identificar os recursos disponíveis que dispunha, como a habilidade de confeccionar e costurar, utilizou como enfrentamento da dificuldade, e dar conta de seu dia a dia. Ela iniciou parcerias com lojas evangélicas do centro, que revendiam seus produtos. Com o tempo, sentiu a necessidade de vender diretamente, sem dividir o lucro, o que a levou à Prefeitura de São Luís para se regularizar como vendedora ambulante na Rua Grande.

Comércio de rua: um limiar entre formalidade/informalidade, legalidade/ilegalidade

O sociólogo Adalberto Cardoso (2013), propõe uma abstração teórica para explicar o conceito de informalidade. Através da metáfora da galáxia, ele pensa o sistema capitalista contemporâneo como: no centro, com maior densidade, estariam o Estado e o Mercado, a zona formal; nas regiões periféricas, os mecanismos de regulação seriam mais rarefeitos, mas não ausentes. A informalidade ocuparia essa zona periférica, fortemente

influenciada pelo centro e tendo a sociabilidade como principal meio de coordenação. O autor recusa a ideia reducionista de que o trabalhador informal estaria completamente à margem do capital e alheio ao que acontece no centro. Toda essa analogia metafórica, foi por ele utilizada como um modo de explicar a complexidade das relações produzidas pelo sistema capitalista e seu circuito de produção e movimentação financeira, seja a um nível macro, de grandes corporações, em metrópoles, ou a um nível micro, de trocas financeiras locais, como entre vendedores ambulantes, por exemplo.

Portanto, seria “ingenuidade imaginar que o camelô da esquina não participa de circuito do capital, pois o mesmo trabalhador mobiliza cadeias de valor com vários elementos de altíssima tecnologia extensos em muitos territórios do planeta” (Cardoso, 2013, p. 25). Cardoso acrescenta como exemplo de movimentação financeira, o uso que os camelôs fazem de cartões de crédito para obtenção de mercadorias e forma de pagamento nas bancas, isso nos revela que as transações realizadas em pontos periféricos da galáxia não seriam assim tão distintas das do centro. Em diálogo com essa perspectiva, Manuel Castells (2009) aponta para a consolidação de um capitalismo em rede, globalmente conectado, no qual a produção se torna descentralizada, o trabalho se flexibiliza e a supervisão passa a operar à distância por meio de dados e sistemas digitais. Nesse modelo, diferentes agentes e territórios, grandes multinacionais e vendedores ambulantes por exemplo, se integram em redes que ultrapassam fronteiras geográficas.

Essa nova configuração também é marcada pela expansão das tecnologias da informação, que passam a adentrar não apenas o espaço produtivo, mas todas as dimensões da vida social, com novas formas de comunicação, consumo e trabalho. É nesse contexto que se insere meu campo, dona Luzia já não precisa viajar para comprar mercadoria, pois encomenda quase tudo pela internet de fornecedores em Fortaleza ou São Paulo. Thainara e Fábio confirmam o mesmo: “não precisamos mais sair de São Luís pra comprar mercadoria”. Os camelôs também abastecem suas mercadorias através das lojas que revendem produtos de origem chinesa. Os produtos que circulam na Rua Grande seguem um calendário globalizado - como mochilas escolares no início do ano, ursos de pelúcia e cestas no Dia das Mães, enfeites natalinos no fim do ano - revelando como o macro, estrutura e influencia no micro.

Vera Telles (2009), a partir de São Paulo, chama atenção para a porosidade da fronteira entre o legal e o ilegal, o formal e o informal. Telles cita o exemplo dos grandes centros comerciais de metrópoles do Sudeste, onde encontra-se um contingente de vendedores ambulantes que distribuem mercadoria de origens variadas, “quase sempre

duvidosas”, realizando um agenciamento local, por meio da articulação entre o informal e circuitos ilegais de economias globais, transnacionais (incluindo elementos como contrabando, pirataria e falsificações). Deste modo, essa dinâmica capitalista mobilizaria pessoas de menor poder aquisitivo, seja no papel de clientes, operadores ou passadores, que seriam os responsáveis pela circulação e distribuição dessas “mercadorias que, sem o circuito nas fronteiras porosas do legal e ilegal, quando não ilícito,” não chegariam aos lugares mais empobrecidos do mundo (Telles, 2009, p. 168).

Ao refletir nesse tipo de leitura de Cardoso e Telles, percebo que a ambiguidade da fronteira entre legal e ilegal, formal e informal também aparece em meu campo. Ao mesmo tempo que a calçada seria um espaço público, para livre circulação de pedestres, é também vista pelos vendedores ambulantes como um território particular, seu ponto, local de trabalho: não existe aí uma contradição sobre a existência de uma apropriação privada do espaço público, mesmo que por algumas horas do dia? Outra questão a se pensar é a falsificação de produtos de grife, como óculos, bolsas, chapéus; ou dos brinquedos que não passaram por uma fiscalização de segurança, e de aparente fragilidade; ou dos acordos feitos sem o conhecimento dos órgãos de fiscalização, como o aluguel de banca acordado entre colegas de trabalho.

Mas ao mesmo tempo nota-se como o Estado, para tirar proveito econômico desse comércio informal que já faz parte do cenário dos centros urbanos, ressignifica os ambulantes como empreendedores econômicos, e autônomos, ao requalificar e registrar esses indivíduos, tornando-os “legalizados” e de certo modo, até formalizados, passando a envolvê-los na lógica burocrática de recolhimento de impostos e de direitos trabalhistas (De Santana; Amparo Santos, 2021, p. 3). São formalidades e informalidades que se cruzam, o que Telles (2009) nos responde então, é que tem certa fluidez entre o legal e o ilegal, o lícito e o ilícito, o formal e o informal, e o entendimento de suas correlações é essencial para uma possível compreensão dos modos de funcionamento do capitalismo contemporâneo. Nesse sentido, os meus interlocutores se encontram nessa porosidade da relação entre o legal e o ilegal, o formal e o informal e, seria impossível dar conta da vida real e vivida sem transpor essas fronteiras (e, em certo sentido, transitar constantemente entre elas).

O dia a dia na banca: práticas de trabalho e saberes da venda ambulante

Dona Luzia e suas filhas fazem diariamente um trajeto já conhecido entre casa, banca, loja e os pontos de fornecimento na Rua de Santana, paralela à Rua Grande. Essa movimentação sustenta tanto a vida econômica quanto familiar. A atividade ambulante exige o que Marinalva de Sousa Conserva (2004) chama de um “saber fazer”, uma forma de organização e inserção no trabalho que, apesar de informal, requer planejamento e divisão de tarefas. Há certa hierarquização entre ajudante, proprietário e sócio como estratégia desse saber-fazer. Em datas comemorativas, dona Luzia contrata amigos próximos para trabalharem como ajudantes na banca - eu mesma passei um dia nessa função, na véspera do Dia dos Namorados. A rotina, contudo, não é totalmente fechada, dependendo de alguma situação ela pode ser alterada, tem espaço para improviso. Quando o estoque de mochilas acabou, por exemplo, dona Luzia saiu para repor nas “lojas de chinês”⁵ do Centro. Acompanhei-a em um desses dias e percebi como ela é conhecida pelos funcionários de quase todos os estabelecimentos da Rua de Santana, com mercadorias já separadas à sua espera. Adicionei imagens (**figuras 5 e 6**) feitas por mim em campo, da banca de dona Luzia e de alguns dos produtos vendidos nelas, para termos uma melhor noção de como ela é.

Figura 5 - Banca de dona Luzia com piscas-piscas natalinos e ursos de pelúcia.



Fonte: Sousa (2021)

⁵ Parte das mercadorias vendidas são provenientes dessas outras lojas, cujos donos são de origem chinesa, também localizadas no Centro.

Figura 6 - Banca de dona Luzia arrumada para a semana do Dia das Mães



Fonte: Sousa (2022)

A montagem da banca (composta por caixotes, esqueleto metálico da barraca desmontada, barbantes, lonas e mercadorias) começa às oito da manhã. Levantar as hastes de metal, encaixar a grade onde os produtos ficam amarrados e posicionar o guarda-sol exigem esforço físico considerável, mas são necessários para proteger as mercadorias do sol e da chuva e para deixá-las à mostra. E os vendedores tomam o cuidado de chegar cedo para não atrapalhar a passagem de quem transita pela área, ao montarem a banca. O encerramento do dia não tem hora estabelecida, para dona Luzia “enquanto tiver gente na rua”, andando e comprando, ela vai “estar vendendo”. Isso significa que tem dias de pouco movimento, em que ela desmonta às seis da tarde, ou dias agitados em que estica até as dez da noite. Em datas comemorativas, como Natal e Dia das Mães, o ritmo se intensifica - mais mercadoria, ajudantes temporários, ocupação de mais espaço na calçada. O clima também interfere, dias ensolarados atraem mais clientes; a chuva dispersa o movimento e exige cuidados extras com as mercadorias. Em maio de 2022, registrei em meu diário de campo a disposição da banca:

A banca de dona Luzia agora expunha ursos de pelúcia de tamanhos variados, organizados dentro de caixotes de feira, montados em forma de nichos, um acima do outro. No alto ficavam os ursos maiores; mais abaixo, os menores, além de almofadas com frases carinhosas, em formato de coração ou retangulares. A banca estava bem bonita com a nova mercadoria e chamava a

atenção, principalmente de mulheres e crianças. Do lado de dentro ainda havia muitas máscaras para vender — muito utilizadas durante e após a pandemia de Covid-19 — e mochilas escolares infantis, remanescentes do início do ano letivo. Percebi então que os vendedores ambulantes utilizam a sazonalidade das datas festivas para incrementar suas vendas. (Extrato de Diário de Campo, n. 6, 19/05/2022).

O trabalho na banca é marcado pelo uso constante da palavra e de gestos estratégicos. Isso acontecia desde o ato de expor os produtos na banca, de forma que tudo fique em lugar visível a quem passa, ou ainda, a posição dos vendedores que se colocam à frente da banca, falando do que vendem, afirmando que seu preço é o melhor do local. Eles interagem constantemente com as pessoas, seja um aceno de mão para quem passa, ou um cumprimento de “olá, bom dia”, ou “chegou mercadoria nova, só coisa boa e barata”, ou seja, mobilizam a criatividade para se destacar entre as outras bancas concorrentes. “São verdadeiros performers, que fazem desses espaços uma apresentação quase que teatral, utilizando de todos os gestos, símbolos e falas possíveis” (Matos, 2006, p. 4 apud Da Silva, 2018, p. 12). A venda envolve também paciência e orientação, clientes pedem opinião sobre presentes, compartilham histórias. Em meu dia como ajudante, atendi um rapaz que queria montar um kit diferente dos padrões heteronormativos, “só pode Mickey com Minnie? E Mickey com Mickey?” e ao confirmar que sim, ele sorriu e levou. Outro rapaz me contou que sua namorada havia tentado suicídio dois dias antes e queria uma almofada com uma frase que mostrasse o quanto ela era importante para ele. Ajudei-o a escolher. (Extrato de Diário de Campo, n. 9, 11/06/2022).

Seguindo com a descrição da rotina, as refeições geralmente são feitas na rua, de manhã elas compram lanches com vendedores ambulantes próximos, e no almoço, pegam quentinhas em restaurantes que ficam nas ruas transversais e almoçam, quase sempre em pé, na banca mesmo. Vez ou outra ouvia os vendedores exclamando “pode botar na conta”, revelando a relação de confiança firmada entre os trabalhadores daquele lugar, o fazer fiado, a promessa feita na palavra, que irão pagar ao fim do dia ou em outro momento. Em um dos dias em que almocei com elas, percebi que comiam com pressa, rapidamente, porque a todo momento apareciam possíveis clientes.

Além das trocas com os clientes, a dinâmica da banca é atravessada por relações de confiança e solidariedade entre os próprios vendedores. Não era raro ver Thainara indo até a banca de dona Luzia para trocar dinheiro ou usar a maquininha emprestada; Melissa pedia a vendedores vizinhos que vigiassem sua banca quando precisava se ausentar; um vendedor podia indicar a banca do outro para um cliente interessado em algo fora do seu

estoque. Certa vez, quando seu José adoeceu e ficou internado por meses, dona Luzia firmou um acordo informal para alugar seu ponto por uma quantia mensal. Esse tipo de acordo não é permitido pelas leis de fiscalização do governo, conforme me disse dona Luzia, mas apesar disso, é um arranjo já conhecido e utilizado pelos vendedores, feito por ‘baixo dos panos’ e desconhecido por quem não está inserido naquele cenário. São situações de troca de favores e de acordos informais. Nesse sentido, a própria circulação de dinheiro entre os vendedores, ou o ato de “tomar conta” da banca alheia, enquanto o outro precisa se ausentar por algum motivo, e suas inúmeras interações cotidianas, constroem e conservam as relações sociais desse grupo.

Moura (2007), em seu convívio com vendedores ambulantes, relatou que durante suas observações era comum se deparar com barracas vazias, mas quando aparecia algum cliente o vendedor vizinho fazia o atendimento, “assim, o camelô *ausente* deixa seu *standing* sob os cuidados de parceiros de trabalho do dia a dia, que venderão e vigiarão este” (Moura, 2007, p. 133). Práticas como essa: de vigiar a banca do outro; avisar sobre algum roubo; indicar a banca do vizinho para outros clientes; trocar dinheiro ou emprestar a maquininha; informar sobre preços e fornecedores marcam o cotidiano. São ações que indicam presença de vínculos de confiança e solidariedade local (não que não existam conflitos). O comércio de rua possui um emaranhado de relações sociais, calcadas em cooperação mútua, e pode ser sim pensado como uma rede social de interconexão.

Os camelôs que não dispõem de um imóvel no Centro e moram em bairros mais distantes, como dona Mercedes, Fábio e Thainara, armazenam suas mercadorias e toda a estrutura metálica da banca em balcões e depósitos que cobram um aluguel semanal de trinta a cinquenta reais, fora a taxa para o carregador que ajuda na locomoção dos produtos. Essa é apenas uma das muitas camadas de dificuldade desse trabalho, as horas em pé, o calor ou a chuva, a incerteza da venda, os dias de dor em que não se pode parar, e o olhar preconceituoso recebido por outras pessoas. Como afirma dona Luzia: "esse trabalho não é pra qualquer um, não é todo mundo que aguenta ficar em pé o dia todo na rua, pegando sol e chuva, o dia todo, sem saber se vai vender direito, já vi muita gente começar aqui e desistir" (Extrato de Diário de Campo, n. 1, 10/11/2021). Todos esses aspectos existem e são percebidos pelos meus interlocutores. Mas, concomitante a isso, eles também atribuem outros sentidos ao trabalho de rua.

Para dona Luzia, vender na rua significa independência financeira e o sustento de toda a família. Os anos nesse ofício fizeram dela, como a própria afirma, uma

“microempresária”. “Não sou rica”, diz em tom brincalhão, “mas já não passo tanta dificuldade como passava no início” (Extrato de Diário de Campo, n. 1, 10/11/2021). Ela também vê liberdade nesse trabalho, de poder usar seu dom criativo de costurar ursos e pelúcias, de enfeitar a banca do jeito que achar melhor. Seus produtos não têm apenas valor comercial, cada urso foi inspirado em um membro da família, carregando memórias e afetos. Ao produzi-los, dona Luzia doa algo de si mesma, e os laços que se estabelecem com quem compra vão além do dinheiro, pois envolvem confiança, cuidado e reconhecimento.

Esse aspecto me remete à análise de Marcel Mauss (2003), para quem os bens trocados são simbolicamente inseparáveis de seus proprietários, não são meros objetos utilitários, mas carregam a substância moral de quem os fez. Para Thainara, estar ali significa dar continuidade ao trabalho de seus pais, uma herança, uma tradição. Para Marina, filha de dona Luzia que mais participa das atividades da banca, ser vendedora é uma escolha. Ela cresceu naquele espaço, tem experiência desde os doze anos e, nas suas palavras, tem o “jeito pro negócio”, sabe vender, negociar, “não se deixa ser enrolada” (Extrato de Diário de Campo, n. 9, 11/06/2022). Uma forte motivação para ela é também a prática do Jiu-Jitsu, que pratica três ou quatro vezes por semana à noite. Em um emprego formal, diz ela, não teria essa liberdade de horário, e o que ganha em um bom dia de banca pode superar um salário mensal fixo, ademais a vantagem de não ter um patrão.

Considerações finais

Neste trabalho descrevi a vivência de vendedores ambulantes e os aspectos que envolvem esse tipo de atividade no contexto da Rua Grande, rua importante de comércio no Centro Histórico de São Luís, capital do Maranhão. Para fazê-lo, utilizei o método etnográfico, que me permitiu analisar a venda de rua local no centro através de uma perspectiva microssocial, a partir da dinâmica interna cotidiana, partindo da percepção dos próprios vendedores ambulantes, em conjunto também de minha própria subjetividade (embasada por orientações teóricas da antropologia), como pesquisadora, em interação com eles. Tentei mostrar que os vendedores de rua não têm uma visão de mundo única e igual. Existem diversos e distintos motivos que levam as pessoas a

exercerem um trabalho autônomo e, digamos, informal, aqui em específico, a venda ambulante.

As variáveis passam sim pela crise econômica do país, a dificuldade de ingresso no mercado de trabalho formal e a baixa escolaridade, mas não se resumem apenas à uma “falta de opção”. Encontrei, na pesquisa, também outras motivações. Nesse sentido, dentro dessa decisão pode ter havido (1) o desejo de uma ascensão social via autonomia e de não ter um patrão para prestar contas; (2) uma questão de herança familiar, quando a pessoa desde criança está inserida no comércio de rua por meio de parentes e familiares, (3) o envolvimento devido ao matrimônio ou pela indicação de um amigo próximo, que apresenta aquela oportunidade que se torna então o trabalho da pessoa em questão. Ademais, colocar o comércio de rua apenas no bojo de estratégia de sobrevivência, seria um reducionismo, que ignoraria a complexidade das trajetórias pessoais e os colocaria em situação uma homogeneização, que não se aproxima das situações que conheci.

Portanto, se visualizarmos a informalidade para além de uma forma genérica de categorização (pensado apenas na sua acepção pela ausência de direitos e contratos), podemos compreender seu dinamismo, diversidade e particularidade local. Os vendedores ambulantes que ocupam as calçadas da Rua Grande e suas transversais compõem um mercado que não funciona apenas sob a égide de trocas econômicas impessoais, mas a partir de uma lógica específica que envolve criação de vínculos sociais (alguns casos afetivos), parcerias baseadas na palavra, solidariedade e confiança mútua (sem um contrato formal). Nesse sentido posso afirmar que os camelôs transmutam a estética da Rua Grande em uma grande feira, um comércio popular com suas barracas, guarda-sóis, mercadorias; de onde se emite sonoridades (frases de efeito, cumprimentos, risos, músicas, bater de palmas) para atrair clientes e fazer propaganda de seus produtos, ou pelo fato de conversarem e interagirem com outros vendedores vizinhos.

Por vezes, meus interlocutores se apropriam do espaço público e modificam a paisagem urbana, criando um espaço de interação e dinamismo sociocultural próprios, e de certa forma, contrariando uma racionalidade positivista do espaço. Isso somado ao fato de que a Rua Grande tem a particularidade de ser um endereço geográfico de importância cultural e histórica por compor o Centro Histórico de São Luís. A rua, e as relações construídas nela pelo trabalho, constitui parte fundamental do ganho de recursos materiais, mas também do desdobramento de aspectos subjetivos e identitários de pessoas como Dona Luiza e suas filhas. Busquei assim apontar para a diversidade de pessoas e engajamentos que atravessa o espaço urbano de São Luís.

Referências

- ASSIS, R. L. Cidade e “Camelôs”: trabalho e identidade em Campos dos Goytacazes. CSOnline. **Revista Eletrônica de Ciências Sociais**, ano 4, ed. 10, mai./ago. 2010.
- BANDEIRA, Christina Tereza Portelada. **O crescimento urbano e a problemática da conservação das características do acervo arquitetônico: o caso dos alçados da Rua Grande, São Luís-Maranhão-Brasil**. Dissertação de mestrado em Recuperação do Patrimônio Arquitetônico e Paisagístico, Universidade de Évora. p. 144, 2009.
- BARROSO, Priscila Farfan. “Conquistei meu espaço no dia a dia” - estudo etnográfico sobre a ocupação do espaço público pelos vendedores ambulantes. **Revista Habitus**, v. 9, n. 1, 2011.
- CARDOSO, Adalberto Moreira. **Ensaio de sociologia do mercado de trabalho brasileiro**. Editora FGV, 2013.
- CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. 6. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2009. (A era da informação: economia, sociedade e cultura, v. 1).
- CONSERVA, Marinalva de Sousa. O labirinto da atividade na cidade de João Pessoa. In.: ARAÚJO, A. et. al. (org.). **Cenários do trabalho: subjetividade, movimento e enigmas**. Rio de Janeiro: DP & A, 2004.
- DA SILVA, Pollyana Luz Macedo. Trabalho ambulante e suas faces na contemporaneidade. In: XVI Encontro Nacional de Pesquisadores em Serviço Social, v. 16, n. 1, 2018. **Anais eletrônicos**. Disponível em: <https://periodicos.ufes.br/abepss/article/view/22977/15514>.
- DE SANTANA, Gizane Ribeiro; AMPARO-SANTOS, Lígia. Do ambulante ao empreendedor: uma etnografia no comércio da comida de rua no Recôncavo da Bahia. **Pesquisa, Sociedade e Desenvolvimento**, v. 10, n. 3, 2021.
- ELIAS, Norberth; SCOTSON, J. **Os estabelecidos e os outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade**. Rio de Janeiro: Zahar, 2000.
- EMIR, Aquiles. Revitalização da Rua Grande valoriza comércio na principal via do Centro Histórico. **Maranhão hoje**. Maranhão, 25 de dez. de 2018. Disponível em: <https://maranhaohoje.com/maranhao/revitalizacao-da-rua-grande-valoriza-comercio-docentro-historico-de-sao-luis/> Acesso em: 20 de mar. de 2026.
- FONSECA, Claudia. Classe e a recusa etnográfica. In: BRITES, Jurema *et al.* **Etnografias da participação**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2006.
- FREHSE, F. Las interacciones de los transeúntes como patrimonio de las calles centrales latinoamericanas: El comercio ambulante de São Paulo como ejemplo. In: Losada, D. R. (Org.). **Espacio Público, Patrimonio e Identidad(es) en América**

Latina. 1 ed. Puebla: Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, v. 1, pp. 163-193, 2007.

GODOI, Emília Pietrafesa de; LOVO, Arianne Rayis; WEITZMAN, Rodica. Modos de cuidar e se movimentar: experiências etnográficas entre indígenas, quilombolas e agricultoras familiares. **Rev. antropol.** (São Paulo, Online) | v. 67: e205162 | USP, 2024.

GRABOIS, Ana Paula Potengy. **Trajetória de uma camelô: entre a rua, a família e o trabalho**. 2025. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Instituto de Ciências Sociais, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2025.

MAGNANI, José Guilherme Cantor. De Perto e De Dentro: Notas para uma etnografia urbana. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. V. 17, Nº 49, 2002.

MALINOWSKI, Bronislaw. **Argonautas do Pacífico Ocidental**. Um relato do empreendimento e da aventura dos nativos nos arquipélagos da Nova Guiné, Melanésia. São Paulo: Abril cultural, 2ª Ed., 1978.

MAUSS, Marcel. “Ensaio sobre a dádiva”. In: **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Casac & Naify, 2003. pp. 185-314

MOURA JR., Cosme Oliveira. **Economia, cotidiano e sociabilidade no comércio de rua: o caso de São Luís**. Dissertação de mestrado em Ciências Sociais, Universidade Federal do Maranhão. p. 139, 2007.

PAMPLONA, J. B. Mercado de trabalho, informalidade e comércio ambulante em São Paulo. **Revista Brasileira de Estudos de População**, v. 30, n. 1, p. 225-249, 2013.

SILVA, C. F. da. Viração: o comércio informal dos vendedores ambulantes. In.: CABANES, Robert... et. al. **Saídas de emergência: ganhar / perder a vida na periferia de São Paulo**. São Paulo: Boitempo, 2011 (Coleção Estado de sítio).

SOUSA, Ana Beatriz Silva F. **AQUI O MOVIMENTO É BOM**: um estudo etnográfico sobre vendedores ambulantes na Rua Grande, São Luís – MA. 2023. Monografia (Graduação em Ciências Sociais). Universidade Federal do Maranhão. São Luís, 2023.

TELLES, Vera da Silva. Ilegalismos urbanos e a cidade. **Novos estudos CEBRAP** n. 84, p. 153 - 173, jul. 2009.