

Subsídios para uma política de formalização: Trabalhadores por conta própria do Comércio de Porto Alegre

Pesquisa DIEESE
nº 20 - Setembro 2013

Subsídios para uma política de formalização: Trabalhadores por conta própria do Comércio de Porto Alegre

Pesquisa DIEESE
nº 20 - Setembro 2013

DIEESE

BID

OMIN
Fundação Municipal de Investimentos
Município de Porto Alegre

FUNDAÇÃO

Ministério da
Previdência Social

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO E PAÍS SEM POBREZA

DIREÇÃO SINDICAL EXECUTIVA

Antônio de Sousa - *Presidente* - STI Metalúrgicas Mecânicas e de Material Elétrico de Osasco e Região - SP

Alberto Soares da Silva - *Vice Presidente* - STI de Energia Elétrica de Campinas - SP

Zenaide Honório - *Secretária Executiva* - Sind. dos Professores do Ensino Oficial do Estado de São Paulo - SP (APEOESP)

Edson Antônio dos Anjos - *Diretor Executivo* - STI Metalúrgicas, de Máquinas Mecânicas, de Material Elétrico, de Veículos e Peças Automotivas da Grande Curitiba - PR

Josinaldo José de Barros - *Diretor Executivo* - STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Materiais Elétricos de Guarulhos, Arujá, Mairiporã e Santa Isabel - SP

José Carlos Souza - *Diretor Executivo* - STI de Energia Elétrica de São Paulo - SP

Luis Carlos de Oliveira - *Diretor Executivo* - STI Met., Mec. e de Mat. Elétrico de SP, Mogi das Cruzes e Região - SP

Mara Luzia Feltes - *Diretora Executiva* - SE em Empresas de Assessoramentos, Perícias, Informações, Pesquisas e de Fundações Estaduais do Rio Grande do Sul - RS

Maria das Graças de Oliveira - *Diretora Executiva* - Sind. dos Servidores Públicos Federais do Estado de Pernambuco - PE

Marta Soares dos Santos - *Diretora Executiva* - SE em Estabelecimentos Bancários de São Paulo, Osasco e Região - SP

Paulo de Tarso G. de B. Costa - *Diretor Executivo* - Sindicato dos Eletricistas da Bahia - BA

Roberto Alves da Silva - *Diretor Executivo* - FT em Serv. de Asseio e Conserv. Ambiental, Urbana e Áreas Verdes do Estado de SP - SP

Ângelo Máximo de Oliveira Pinho - *Diretor Executivo* - Sindicato dos Metalúrgicos do ABC - SP

DIREÇÃO TÉCNICA

Clemente Ganz Lúcio - Diretor técnico

Patrícia Pelatieri - Coordenadora executiva

José Silvestre Prado de Oliveira - Coordenador de relações sindicais

Nelson Karam - Coordenador de educação

Airton Santos - Coordenador de atendimento técnico sindical

Angela Schwengber - Coordenadora de estudos e desenvolvimento

Rosana de Freitas - Coordenadora administrativa e financeira

EQUIPE TÉCNICA RESPONSÁVEL

Rosane de Almeida Maia (Responsável Técnica)

Daniela Baréa Sandi - Juliana Leal - Patrícia Lino Costa

Sirlei Márcia de Oliveira - Stênia Cássia Pereira

Participação na mobilização dos atores sociais

Ana Cleonice Duarte Pereira

Projeto Redução da Informalidade por meio do Diálogo Social Piloto do Comércio de Porto Alegre - RS

Supervisão do Projeto - **Ismael Gilio**

Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)

Fundo Multilateral de Investimento (FOMIN)

Revisão e Edição

Iara Heger

Apoio

Natali Souza

Diagramação e Produção Gráfica

Caco Bisol Produção Gráfica (Márcia Helena Ramos - diagramação)

Impressão

Pigma

Tiragem

3 mil exemplares

ESCRITÓRIO NACIONAL

Rua Aurora, 957, 1º andar, Centro - São Paulo/SP - CEP 01209-001 - Tel.: (11) 3874-5366 - Fax: (11) 3874-5394 - en@dieese.org.br - www.dieese.org.br

ESCRITÓRIOS REGIONAIS

Amazonas

Rua Duque de Caxias, 958 - sala 17 - Praça 14 de janeiro - Manaus/AM
69020-141 - Tel.: (92) 3631-0795 - ramal 202 - eram@dieese.org.br

Bahia

Rua do Cabral, 15 - Nazaré - Salvador/BA - 40055-010 - Tel.: (71) 3242-7880
Fax: (71) 3326-9840 - erba@dieese.org.br

Ceará

Rua 24 de Maio, 1.289 - Fortaleza/CE - 60020-000 - Tel.: (85) 3253-3962
Fax: (85) 3231-1371 - erce@dieese.org.br

Distrito Federal

Setor SHC Sul EQ 314/15 - Bloco A Sindicato Parte A - 1º andar - Asa Sul
Brasília/DF - 70383-400 - Tel.: (61) 3345-8855 - Fax: (61) 3345-7615
erdf@dieese.org.br

Espírito Santo

Rua Antonio Aguirre, 94 - 2º andar - Centro - Vitória/ES - 29016-020
Tel.: (27) 3223-3090 - Fax: (27) 3232-5000 - ramal 5014 - eres@dieese.org.br

Goiás

Rua Quatro, 515 - sala 1.518 - Ed. Parthenon Center - Centro - Goiânia/GO
74026-900 - Tel./Fax: (62) 3223-6088 - ergo@dieese.org.br

Mato Grosso do Sul

Rua 26 de Agosto, 2.296 - Amambá - Campo Grande/MS - 79005-030
Tel.: (67) 3382-0036 - Fax: (67) 3321-5116 - erms@dieese.org.br

Minas Gerais

Rua Curitiba, 1.269 - 9º andar - Centro - Belo Horizonte/MG - 30170-121
Tel.: (31) 3222-9395 - Fax: (31) 3222-9787 - ermng@dieese.org.br

Pará

Travessa Tiradentes, 630 - Reduto - Belém/PA - 66053-330 - Tel.: (91) 3241-3008
Fax: (91) 3241-3093 - erpa@dieese.org.br

Paraíba

Rua Cruz Cordeiro, 75 - Varadouro
João Pessoa/PB - 58010-120 - Tel.: (83) 3241-3674
Fax: 3221-1139 - erpb@dieese.org.br

Paraná

Rua 13 de Maio, 778 - 2º andar - s. 5 - Ed. Sevilha - São Francisco - Curitiba/PR
80510-030 - Tel./Fax: (41) 3225-2279 - erpr@dieese.org.br

Pernambuco

Rua Riachuelo, 105 - salas 1021 e 1023 - Boa Vista - Recife/PE - 50550-400
Tels.: (81) 3423-6204 - (81) 9248-5066 - erpe@dieese.org.br

Rio de Janeiro

Av. Rio Branco, 277 - sala 904 - Cinelândia - Rio de Janeiro/RJ - 20040-009
Tel.: (21) 2518-4332 - Fax: (21) 2518-4381 - errj@dieese.org.br

Rio Grande do Norte

Rua João Pessoa, 265 - sala 208 - Ed. Mendes Carlos - Cidade Alta - Natal/RN
59025-500 - Tel./Fax: (84) 3211-2609 - ernn@dieese.org.br

Rio Grande do Sul

Av. Júlio de Castilhos, 596 - 8º andar - Conj. 809 - Porto Alegre/RS - 90030-130
Tel.: (51) 3211-4177 - Fax: (51) 3211-4203 - errs@dieese.org.br

Santa Catarina

Av. Mauro Ramos, 1.624 - Centro - Florianópolis/SC - 88020-304
Tel./Fax: (48) 3228-1621 - ersc@dieese.org.br

São Paulo

Rua Aurora, 957 - 1º andar - Centro - São Paulo/SP - 01209-001
Tel.: (11) 3874-5366 - Fax: (11) 3874-5394 - ersp@dieese.org.br

Sergipe

Av. Gonçalves Prado Rollemberg, 794 - Centro - Aracaju/SE - 49010-410
Tel./Fax.: (79) 3211-0621 - erse@dieese.org.br

DIEESE
Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos

**SUBSÍDIOS PARA UMA POLÍTICA DE FORMALIZAÇÃO:
TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA DO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE**

PESQUISA DIEESE
Nº 20 - SETEMBRO 2013

DIEESE

São Paulo, 2013

Projeto ATN/ME: 11684-BR – “Redução da Informalidade por meio do Diálogo Social” –
e Acordo Padrão com a Organização Internacional do Trabalho - OIT

DIEESE

D419 Subsídios para uma política de formalização: trabalhadores por conta própria do comércio
de Porto Alegre. São Paulo: DIEESE, 2013.

80 p. (Pesquisa DIEESE, n. 20)

1. Comércio 2. Trabalho 3. Trabalho informal 4. Comércio Porto Alegre I. DIEESE II. Projeto ATN/
ME: 11684-BR – “Redução da Informalidade por meio do Diálogo Social” – e Acordo Padrão com a
Organização Internacional do Trabalho – OIT III. Título

CDU 331.102.12 (816.5)

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO 1 Os trabalhadores no comércio de Porto Alegre: Algumas questões sobre o trabalho informal	11
CAPÍTULO 2 Questões metodológicas	17
CAPÍTULO 3 Os trabalhadores do Shopping do Porto (“Camelódromo” de Porto Alegre)	23
CAPÍTULO 4 Os trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre (Av. Assis Brasil)	59
CAPÍTULO 5 Principais conclusões	77
ANEXO	80
BIBLIOGRAFIA	80

APRESENTAÇÃO

Esta publicação tem como objetivo apresentar a análise e os resultados da pesquisa de grupos focais realizada em Porto Alegre/RS nos dias 13, 14 e 24 de outubro de 2011, com a participação de trabalhadores (proprietários e auxiliares) do Shopping do Porto, também chamado de “camelódromo” e do comércio de rua da Avenida Assis Brasil.

A pesquisa é parte integrante do Projeto **Redução da Informalidade por meio do Diálogo Social**, financiado pelo Fundo Multilateral de Investimento – Fomin, do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID. O projeto vem sendo realizado pelo DIEESE desde 2009, e prevê a elaboração de cinco pilotos selecionados: comércio em Porto Alegre/RS; construção civil em Curitiba/PR; setor rural em Ituporanga/SC; confecções no Agreste Pernambucano/PE e cadeia da cajucultura no Ceará.

A estratégia do projeto é estimular a criação de propostas para o incremento da formalização em setores e localidades selecionados, por intermédio do diálogo social entre trabalhadores, empresários e governos. O projeto aborda questões como: acesso ao crédito, à tecnologia e métodos modernos de gestão por parte das empresas, e melhora da disseminação das informações sobre legislação. Esse conjunto de aspectos poderia fazer com que muitas organizações de micro e pequeno portes se legalizassem e poderia abrir uma reflexão coletiva acerca dos danos causados pela informalidade aos governos, trabalhadores, à economia e à sociedade em geral.

Nesse contexto, o DIEESE elaborou a pesquisa de Grupos Focais no comércio de Porto Alegre com o intuito de identificar o perfil e as principais demandas dos trabalhadores por conta própria, em especial nas áreas de capacitação profissional, e as reais causas para essas pessoas permanecerem na condição de trabalhadores informais. A pesquisa contou com o suporte financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), também financiador do Projeto Redução da Informalidade por meio do Diálogo Social, e pela entidade parceira do Projeto, a Organização Internacional do Trabalho (OIT), que celebrou com o DIEESE um Acordo Padrão para o repasse de recursos para a execução da pesquisa.

O relatório apresenta os procedimentos para a realização das oficinas de grupos focais, a descrição dos temas abordados e a análise dos resultados dos dois grupos pesquisados: trabalhadores do Centro Popular de Compras (camelódromo) e trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre/RS.

INTRODUÇÃO

A informalidade é um problema mundial, que afeta, em maior medida, os países mais pobres. Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), existem, hoje, no mundo, 1,8 bilhão de trabalhadores nesta situação, ou 60% da força de trabalho global, que vivem sem contrato de trabalho ou previdência social. Na América Latina, os informais correspondem à metade dos trabalhadores, mas, segundo a Organização, se aqueles que atuam na agricultura fossem incluídos, os números seriam ainda mais elevados.

No Brasil, a informalidade atinge milhões de trabalhadores que, cotidianamente, enfrentam uma situação de instabilidade, insegurança e precariedade, em ocupações sem carteira assinada ou trabalhando por conta própria e como autônomos, sem nenhum tipo de proteção social.

Convivendo dentro dessa informalidade, foram identificados, no Brasil, em 2007, cerca de 10 milhões de pequenos e microempreendimentos não legalizados, que enfrentam mais dificuldades para competir no mercado, obter crédito e dispor das garantias legais e, como consequência, de oferecê-las àqueles que empregam.

A informalidade é um obstáculo ao desenvolvimento profissional e empresarial. Impede a melhora do nível educacional e o aperfeiçoamento das qualificações profissionais, o acesso aos direitos e o pleno exercício da cidadania e ainda dificulta as ações de planejamento dos governos municipais, estaduais e federal para incluir aqueles que sofrem com o problema, em programas sociais, além de pressionar as contas públicas devido aos impostos não arrecadados.

Diante desse cenário, o DIEESE executa o Projeto Redução da Informalidade por meio do Diálogo Social, com o objetivo de estudar, discutir e criar propostas que propiciem o aumento da formalização. Um dos arranjos produtivos locais selecionados para este enfrentamento foi o Setor do Comércio de Porto Alegre, devido à alta incidência de informalidade e da capacidade de mobilização social e articulação interinstitucional para o enfrentamento do problema.

De acordo com a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED)¹, em 2010, dos 108 mil ocupados no comércio de Porto Alegre, 40% eram trabalhadores informais. O grupo de trabalhadores por conta própria - que é o segmento mais representativo dos informais - somava 21 mil indivíduos.

A partir de mobilização social e de cooperação interinstitucional de uma rede de atores do comércio, em 2011 surgiram iniciativas inovadoras a favor da formalização direcionadas para este importante conjunto de trabalhadores informais: os conta própria. Uma delas foi a Linha

No Brasil, a informalidade atinge milhões de trabalhadores que enfrentam instabilidade, insegurança e precariedade.

1. A Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED, é resultado de parceria entre o DIEESE e a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade) de São Paulo que, com apoio do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), e parceiros regionais, acompanha o mercado de trabalho no Distrito Federal e seis regiões metropolitanas: Belo Horizonte, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Salvador e São Paulo. Na RMPA, a pesquisa é realizada em conjunto com Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã do Estado do Rio Grande do Sul; Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser (FEE); Secretaria do Trabalho e Desenvolvimento Social do Estado do Rio Grande do Sul (SJDS); Fundação Gaúcha do Trabalho e Ação Social (FGTAS-Sine/RS); Prefeitura Municipal de Porto Alegre (PMPA).

da Pequena Empresa, popularmente conhecido como Ônibus da Formalização que, adaptado, percorre bairros para facilitar o acesso dos pequenos empreendedores – autônomos – a vários serviços: orientação/gestão do negócio, microcrédito, alvarás e licenças municipais e possibilidade de concretizar, no local, a formalização como empreendedor individual (EI).

A linha da Pequena Empresa é uma iniciativa da Prefeitura de Porto Alegre efetivada por meio da parceria entre a Secretaria Municipal de Produção, Indústria e Comércio (SMIC), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae- RS) e a Companhia Carris Porto Alegrense. Os resultados dessa ação já são visíveis. Em nove meses de atuação ao longo de 2011, o ônibus já havia percorrido 36 bairros, realizado 3.447 atendimentos e registrado 597 empreendedores individuais.

A Pesquisa de Grupos Focais realizada no Shopping do Porto, popularmente conhecido como Camelódromo, e em outra região da cidade – Comércio de rua da avenida Assis Brasil – é considerada uma importante ação para o Projeto Redução da Informalidade.

Por meio dos resultados da pesquisa demonstrados nesta publicação, espera-se submeter ao poder público e às autoridades, trabalhadores e empregadores, informações que permitam conhecer o perfil, os desafios e as demandas (capacitação, gestão e políticas públicas) deste grupo de trabalhadores informais no comércio de Porto Alegre. Dessa forma, pretende-se contar com elementos para que a atuação da rede de atores sociais possa responder adequadamente às necessidades e expectativas com o objetivo de elevar o nível de proteção para esses indivíduos.

Com isso, o projeto tem testado novos métodos de diagnóstico e solução para enfrentar o problema que envolve quase metade da população brasileira ocupada, por meio da articulação de diferentes instituições da sociedade e do governo. Os resultados dessas experiências são animadores e a proposta será difundida em todo o país e na América Latina, buscando ampliar a inclusão na economia formal.

CAPÍTULO 1

OS TRABALHADORES NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE: ALGUMAS QUESTÕES SOBRE O TRABALHO INFORMAL

Quase metade da população ocupada nas regiões metropolitanas do país está na condição de informalidade, entendida como uma situação de desproteção social, tanto no que diz respeito à cobertura da legislação trabalhista e previdenciária, como no que tange à abrangência da negociação coletiva, questões tratadas pelo DIEESE, ao analisar o trabalho no Brasil, ao longo da primeira década deste século (DIEESE, 2012).

De acordo com este estudo, as inserções ocupacionais nas regiões urbanas, a partir dos resultados da Pesquisa de Emprego e Desemprego, apresentaram um contingente majoritário de trabalhadores assalariados regidos por relações de trabalho, formais e informais, que atingiu 71,5% das ocupações no ano de 2009.

Para melhor observar quais as consequências da informalidade, optou-se por separar os ocupados em três grupos.

a) Empregados, composto por:

- Emprego protegido - definido como os empregados com carteira assinada pelo setor privado e público e o estatutário pelo setor público;
- Emprego ilegal - que inclui os empregados sem carteira assinada do setor privado e do setor público, e
- Emprego subcontratado - incorpora os assalariados contratados em serviços terceirizados e os autônomos que trabalham para uma empresa.²

b) Trabalhadores independentes, que se divide em três subgrupos:

- Trabalhadores por conta própria - aqueles que exploram seu negócio sozinho ou com ajuda de familiares;
- Empregadores - engloba empregadores com até cinco empregados e com ganhos até o rendimento mediano nominal mensal; e
- Profissional universitário autônomo - esta categoria foi considerada como formal devido ao rendimento e produtividade associados e também à regulamentação do exercício do trabalho na legislação brasileira.

c) Trabalhadores domésticos - esta ocupação incorpora na sua maioria mulheres, negras, de baixa escolaridade e tem como uma das principais características a baixa formalização na contratação e a ausência de proteção social.

Segundo a PED, os assalariados regidos por relações de trabalho formais e informais correspondiam a 71,5% dos ocupados em 2009.

SUBSÍDIOS PARA UMA
POLÍTICA DE FORMALIZAÇÃO:
TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA
DO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE

2. Essa categoria expressa as diferentes estratégias das empresas para reduzir suas obrigações legais como maneira de reduzir seus custos.

A PED mostra também a parcela que se encontra em situação mais precária: 11,4% dos trabalhadores tinham emprego ilegal, 8,3% eram subcontratados, 15% trabalhavam por conta própria e 7,8% como empregados domésticos.

Os dados da PED no conjunto das regiões metropolitanas (Tabela 1) revelaram ainda que, em 2009, entre os ocupados, o emprego protegido correspondeu a 51,8% do total e conviveu com o emprego ilegal (11,4%) e o subcontratado (8,3%).

Entre os trabalhadores independentes, destaca-se o percentual dos conta própria, que, em 2009, equivaleram a 15,0% dos ocupados.

Já os trabalhadores domésticos corresponderam a 7,8% do total de ocupados.

Em relação a 1999, houve um significativo aumento do emprego protegido de 6,3 pontos percentuais, que passou 45,5% para 51,8%. Já o emprego subcontratado ficou relativamente estável e o ilegal diminuiu de 12,3% para 11,4%. Os trabalhadores por conta própria apresentaram uma redução de 16,7% para 15,0% no período em análise. O fator determinante para este movimento foi o crescimento econômico do país que, além de elevar o emprego, se caracterizou pela formalização na contratação, aumentando o contingente de empregados com carteira de trabalho assinada.

TABELA 1
Distribuição dos ocupados segundo formas de inserção
Distrito Federal e Regiões Metropolitanas - 1999 e 2009 (em %)

Formas de inserção	Distribuição	
	1999	2009
Total de Ocupados	100,0	100,0
Empregados	66,5	71,5
Emprego protegido ⁽¹⁾	45,5	51,8
Emprego subcontratado ⁽²⁾	8,6	8,3
Emprego ilegal ⁽³⁾	12,3	11,4
Trabalhadores Independentes	18,8	17,1
Conta própria ⁽⁴⁾	16,7	15,0
Pequenos empregadores ⁽⁵⁾	0,9	0,9
Profissional universitário autônomo	1,2	1,2
Empregados Domésticos	9,2	7,8
Demais Ocupados	5,5	3,6

Fonte: Convênio DIEESE/Seade, MTE/FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Inclui os empregados com carteira assinada pelo setor privado e público e o estatutário pelo setor público

(2) Inclui os assalariados contratados em serviços terceirizados e autônomos que trabalham para uma empresa

(3) Inclui os empregados sem carteira assinada do setor privado e do setor público

(4) Inclui autônomo para mais de uma empresa, autônomo para o público e dono de negócio familiar

(5) Empregadores com até 5 empregados e com ganhos até o rendimento mediano nominal mensal

Obs.: Correspondem ao total das Regiões Metropolitanas de Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Salvador, São Paulo e o Distrito Federal

No município de Porto Alegre, área de abrangência deste estudo, a situação é semelhante à verificada no conjunto das regiões metropolitanas do país. Em termos relativos, a informalidade foi menor no município de Porto Alegre e chama a atenção ainda o fato de que o número de trabalhadores independentes no município é maior do que o da média das regiões, principalmente porque é maior o percentual de profissionais universitários autônomos. Os trabalhadores com emprego protegido responderam por 53,2% em 2009 e 55,0% do total de ocupados em 2010, o equivalente a 385 mil pessoas. Esse percentual é muito maior do que o verificado em 1999 quando ficava em 48,1%. Esse resultado também se deveu ao crescimento econômico do país, assim como do município, que se caracterizou, entre outras coisas, pela formalização na contratação (Tabela 2).

Cerca de 115 mil trabalhadores eram empregados subcontratados ou em situação de emprego ilegal em 2010 no município de Porto Alegre. Os ocupados subcontratados tiveram suas proporções reduzidas entre 1999 (7,3%) e 2009 (6,4%) e, em 2010, equivaliam a 6,2% dos

ocupados no município. Já aqueles sem carteira de trabalho assinada, seja no setor público ou privado, passaram de 9,7% em 1999 para 10,4% em 2009 e 10,2% em 2010. Para os ocupados classificados como conta própria – que somavam 92 mil trabalhadores - foi observada uma redução, com o percentual caindo de 17,4%, em 1999, para 13,5% em 2009 e 13,1% em 2010. Também houve redução nos percentuais dos trabalhadores domésticos, principalmente pela abertura de vagas em outros setores e pelo aumento da escolaridade das moças mais jovens: em 1999 a proporção de domésticos em relação ao total de ocupados foi de 7,6%, em 2009, 5,6% e em 2010, 5,2%.

TABELA 2
Distribuição dos ocupados, no trabalho principal, segundo forma de inserção ocupacional
Município de Porto Alegre - 1999, 2009 e 2010 (em %)

Formas de inserção ocupacional	Porto Alegre		
	1999	2009	2010
Total de Ocupados	100,0	100,0	100,0
Empregados	65,1	70,0	71,4
Emprego protegido ⁽¹⁾	48,1	53,2	55,0
Emprego subcontratado ⁽²⁾	7,3	6,4	6,2
Emprego ilegal ⁽³⁾	9,7	10,4	10,2
Trabalhadores Independentes	22,0	19,2	18,7
Conta Própria ⁽⁴⁾	17,4	13,5	13,1
Pequenos Empregadores ⁽⁵⁾	1,4	1,0	1,1
Profissional Universitário Autônomo	3,2	4,6	4,5
Empregados Domésticos	7,6	5,6	5,2
Demais Ocupados	5,3	5,3	4,7

Fonte: Convênio DIEESE/Seade, MTE/FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
 Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Inclui os empregados com carteira assinada pelo setor privado e público e o estatutário pelo setor público
 (2) Inclui os assalariados contratados em serviços terceirizados e os autônomos que trabalham para uma empresa
 (3) Inclui os empregados sem carteira assinada do setor privado e do setor público
 (4) Inclui autônomo para mais de uma empresa, autônomo para o público e dono de negócio familiar
 (5) Empregadores com até 5 empregados e com ganhos até o rendimento mediano nominal mensal

Em Porto Alegre, 6,2% dos ocupados eram subcontratados, 10,2% tinham emprego ilegal, 13,1% eram conta própria e 5,2%, domésticos.

A informalidade no Comércio do município de Porto Alegre

O Comércio é um setor reconhecido pelo seu alto grau de flexibilidade nas condições e relações de trabalho, no qual os trabalhadores são submetidos a jornadas extensas e a baixos rendimentos. Mesmo com o crescimento econômico e a formalização na contratação, o grau de informalidade no setor permaneceu alto. Cerca de 20% dos empregados no comércio nas regiões pesquisadas pela PED não têm carteira de trabalho assinada e não têm acesso aos benefícios garantidos em lei pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) – não contribuem para Previdência Social, não têm acesso ao seguro-desemprego, FGTS, 13º salário, PLR, aposentadoria, pensão e seguros previdenciários, conforme mostra o IV Boletim do DIEESE (2009).

Os comerciários com emprego protegido recebem mais pelo trabalho e permanecem mais tempo no emprego, além de terem acesso aos benefícios proporcionados pela cobertura da legislação. Para aqueles sem carteira de trabalho assinada, a vulnerabilidade é maior. O estudo do DIEESE (2009) indicou que, além de não terem acesso aos direitos garantidos pela CLT, os rendimentos recebidos por eles são mais baixos, as jornadas mais extensas e o tempo de permanência no trabalho é menor, indicando maior rotatividade destes trabalhadores.

SUBSÍDIOS PARA UMA
 POLÍTICA DE FORMALIZAÇÃO:
 TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA
 DO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE

No município de Porto Alegre, o total de trabalhadores no Comércio somou 108 mil em 2010, sendo que 64 mil tinham emprego protegido, o que correspondeu a cerca de 60% dos ocupados no setor; 7,3% não tinham carteira de trabalho assinada e 19,7% trabalhavam por conta própria – categoria de trabalhadores independentes na qual se enquadra uma parcela expressiva dos ambulantes de rua (Tabela 3).

TABELA 3
Distribuição dos ocupados no comércio, no trabalho principal, segundo forma de inserção ocupacional - Município de Porto Alegre - 1999, 2009 e 2010 (em %)

Formas de inserção ocupacional	Porto Alegre		
	1999	2009	2010
Total de Ocupados no Comércio	100,0	100,0	100,0
Empregados	60,4	70,1	69,1
Emprego protegido ⁽¹⁾	44,5	59,1	59,7
Emprego subcontratado ⁽²⁾	7,0	- (6)	- (6)
Emprego ilegal ⁽³⁾	8,9	8,2	7,3
Trabalhadores Independentes	30,4	21,6	22,0
Conta Própria ⁽⁴⁾	27,5	19,6	19,7
Pequenos Empregadores ⁽⁵⁾	- (6)	- (6)	- (6)
Profissional Universitário Autônomo	- (6)	- (6)	- (6)
Demais Ocupados	9,2	8,3	8,9

Fonte: Convênio DIEESE/Seade, MTE/FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Inclui os empregados com carteira assinada pelo setor privado e público e o estatutário pelo setor público

(2) Inclui os assalariados contratados em serviços terceirizados e os autônomos que trabalham para uma empresa

(3) Inclui os empregados sem carteira assinada do setor privado e do setor público

(4) Inclui autônomo para mais de uma empresa, autônomo para o público e dono de negócio familiar

(5) Empregadores com até 5 empregados e com ganhos até o rendimento mediano nominal mensal

(6) A amostra não comporta desagregação para esta categoria

Em relação ao total de ocupados em Porto Alegre, os trabalhadores do Comércio do município representavam 15,4%. Ainda, do total de trabalhadores com emprego protegido, os comerciários corresponderam a 16,6%. Em relação aos empregados ilegais, os comerciários perfizeram cerca de 11% e, entre os conta própria, 22,8% trabalhavam no Comércio (Tabela 4).

Tendência de formalização no Comércio

Apesar de a informalidade ser ainda alta, houve formalização na contratação dos ocupados do Comércio no período estudado. Em 1999, 44,5% dos trabalhadores no setor tinham emprego protegido ou carteira assinada e em 2009, essa proporção aumentou para 59,1% e em 2010, 59,7%.

Os sem carteira - aqueles com empregos ilegais – representavam 8,9% dos ocupados no Comércio em 1999, 8,2% em 2009 e 7,3% em 2010. Já o percentual de ocupados por conta própria, classificados entre os trabalhadores independentes – teve uma redução de 27,5% em 1999 para 19,6% em 2009, ficando em 19,7% em 2010.

No Comércio, de 108 mil ocupados, 7,3% não tinham carteira assinada e 19,7% trabalhavam por conta própria, boa parte atuando como ambulante.

TABELA 4**Proporção dos ocupados no comércio em relação ao total, no trabalho principal, segundo forma de inserção ocupacional - Município de Porto Alegre - 1999, 2009 e 2010 (em %)**

Formas de inserção ocupacional	Porto Alegre		
	1999	2009	2010
Total de Ocupados no Comércio	16,1	15,7	15,4
Empregados	15,0	15,8	15,0
Emprego protegido ⁽¹⁾	15,1	17,5	16,6
Emprego subcontratado ⁽²⁾	15,0	(6)	(6)
Emprego ilegal ⁽³⁾	14,8	12,7	11,3
Trabalhadores Independentes	22,1	17,4	18,3
Conta Própria ⁽⁴⁾	25,0	22,6	22,8
Pequenos Empregadores ⁽⁵⁾	(6)	(6)	(6)
Profissional Universitário Autônomo	(6)	(6)	(6)
Demais Ocupados	19,0	23,1	27,0

Fonte: Convênio DIEESE/Seade, MTE/FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Elaboração: DIEESE

- Nota: (1) Inclui os empregados com carteira assinada pelo setor privado e público e o estatutário pelo setor público
(2) Inclui os assalariados contratados em serviços terceirizados e os autônomos que trabalham para uma empresa
(3) Inclui os empregados sem carteira assinada do setor privado e do setor público
(4) Inclui autônomo para mais de uma empresa, autônomo para o público e dono de negócio familiar
(5) Empregadores com até 5 empregados e com ganhos até o rendimento
(6) A amostra não comporta desagregação para esta categoria

CAPÍTULO 2

QUESTÕES METODOLÓGICAS

Técnica de Grupo Focal

Grupos Focais são instrumentos de pesquisa qualitativa utilizados para a obtenção de informações em profundidade sobre determinado tema junto aos atores sociais que se pretende estudar. Essa ferramenta consiste na composição de grupos nos quais os participantes são estimulados a expressar suas opiniões, percepções e experiências sobre questões previamente selecionadas. Essa técnica requer a organização de um grupo de discussão presencial e de tamanho reduzido, sendo, portanto, rápida e de baixo custo.

O bom desempenho depende de diversos fatores, em especial da composição dos grupos, pois estes devem captar a heterogeneidade do universo a ser pesquisado. Assim, a definição da quantidade e das características dos grupos, bem como a escolha dos participantes, deve ser orientada de forma a contemplar as diversas visões existentes e favorecer a expressão dos distintos posicionamentos em relação às questões investigadas.

É necessário identificar a “característica principal” a ser representada, ou seja, a variável que diferencia os diversos subconjuntos que compõem o universo. No caso desta pesquisa, são os **trabalhadores por conta própria do setor do comércio popular e ambulante**. Os participantes de cada um dos subconjuntos foram selecionados através das “características secundárias”, que são seus diferentes atributos pessoais e profissionais. Nesse sentido, optou-se por diferenciar os participantes do grupo de trabalhadores do Centro Popular de Compras (camelódromo), em empregadores e auxiliares e no comércio de rua foram contatados os donos de bancas.

Para que os trabalhos dos Grupos Focais apresentem bons resultados, cada um deles deve ser composto por um intervalo ideal entre oito e 12 integrantes, o que implica a seleção de um número maior de pessoas, de forma a – caso seja necessário – substituir possíveis desistências no momento da realização das atividades. O mais importante, entretanto, é que o Grupo seja formado com um número de participantes que possibilite a todos se manifestarem sobre as questões no tempo pretendido, não havendo qualquer inconveniente para o resultado se o grupo exceder os 12 integrantes.

Um moderador conduz essa dinâmica apoiado por um roteiro previamente definido que tem por objetivo favorecer a expressão, por parte dos participantes, de suas opiniões, experiências e percepções sobre os temas selecionados. A condução dos Grupos Focais é, de forma geral, realizada por uma equipe de cinco pessoas que desempenham as funções de facilitador, relator, observador e apoio.

O facilitador apresenta as questões que serão tratadas, motiva os presentes a intervirem no debate, assegura as condições para a reflexão e manifestação dos participantes sobre os

A possibilidade de identificar as áreas de interesse dos trabalhadores em capacitação profissional foi um dos fatores para optar pela técnica de grupo focal.

temas selecionados, controla o tempo e avalia continuamente se os resultados estão sendo alcançados.

É responsabilidade do relator o registro de todos os elementos e manifestações não captáveis pela gravação em áudio, o que envolve a descrição de expressões não verbais (gestos, expressões faciais e posturas corporais) e de ocorrências paralelas às falas. As anotações devem tratar também do ambiente criado pelos participantes e o clima que se estabelece entre eles, bem como as alterações verificadas no decorrer dos trabalhos. O observador tem o objetivo de registrar as impressões que tem sobre a discussão e procurar captar subtextos, intenções e atos não explicitados verbalmente.

A opção metodológica pelos Grupos Focais para a realização desta pesquisa deveu-se a alguns fatores: a) necessidade de informações sobre o perfil dos trabalhadores do comércio; b) possibilidade de identificar as áreas de interesse dos trabalhadores por capacitação profissional; e c) a possibilidade de captar questões qualitativas sobre as dificuldades e demandas do público-alvo que não são obtidas por meio de dados e pesquisas quantitativas sobre o tema.

A estruturação dos grupos focais partiu de orientações do texto Apostila da Oficina de Pesquisas Qualitativas na Prática, elaborado por Marina Sidrim Teixeira, que organizou material específico para esse estudo.

Estruturação e organização dos grupos focais

Para a estruturação e organização dos Grupos Focais, foi necessário o desenvolvimento do processo descrito a seguir:

- definição das características dos trabalhadores do comércio para a realização dos Grupos Focais;
- definição da composição de cada um dos Grupos;
- seleção de trabalhadores para participação nos Grupos Focais;
- elaboração da Carta Convite;
- realização de contatos (pessoal, telefônico ou eletrônico) para convite à participação;
- organização dos Grupos;
- elaboração dos roteiros de questões para a condução dos trabalhos;
- elaboração de fichas socioeconômicas para aplicar nos Grupos;
- cotação de preços de locais para a realização dos trabalhos;
- contratação de local e de serviços de suporte para o evento (lanche, gravação etc.);
- organização do material de apoio para a realização dos Grupos Focais;
- realização dos Grupos e transcrição das fitas para a elaboração dos relatórios de análise;
- elaboração da síntese das fichas cadastrais;
- elaboração do relatório analítico dos Grupos Focais.

Composição dos Grupos Focais

Para a definição dos Grupos Focais foram realizadas reuniões com a coordenação da pesquisa, buscando compô-los de forma a garantir a participação, e permitir a manifestação de diversas opiniões sobre as questões relacionadas ao cotidiano do trabalho no camelódromo e no comércio de rua de Porto Alegre. A preocupação foi garantir a realização de um total de entrevistas suficientes para que os depoimentos resultassem em um levantamento do quadro de questões que tornasse possível a compreensão e o aprofundamento do estudo da temática nos seus diferentes aspectos.

As atividades com os seis grupos foram realizadas no Hotel Master Palace. A escolha do local teve como finalidade garantir a acessibilidade dos participantes, uma vez que se localiza na região central da cidade (Rua Senhor dos Passos, 221), a poucos metros do Camelódromo, bem como oferecer um espaço tranquilo e confortável para realização da atividade. Para

estimular a participação, foi oferecido a todos os participantes um incentivo financeiro no valor de R\$ 50,00. Para os trabalhadores do comércio de rua da Avenida Assis Brasil, além desse incentivo, também foi fornecida uma ajuda de custo para o deslocamento até o local do evento. A realização de cada grupo foi seguida de um intervalo para café.

Composição dos Grupos Focais no Camelódromo

O primeiro passo para composição dos grupos focais com trabalhadores do Shopping do Porto (Porto Alegre/RS), também conhecido como “Camelódromo” foi agendar uma reunião com a rede de atores locais do Piloto Comércio, composta por representantes do Sebrae/RS, SMIC, Sindec, Fecomércio RS, Sindilojas Porto Alegre, FGTAS³. No encontro foi apresentada a proposta de realizar a pesquisa em outubro de 2011. O objetivo não era só apresentar a proposta de pesquisa, mas também ouvir os atores e colher sugestões para elaboração do trabalho.

O passo seguinte foi estabelecer contato com a direção e com o conselho gestor do Camelódromo para divulgar a proposta e a metodologia da pesquisa, o que foi feito na pauta da reunião ordinária do Conselho Gestor, realizada em 22 de setembro de 2011. A partir dessa reunião, a Direção e o Conselho Gestor do Camelódromo apoiaram as etapas de composição dos grupos e passaram a incentivar a participação dos trabalhadores nas atividades da pesquisa, o que assegurou à coordenação da pesquisa uma facilidade institucional para “entrar” no camelódromo.

A princípio, foi acertado que o Conselho Gestor disponibilizaria uma lista com nomes de potenciais participantes para a pesquisa. No entanto, o Conselho ponderou que, apesar de considerarem a atividade importante, a maioria dos comerciantes consultados poderiam não comparecer às oficinas, devido à dificuldade de se ausentarem de suas bancas. Diante disso, avaliaram conjuntamente que a alternativa seria o DIEESE fazer o convite pessoalmente de banca em banca.

Para essa etapa, a coordenação/DIEESE contou com o apoio de um líder local e de um representante do Conselho Gestor para realizar os primeiros convites. O processo de visita a cada uma das bancas do Camelódromo foi exaustivo, passando pelos procedimentos de apresentação do DIEESE, das propostas da pesquisa, e do convencimento para a participação nas atividades. Além disso, foi percebida a necessidade de ouvir os relatos de alguns trabalhadores sobre o cotidiano no trabalho, as pesquisas que já participaram e os cursos de capacitação que frequentaram, entre outros assuntos.

Apesar de todo o tempo dispensado para essa mobilização, muitos trabalhadores se negaram a participar das atividades da pesquisa. A confirmação da participação dos proprietários e auxiliares de banca obteve maior êxito por meio de indicação entre eles mesmos, gerando o chamado “efeito dominó”. Contudo, quando se esgotavam as indicações e não se atingia o número requerido para a composição dos grupos, era necessário reiniciar todo o processo de mobilização dos participantes.

Durante o procedimento de formulação dos convites a coordenação da pesquisa conheceu, no próprio Camelódromo, a Associação dos Comerciantes do Centro Popular de Compras de Porto Alegre (ACCPC-POA) e passou a contar também com esse apoio e mobilização para realização da atividade.

A Direção e o Conselho Gestor do Camelódromo incentivaram a participação dos trabalhadores nas atividades da pesquisa, o que assegurou uma facilidade institucional para “entrar” no camelódromo.

3. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae); Secretaria Municipal da Produção, Indústria e Comércio (SMIC); Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre (Sindec); Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do Rio Grande do Sul (Fecomercio RS); Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre (Sindilojas Porto Alegre); Fundação Gaúcha do Trabalho e Ação Social (FGTAS).

Para a atividade no Camelódromo decidiu-se pela formação de quatro grupos focais, sendo dois de proprietários de banca e dois de auxiliares.

Característica do Camelódromo: divisão nos Blocos A e B

O bloco A conta com aproximadamente 600 bancas e está localizado na parte da frente do camelódromo, com grande visibilidade e circulação de público, sendo também o setor que mais vende produtos. Nesse bloco, alguns comerciantes não tiveram experiência do comércio nas ruas, mas iniciaram o negócio a partir da instalação do camelódromo em 2009. A maioria das pessoas abordadas pelo DIEESE não se interessou em participar das atividades da pesquisa, o que deixou evidente a maior resistência frente à pesquisa, dos comerciantes alocados nessa parte do camelódromo. Os trabalhadores do bloco B consideram o pessoal do bloco A como “ricos” ou da “burguesia”, e em seus relatos reclamaram da desigualdade entre os dois blocos.

O bloco B possui em torno de 200 bancas. Tem pouca circulação, menor venda e é constituído por um público mais modesto e familiar. Nesse bloco se encontra a maior parte das pessoas que trabalhavam no comércio de rua em Porto Alegre, no período anterior à construção do espaço destinado aos comerciantes populares do centro de Porto Alegre.

Organização dos Grupos Focais

Com a lista dos nomes e contatos dos donos e auxiliares de bancas que no momento do convite se dispuseram a participar da pesquisa, foram constituídos os seguintes grupos:

- Grupo Focal 1 – Proprietários - até 29 anos de idade
- Grupo Focal 2 – Proprietários - acima de 29 anos de idade
- Grupo Focal 3 – Auxiliares - até 29 anos de idade
- Grupo Focal 4 – Auxiliares - acima de 29 anos de idade

Após a organização dos grupos, a coordenação da pesquisa fez contato com cada pessoa para confirmar a participação. Nesse momento, foi necessário o ajuste dos grupos devido à alteração de horários, desistências e confirmação de outros participantes não previstos.

Diante das dificuldades encontradas para confirmar a participação de trabalhadores para formar o grupo focal de proprietários de bancas do camelódromo, cogitou-se a possibilidade de formar apenas um grupo focal com trabalhadores auxiliares. No entanto, com a contribuição das indicações dos proprietários que participaram dos grupos focais no primeiro dia de pesquisa, foi possível realizar os dois grupos focais de auxiliares. Nesse momento houve um importante reforço de mobilização realizado pela Associação dos Comerciantes do Centro Popular de Compras de Porto Alegre (ACCPC-POA)

É relevante destacar que a mobilização para a pesquisa no camelódromo foi realizada nos dias que antecederam a comemoração do Dia das Crianças e do feriado de 12 de outubro, o que dificultou ainda mais a abordagem dos trabalhadores das bancas, devido ao aumento sazonal do público no local.

Composição do Grupo Focal dos Trabalhadores do Comércio de Rua de Porto Alegre – Avenida Assis Brasil

Em Porto Alegre, a Avenida Assis Brasil é considerada o segundo local do município com a maior concentração de comércio, depois da área central. É o chamado comércio de bairro, composto tanto por lojistas como vendedores ambulantes (conta própria). Os ambulantes que ali trabalham têm que montar suas bancas, não possuem alvará, mas são “tolerados” pela Prefeitura por meio de uma permissão para o trabalho desenvolvido nas vias públicas.

No Termo de Referência da Pesquisa foi proposta a realização de, no total, oito Grupos Focais, sendo dois grupos de auxiliares e dois grupos de proprietários em cada um dos locais, Camelódromo e Avenida Assis Brasil. Mas, para a pesquisa no comércio de rua na Avenida Assis Brasil foi possível compor apenas dois grupos de proprietários das bancas. Os comer-

cientes ambulantes do local não trabalham com auxiliar/ajudante, até porque, segundo relato deles próprios, a Prefeitura não permite o funcionamento da banca com mais de um trabalhador. Por esse fato, foi bastante difícil convencer esses trabalhadores a participarem da pesquisa, visto que não tinham com quem deixar a banca. Mesmo com essa dificuldade, a grande maioria dos que foram convidados demonstrou bastante interesse e fez todo esforço para colaborar com a atividade, abrindo mão de um dia de venda.

Foi levantada também a possibilidade de formar um grupo com os comerciantes de rua da Avenida Azenha, mas como o número de ambulantes nessa área era baixo e insuficiente para montar um grupo focal, a coordenação optou por compor os dois grupos na Avenida Assis Brasil. Na mobilização de participantes para a pesquisa foi possível perceber as seguintes características desse público:

- a maioria das bancas é de responsabilidade de mulheres;
- superada a primeira desconfiança durante a abordagem, depois de apresentar a instituição de pesquisa (DIEESE) e a proposta da atividade, o público alvo (trabalhadores) se mostrou bastante disposto e interessado em contribuir com o tema.
- o processo de formulação de convites foi facilitado pois houve a colaboração de alguns comerciantes que ajudaram a divulgar a atividade e colaboraram com a mobilização e confirmação da participação.
- esses trabalhadores receavam ser identificados, já que estão na condição de “tolerados” pela prefeitura;
- o preconceito e discriminação das pessoas que por ali passam.

Dessa forma, após o longo processo de convencimento realizado de banca em banca e do contato subsequente para a confirmação da participação, foram formados dois grupos focais de trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre.

Elaboração dos roteiros de debate e fichas socioeconômicas

Assim que foram definidas as características de composição dos Grupos Focais, elaborou-se um único roteiro de temas a serem abordados nos debates para todos os grupos da pesquisa: trabalhadores do camelódromo (proprietários e auxiliares) e trabalhadores do comércio, considerando que todos são conta própria. O roteiro trata dos seguintes temas:

- Condições de trabalho (jornada, remuneração, local de trabalho, necessidades);
- Padrão de proteção social;
- Capacitação profissional.

Com o intuito de cadastrar as principais características dos participantes dos grupos, foi elaborada uma ficha socioeconômica na qual constavam questões relativas às características pessoais, de trabalho e de condições de vida. Quanto às questões socioeconômicas, foram incluídos dados sobre sexo, idade, raça, posição no domicílio, escolaridade, renda pessoal e familiar. No tocante à inserção profissional, foram solicitadas informações sobre forma de contratação. O resultado deste cadastro possibilitou a construção de um amplo perfil socioeconômico dos participantes dos Grupos Focais, que será apresentado neste relatório.

Realização de grupos focais

Os Grupos Focais reunindo trabalhadores do camelódromo foram realizados nos dias 13 e 14 de outubro de 2011 (no dia 13, proprietários e no dia 14, auxiliares de bancas). Os Grupos Focais de trabalhadores do comércio de rua da Avenida Assis Brasil ocorreram no dia 24 de outubro de 2011.

Outro grupo pesquisado era formado pelos ambulantes da Av. Assis Brasil. Sem alvará do poder público, esses camelôs são “tolerados” pela prefeitura, mas proibidos de ter ajudante.

Os Grupos contaram com a participação de cinco técnicos do DIEESE: um conduziu e facilitou o debate, utilizando, para orientá-lo, um roteiro pré-elaborado; os demais registraram a discussão, anotando contexto, falas e sinais não verbais; e exerceram o papel de observadores, para assegurar que seriam apreendidas o máximo possível de informações.

Os trabalhos dos Grupos Focais foram gravados em áudio, de forma a garantir o registro integral das atividades. Também houve registro fotográfico que foi realizado após a autorização pelos participantes de cada grupo focal. O procedimento inicial na realização dos Grupos Focais foi o preenchimento das fichas socioeconômicas para a caracterização do perfil dos participantes. As fichas permitiram identificar as principais características socioeconômicas dos participantes no que diz respeito a sexo, idade, cor ou raça, escolaridade, condições de moradia etc.; bem como coletar informações sobre a inserção profissional (última contratação, situação de desemprego etc.) de cada participante

Na sequência, a equipe de coordenação fazia a apresentação dos integrantes e das instituições envolvidas no trabalho e, em seguida, tratava dos objetivos do encontro e das atividades que seriam realizadas. As questões a serem debatidas foram introduzidas uma a uma, respeitando as falas dos participantes.

CAPÍTULO 3

OS TRABALHADORES DO SHOPPING DO PORTO (“CAMELÓDROMO” DE PORTO ALEGRE)

Foram realizados quatro grupos focais, sendo dois com proprietários de bancas e dois com trabalhadores auxiliares do Shopping do Porto (Camelódromo de Porto Alegre). As oficinas ocorreram nos dias 13 e 14 de outubro de 2011, com a realização de dois grupos em cada dia. No dia 13, os grupos foram constituídos por proprietários de bancas e no dia 14 participaram os trabalhadores auxiliares.

Os grupos focais apresentaram composições relativamente heterogêneas, o que permitiu contar com a necessária diversidade de atributos pessoais e, ao mesmo tempo, com grupos de características que são majoritárias no conjunto da população ocupada nestas categorias profissionais.

O primeiro grupo focal realizado com os proprietários de bancas no Camelódromo reuniu nove pessoas, e o segundo teve a presença de 15 pessoas, apesar de apenas 13 terem respondido ao questionário socioeconômico. Já o primeiro grupo focal realizado com os trabalhadores auxiliares contou com a participação de 10 pessoas, mas apenas nove responderam ao questionário. No segundo, estiveram presentes 13 pessoas. Nesses dois dias, com a realização dos quatro grupos focais, foi registrada a participação ao todo de **47 pessoas**.

Características dos proprietários de bancas do Camelódromo presentes nos grupos focais

Proprietários de bancas do Camelódromo – Manhã

Dos nove integrantes do primeiro grupo dos proprietários, a maioria era formada por mulheres (seis participantes); cinco participantes tinham idade entre 25 e 31 anos e quatro acima de 39 anos; a maior parte era de brancos (seis); do grupo, quatro eram casados, dois solteiros e dois viúvos. Quatro participantes concluíram o ensino médio e cinco não chegaram a completar ou o ensino fundamental ou o médio. Cinco se declararam católicos e três protestantes/evangélicos. Praticamente todos se consideraram chefes de família com filhos (oito). Desses, cinco participantes tinham de três a quatro filhos e três até dois filhos. Para seis pessoas, a renda pessoal situava-se entre 3 e 5 salários mínimos e a renda familiar entre 5 e 10 salários mínimos. Os serviços a que os participantes tinham mais acesso eram internet (oito participantes), conta em banco (sete) e cartão de crédito (cinco).

Com relação à moradia, quatro pessoas possuíam imóveis já pagos, três alugados e dois cedidos; sete moravam em Porto Alegre e praticamente todo o grupo (oito pessoas) residia com quatro a seis pessoas. (Tabela 5).

Todos os participantes desse grupo eram proprietários de negócios familiares, possuíam alvará para funcionamento do negócio na Prefeitura e tinham iniciado o trabalho no Cameló-

Os grupos do Camelódromo eram relativamente heterogêneos, o que garantiu a diversidade de atributos pessoais e, ao mesmo tempo, formar grupos com características majoritárias entre esses profissionais.

TABELA 5
Perfil dos Participantes dos Grupos Focais
Proprietários de bancas do Camelódromo – Manhã

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	9	8. Filhos/Filhas	
1. Sexo		Sim	8
Masculino	3	Não	1
Feminino	6	Quantos/as	
2. Idade		de 1 a 2 filhos	3
16 a 24 anos	0	de 3 a 4 filhos	5
25 a 31 anos	5	de 5 a 6 filhos	0
32 a 38 anos	0	acima de 6 filhos	0
39 a 44 anos	1	9. Nº de moradores no domicílio	
Acima de 45 anos	3	1 a 3 pessoas	1
3. Cor ou raça		4 a 6 pessoas	8
Branca	6	Mais de 6 pessoas	0
Preta/Negra	2	10. Local de moradia	
Amarela	1	Porto Alegre	7
Parda	0	Outras cidades	1
Indígena	0	Não respondeu	1
4. Grau de instrução		11. Situação de moradia	
Nunca frequentou escola	0	Próprio (já pago)	4
Fundamental incompleto	2	Próprio (ainda pagando)	0
Fundamental completo	1	Alugado	3
Médio incompleto	2	Cedido	2
Médio completo	4	Ocupado	0
Superior incompleto	0	Outra condição	0
Superior completo	0	12. Acesso a serviços	Sim Não
5. Religião		Convênio médico	3 6
Católica	5	Convênio odontológico	3 6
Protestante/Evangélica	3	Conta em banco	7 2
Espírita/Kardecista	1	Cheque especial	2 7
Candomblé/Umbanda	0	Cartão de crédito	5 4
Outra	0	Acesso à internet	8 1
Não tem religião	0	TV a cabo	1 8
6. Situação conjugal		13. Renda pessoal mensal	
Solteiro(a)	2	até 1 salário	1
Casado(a)/União consensual	4	de 1 a 3 salários	1
Separado(a)/Desquitado(a)	1	de 3 a 5 salários	6
Divorciado(a)	0	de 5 a 10 salários	0
Viúvo(a)	2	Acima de 10 salários mínimos	0
7. Posição no domicílio		Não respondeu	1
Chefe	8	14. Renda familiar	
Cônjuge	0	até 1 salário	0
Filho(a)	1	de 1 a 3 salários	1
Outro	0	de 3 a 5 salários	2
		de 5 a 10 salários	6
		Acima de 10 salários mínimos	0

Fonte: DIEESE

dromo entre dois e cinco anos atrás, apesar de cinco pessoas já terem mais de seis anos de experiência no ramo. Para iniciar o negócio, apenas quatro participantes contaram com o apoio do Estado, através de postos ou agências públicas de apoio ao trabalhador. As tarefas mais executadas por quase a totalidade do grupo (sete pessoas) eram compra e venda de mercadorias, realização de pagamentos e prestação de contas sobre o movimento do negócio. Os principais produtos comercializados eram itens de vestuário (seis), seguidos dos eletrônicos em geral (três). Quanto à jornada de trabalho, sete pessoas não trabalhavam aos domingos e feriados e tinham jornada de mais de 56 horas por semana. Para seis participantes, a possibilidade de não ter patrão apareceu como a principal motivação para iniciar o negócio por conta própria.

Todos os participantes tinham como única atividade produtiva o comércio. Quatro pessoas ainda não tinham formalizado o negócio, e cinco pessoas não conheciam programas para diminuição da informalidade. Os que conheciam, citaram o Sebrae e o programa do Microempreendedor Individual (MEI). E mais da metade do grupo (seis) não participava de sindicato, associação ou cooperativa (Tabela 6).

Cinco participantes afirmaram já terem feito cursos de qualificação profissional, sendo quatro no Sebrae, e os principais resultados apontados por eles foram o crescimento profissional (seis) e melhora no desempenho do negócio (cinco).

Aqueles que nunca fizeram cursos de qualificação – ou que não puderam fazer mais cursos – apontaram como principais motivos a falta de tempo (seis) e a impossibilidade de arcar com as despesas (quatro). E quando questionados sobre os cursos que gostariam de fazer, citaram, em primeiro lugar, administração (três pessoas), depois informática, técnicas de atendimento ao cliente, finanças, mecânica e idiomas (uma pessoa cada). É interessante notar que apenas uma pessoa demonstrou vontade de se preparar para trabalhar em outra área (Tabela 7).

TABELA 6
Experiência no Trabalho dos Participantes dos Grupos Focais
Proprietários de banca do Camelódromo – Manhã

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	9	8. Trabalho aos domingos e feriados	
1. Subgrupos de trabalhadores conta própria		Sim	0
Autônomo para o público		Não	7
(dono de negócio familiar)	9	Às vezes	2
Autônomo para o público		9. Jornada de trabalho semanal	
(dono de negócio não familiar)	0	Até 42 horas semanais	0
2. Registro na prefeitura (alvará) para funcionamento do negócio		Entre 43 e 55 horas semanais	2
Possui	9	Acima de 56 horas semanais	7
Não possui	0	10. Motivos que levaram a ser dono do próprio negócio	
3. Tempo de funcionamento do negócio no Camelódromo		Desemprego	1
Até 1 ano	0	Possibilidade de não ter patrão	6
De 2 a 5 anos	9	Salário baixo	1
Mais de 5 anos	0	Crescimento financeiro	1
4. Apoio para iniciar o negócio		11. Conhecimento de programas para diminuir a informalidade	
Postos públicos de atendimento ao trabalhador	1	Conhece. Quais? Sebrae e MEI	4
Agências públicas de apoio - Banco do Povo (PAT/Sine)	3	Não conhece	5
Sindicato/associações de classe	0	12. Interesse em formalização/regularização do negócio	
Organizações comunitárias	0	Tem interesse	4
Amigos/parentes/conhecidos	1	O negócio já é formalizado/regularizado	4
Não teve apoio	2	Não tem interesse	0
Outros	3	Não respondeu	1
5. Tempo na ocupação atual		13. Setor de atividade da ocupação anterior	
de 1 a 5 anos	4	Indústria em geral	1
de 6 a 11 anos	3	Construção civil	0
de 12 a 17 anos	1	Comércio	6
24 anos ou mais	1	Serviços	1
6. Tarefas que executa na ocupação		Agricultura	0
Montar e desmontar a banca de produtos/mercadorias	4	Estava desempregado	1
Compra dos produtos/mercadorias	7	14. Possui outro emprego/ocupação?	
Realizar o controle das mercadorias vendidas	6	Sim	0
Fazer pagamentos	7	Não	9
Vender os produtos/mercadorias	7	15. Participação em associação, sindicato ou cooperativa	
Fazer prestação de contas dos produtos/mercadorias vendidas	7	Participa	3
7. Principais mercadorias vendidas		Não participa	6
Vestuário	6		
Eletrônicos em geral	3		
Acessórios	0		
Alimentação	0		

Fonte: DIEESE

TABELA 7
Qualificação Profissional dos Participantes dos Grupos Focais
Proprietários de banca do Camelódromo – Manhã

Perguntas	Respostas
Nº de participantes	9
1. Fez algum curso de capacitação/qualificação profissional?	
Sim	5
Não	4
2. Qual?	
Sebrae	4
Secretariado	1
Informática	1
3. Resultados que o curso proporcionou	
Crescimento profissional	6
Melhorou o desempenho do negócio	5
Obter trabalho/emprego	2
Ter uma profissão	2
Ajudou a montar o seu negócio	4
Melhorar a sua renda	3
4. Qual curso de capacitação/qualificação você gostaria de fazer?	
Administração	3
Informática	1
Técnicas de atendimento ao cliente	1
Finanças	1
Mecânica	1
Idiomas	1
Não sabe	1
5. Principal motivo para não ter feito nenhum curso de capacitação/qualificação	
Financeiro	4
Falta de tempo	6
Não tem os requisitos necessários (escolaridade/idade)	0
Baixa qualidade dos cursos	0
Duração extensa dos cursos	1
Não tem interesse/Não precisa	0

Fonte: DIEESE

Proprietários de bancas do Camelódromo – Tarde

Os integrantes do segundo grupo focal realizado com proprietários de bancas no Camelódromo também eram, em sua maioria, mulheres (11 dos 13 participantes) e brancos (11). Esse grupo, no entanto, foi composto por pessoas de faixa etária mais elevada, com idade acima de 45 anos (oito). Seis eram casados, quatro solteiros e três separados ou viúvos. Diferentemente do grupo da manhã, os participantes da tarde tinham menos anos de estudo, com nove pessoas tendo apenas o ensino fundamental (sete nem chegaram a completá-lo). Oito pessoas declararam-se católicas. Com relação à posição no domicílio, nove eram chefes de família e dois cônjuges. Todos os participantes tinham filhos. Em metade dos casos, o número de filhos era de até dois e para a outra metade, entre três e seis filhos.

A renda pessoal e familiar dos participantes desse grupo era, na média, inferior à dos que participaram da pesquisa pela manhã. Dez integrantes do grupo possuíam renda pessoal de até 3 salários mínimos, e nove tinham renda familiar nesse mesmo patamar. Os serviços a

TABELA 8
Perfil dos Participantes dos Grupos Focais
Proprietários de banca do Camelódromo – Tarde

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas		
Nº de participantes	13	8. Filhos/Filhas			
1. Sexo		Sim			13
Masculino	2	Não			0
Feminino	11	Quantos/as			
2. Idade		de 1 a 2 filhos			6
16 a 24 anos	0	de 3 a 4 filhos			6
25 a 31 anos	1	de 5 a 6 filhos			1
32 a 38 anos	3	acima de 6 filhos			0
39 a 44 anos	1	9. Nº de moradores no domicílio			
Acima de 45 anos	8	1 a 3 pessoas			6
3. Cor ou raça		4 a 6 pessoas			7
Branca	11	Mais de 6 pessoas			0
Preta/Negra	0	10. Local de moradia			
Amarela	0	Porto Alegre			11
Parda	2	Outras cidades			2
Indígena	0	11. Situação de moradia			
4. Grau de instrução		Próprio (já pago)			10
Nunca frequentou escola	0	Próprio (ainda pagando)			1
Fundamental incompleto	7	Alugado			0
Fundamental completo	2	Cedido			1
Médio incompleto	1	Ocupado			0
Médio completo	2	Outra condição			1
Superior incompleto	1	12. Acesso a serviços	Sim	Não	Em branco
Superior completo	0	Convênio médico	3	8	2
5. Religião		Convênio odontológico	1	10	2
Católica	8	Conta em banco	6	5	2
Protestante/Evangélica	2	Cheque especial	4	7	2
Espírita/Kardecista	1	Cartão de crédito	6	5	2
Candomblé/Umbanda	1	Acesso à internet	4	7	2
Outra	1	TV a cabo	3	8	2
Não tem religião	0	13. Renda pessoal mensal			
6. Situação conjugal		até 1 salário			5
Solteiro(a)	4	de 1 a 3 salários			5
Casado(a)/União consensual	6	de 3 a 5 salários			1
Separado(a)/Desquitado(a)		de 5 a 10 salários			0
/Divorciado(a)	2	Acima de 10 salários mínimos			1
Viúvo(a)	1	Não respondeu			1
7. Posição no domicílio		14. Renda familiar			
Chefe	9	até 1 salário			2
Cônjuge	2	de 1 a 3 salários			7
Filho(a)	1	de 3 a 5 salários			2
Outro	1	de 5 a 10 salários			1
		Acima de 10 salários mínimos			1

Fonte: DIEESE

Praticamente todos os participantes desse grupo focal eram donos de negócios familiares (12) e todos eles possuíam alvará de funcionamento concedido pela Prefeitura. Doze pessoas tinham se estabelecido no local por um período entre dois e cinco anos. Quando se tratou do apoio recebido para montar o negócio, metade do grupo afirmou não ter recebido ajuda de ninguém, três pessoas citaram sindicatos e associações de classe e também três apontaram amigos e familiares como apoio.

que os participantes tinham mais acesso eram conta em banco e cartão de crédito (seis pessoas). O convênio odontológico era o serviço que menor número de entrevistados possuía, com apenas um participante nessa condição.

Praticamente todos residiam em Porto Alegre (11) e em imóvel próprio já quitado (10). Sete moravam com quatro a seis pessoas e seis com até três pessoas (Tabela 8).

Com relação à rotina de trabalho, a compra de produtos foi a atividade apontada por todos como usual. O controle das mercadorias vendidas, realização de pagamentos e venda foram as outras atividades mais elencadas pelo grupo, sendo que 11 pessoas indicaram a primeira atividade e 10 as duas últimas.

A maior parte dos participantes do grupo comercializava itens de vestuário e não trabalhava aos domingos (11 pessoas). E, em se tratando de jornada, apenas dois participantes afirmaram trabalhar até 42 horas semanais. Seis pessoas trabalhavam naquele momento mais de 56 horas por semana.

Os motivos mais apontados para terem montado o negócio por conta própria foram: desemprego (cinco pessoas), possibilidade de não ter patrão (três) e baixa escolaridade (três). Seis participantes afirmaram ter interesse em formalizar seu negócio, mas apenas dois declararam conhecer programas para diminuição da informalidade (Microempreendedor Individual e programas da Prefeitura de Porto Alegre).

Metade dos integrantes estava desempregada ou nunca havia trabalhado até montar o negócio no Camelódromo (seis pessoas). Dos que estavam trabalhando, cinco já atuavam no comércio. Todos tinham apenas essa ocupação e cinco afirmaram participar de associações, sindicatos ou cooperativas (Tabela 9).

Mais da metade do grupo já havia realizado algum curso de qualificação profissional (oito pessoas), **sendo a maior parte no Sebrae (seis)**. E os resultados proporcionados pelos cursos foram: ajuda para montar o negócio (quatro), crescimento profissional (três) e melhoria da renda (três). Ao citar os cursos que gostariam de fazer, grande parte dos integrantes do grupo se qualificaria para melhorar o próprio negócio. Seis pessoas citaram cursos de administração, informática e técnicas de atendimento ao cliente. E o principal motivo apontado pelos que nunca fizeram cursos de capacitação profissional foi a falta de recursos financeiros (quatro), seguido da falta de tempo (dois) (Tabela 10).

TABELA 9

**Experiência no Trabalho dos Participantes dos Grupos Focais
Proprietários de banca do Camelódromo – Tarde**

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	13	8. Trabalho aos domingos e feriados	
1. Subgrupos de trabalhadores conta própria		Sim	2
Autônomo para o público (dono de negócio familiar)	12	Não	11
Autônomo para o público (dono de negócio não familiar)	1	9. Jornada de trabalho semanal	
2. Registro na prefeitura (alvará) para funcionamento do negócio		Até 42 horas semanais	2
Possui	13	Entre 43 e 55 horas semanais	5
Não possui	0	Acima de 56 horas semanais	6
3. Tempo de funcionamento do negócio no Camelódromo		10. Motivos que levaram a ser dono do próprio negócio	
Até 1 ano	1	Desemprego	5
De 2 a 5 anos	12	Possibilidade de não ter patrão	3
Mais de 5 anos	0	Crescimento financeiro	1
4. Apoio para iniciar o negócio		Baixa escolaridade	3
Postos públicos de atendimento ao trabalhador	1	Idade avançada	1
Agências públicas de apoio - Banco do Povo (PAT/SINE)	0	Não respondeu	1
Sindicato/associações de classe	3	11. Conhecimento de programas para diminuir a informalidade	
Organizações comunitárias	0	Conhece. Quais? MEI e Prefeitura	2
Amigos/parentes/conhecidos	3	Não conhece	11
Não teve apoio	6	12. Interesse em formalização/regularização do negócio	
Outros	0	Tem interesse	6
5. Tempo na ocupação atual		O negócio já é formalizado/regularizado	4
Até 1 ano	1	Não tem interesse	3
de 2 a 5 anos	0	13. Setor de atividade da ocupação anterior	
de 6 a 10 anos	4	Indústria em geral	1
Mais de 10 anos	8	Construção civil	0
6. Tarefas que executa na ocupação atual		Comércio	5
Montar e desmontar a banca de produtos/mercadorias	5	Serviços	0
Compra dos produtos/mercadorias	13	Agricultura	0
Realizar o controle das mercadorias vendidas	11	Outro	1
Fazer pagamentos	10	Estava desempregado	4
Vender os produtos/mercadorias	10	Nunca trabalhou	2
Fazer prestação de contas dos produtos/mercadorias vendidas	6	14. Possui outro emprego/ocupação?	
Outra	3	Sim	0
7. Principais mercadorias vendidas		Não	13
Vestuário	11	15. Participação em associação, sindicato ou cooperativa	
Eletrônicos em geral	2	Participa	5
		Não participa	8

Fonte: DIEESE

TABELA 10
Qualificação Profissional dos Participantes dos Grupos Focais
Proprietários de banca do Camelódromo - Tarde

Perguntas	Respostas
Nº de participantes	13
1. Fez algum curso de capacitação/qualificação profissional?	
Sim	8
Não	5
2. Qual?	
Sebrae	6
Mecânica	1
Artes gráficas	1
3. Resultados que o curso proporcionou	
Crescimento profissional	3
Melhorou o desempenho do negócio	2
Obter trabalho/emprego	0
Ter uma profissão	1
Ajudou a montar o seu negócio	4
Melhorar a sua renda	3
Outro	1
4. Qual curso de capacitação/qualificação você gostaria de fazer?	
Administração	3
Informática	2
Técnicas de atendimento ao cliente	1
Construção civil	1
Crochê	1
Não sabe	5
5. Principal motivo para não ter feito nenhum curso de capacitação/qualificação	
Financeiro	4
Falta de tempo	2
Não tem os requisitos necessários (escolaridade/idade)	0
Baixa qualidade dos cursos	0
Duração extensa dos cursos	1
Não tem interesse/Não precisa	1

Fonte: DIEESE

Grupo Focal com proprietários de banca do Camelódromo de Porto Alegre

Antes de passar ao relato destes e dos demais grupos focais (dos auxiliares de bancas e dos comerciantes de rua – Av. Assis Brasil, no Capítulo 3), é importante observar que, embora a mediadora do debate tenha conduzido a discussão da mesma forma e na mesma sequência em todos os grupos, cada um deles estabeleceu uma dinâmica própria.

Foram muitas e diversas as situações que se criaram: alguns dos grupos enfatizaram determinados aspectos das relações ou das condições de trabalho que outros apenas mencionaram; uns conferiram peso a questões que outros sequer reconheceram. Além disso, as referências relativas aos temas abordados levavam mais ou menos tempo para emergir na discussão e, tanto a profundidade com que foram discutidas, quanto a frequência com que eram citadas também variaram de grupo para grupo. Assim, para fins expositivos, optou-se pelo reagrupamento das falas de acordo com os temas abordados e não pela ordem cronológica em que foram colocadas.

Os grupos responderam bem às propostas da mediadora: todas as questões colocadas foram objeto de reflexão e debate pelo conjunto dos participantes e, ao final dos trabalhos, muitas informações de excelente qualidade foram reunidas.

O que disseram os proprietários de bancas

O que gostam e o que não gostam no trabalho que realizam

A pergunta inicial, feita a todos os participantes após as apresentações da pesquisa e do modo de funcionamento dos grupos focais, foi um quebra-gelo, para fazer as apresentações entre os participantes e descontrair o ambiente, explicando que esta seria a única hora em que era esperado que todas as pessoas se manifestassem.

Assim, em todos os grupos foi solicitado que cada participante dissesse o nome, idade e respondesse à seguinte questão: **O que você gosta e o que você não gosta no seu trabalho?**

Em todos os grupos, houve concordâncias e descontração nesse momento. Mas o ordenamento das respostas dos grupos mostrou que, além de um momento divertido, o quebra-gelo serviu também para introduzir e tratar alguns temas relevantes no que se refere ao trabalho por conta própria e sobre como ele é vivido no dia a dia.

O que gostam: Os trabalhadores falaram daquilo que gostam em seu trabalho referindo-se a diferentes questões do seu dia a dia: de conversar com o clientes, de não precisar mais carregar carrinho de mercadorias com a instituição do Camelódromo, de não ter patrão, de comprar novas mercadorias, de conviver com os colegas e de ter, muitas vezes, a família por perto trabalhando junto. Os pontos mais citados foram: trabalhar com o público e ganhar dinheiro, bem como não precisar mais carregar o carrinho das mercadorias.

“O que eu gosto é de trabalhar com o público, ter o meu próprio dinheiro, não dependo de outra pessoa pra vim esse dinheiro” (Proprietário sexo masculino)

“Eu amo trabalhar onde eu estou, adoro lidar com o público” (Proprietária sexo feminino)

“O que eu gosto é de ganhar dinheiro, de fazer o meu horário, posso chegar atrasada, posso faltar sem precisar apresentar atestado médico” (Proprietária sexo feminino)

“O que eu gosto: trabalhar muito, trabalhar com clientes e ganhar meu dinheiro” (Proprietária sexo feminino)

A primeira pergunta aos participantes foi um quebra-gelo. Todos tiveram que responder o que gostam e o que não gostam no trabalho que realizam.

“E o que eu gosto é de estar coberto, não precisa mais carregar carrinho, não precisa fazer tanto esforço. Agora melhorou um pouco nesse sentido” (Proprietária sexo feminino)

“O meu trabalho eu gosto dele 24 horas por dia se desse” (Proprietária sexo feminino)

“E o que eu gosto dali é que eu não tenho que carregar os carrinhos, isso sim, já está toda montada é só ir e abrir” (Proprietária sexo feminino)

Na relação de coisas **que não gostam**, os problemas apontados foram muito parecidos e a maioria abordou a desvantagem do espaço físico para os lotados no Bloco B e a insatisfação com a administração do Camelódromo. A pouca circulação de pessoas no Bloco B que dificulta a venda e o aluguel elevado pago para trabalhar na banca foram pontos bastante citados. A coordenadora precisou resgatar e voltar a colocar para os participantes a importância de falar da sua rotina, do que não gostavam, inclusive quanto em relação à natureza desse trabalho. Ela observou que o espaço era um ponto importante, mas que seria tratado também no bloco de condições de trabalho. De início, as falas concentravam-se somente na questão do espaço físico do camelódromo. Depois apareceram outros pontos como a falta de união e comunicação dentro do Camelódromo.

“O que não gosto é a falta de união entre os nossos colegas, infelizmente. Tentamos pegar um cabo de guerra, pegar uma ponta, pegar outra para tentar unir, e infelizmente, as ideias dos principais líderes são boas, só que falta alguém no meio desse caminho aí para poder unir eles” (Proprietária sexo feminino)

“E o que eu não gosto, é a mesma coisa, a falta de união e de comunicação, falta muita comunicação ali dentro com a gente” (Proprietária sexo feminino)

“Na rua trabalhei 30 anos. Vai fazer três anos que eu estou lá dentro. Ficou muito difícil de a gente continuar lá, a nossa vida mudou muito, a gente paga um aluguel muito alto” (Proprietária sexo feminino)

“E o que eu não gosto são as contas: o aluguel” (Proprietária sexo feminino)

“E o que eu não gosto, é o que a colega falou, é verdade, é a administração do centro popular de compra” (Proprietário sexo masculino)

“O que eu não gosto lá no bloco B do camelódromo é que a gente tem pouco público. O resto está tudo bom” (Proprietária sexo feminino)

“E o que eu não gosto é de pouco público também ali no nosso bloco B, podia ser mais divulgado” (Proprietário sexo masculino)

“E o que eu não gosto é da falta de união dentro do centro popular” (Proprietária sexo feminino)

“E o que eu não gosto, é a mesma coisa, a falta de união e de comunicação, falta muita comunicação ali dentro com a gente” (Proprietário sexo masculino)

O que as outras pessoas pensam sobre o trabalho que fazem

Após a realização da atividade de quebra-gelo, passou-se à discussão, em maior profundidade, da identidade de cada um como trabalhador por conta própria e como sentiam que a profissão era vista. A segunda parte deste questionamento foi saber quais as razões que os levaram a esta ocupação e porque permaneceram nela.

Os trabalhadores dizem gostar do trabalho que fazem, embora sintam que a ocupação de micro comerciante ou camelô ainda seja vista com muito preconceito e discriminação pela

Na relação de coisas que não gostam, os problemas apontados foram muito parecidos e a maioria abordou a desvantagem do espaço físico para os lotados no Bloco B e a insatisfação com administração do Camelódromo.

Na opinião da maioria dos membros do grupo, a sociedade desvaloriza o trabalho que realizam, quanto à qualidade e imagem do trabalho ou das mercadorias.

sociedade. Entre as falas, citou-se que muitas pessoas ainda não conhecem o camelódromo e, por isso, têm uma visão preconceituosa do espaço. Entre as famílias, a aceitação não é geral, pois se há aqueles familiares que os respeitam e aceitam, há também preconceito – dos maridos, dos filhos, dos amigos.

Na opinião da maioria desses trabalhadores, a sociedade desvaloriza o trabalho que realizam. Essa posição está presente tanto no que se refere ao reconhecimento profissional – em relação à qualidade e imagem do trabalho desempenhado; como em relação às mercadorias vendidas.

“Tem muita gente que acha que nós somos ricos, mas a gente só trabalha, trabalha. Tem gente que acha: eles estão trabalhando lá dentro, têm uma loja, são ricos, mas não, nós trabalhamos para se sustentar” (Proprietário sexo masculino)

“Até ao chegar ali, tem gente que pega a mercadoria na mão, vão olhar – Isso aqui é baratinho, não tem durabilidade. E às vezes as pessoas que têm lojas nas galerias, compram as mesmas mercadorias que a gente e vendem na galeria, ali, só que por estar apresentando local de trabalho... por não ser camelô...” (Proprietário sexo masculino)

“Tem muita gente que chega lá na loja que não subiu ainda lá em cima no camelódromo. Quando eles chegam para comprar, eles ficam admirados de saber a organização de cada stand, das pessoas que trabalham lá dentro. Eu acho, no meu ponto de vista, que falta uma divulgação do próprio shopping para demonstrar como é o nosso trabalho” (Proprietária sexo feminino)

“Mas é o seguinte, tu vai ver é que lá eles fizeram um planejamento muito ruim porque eles botaram em cima. Antes as pessoas, ali na rua, na Praça XV onde a gente trabalhava, passavam. Quando passa a pessoa, a pessoa para, tinha uma loja de vídeo game, ela olhava – eu preciso de um controle, preciso de memória, preciso de alguma coisa, daí ela olhava. Ali a pessoa tem que subir, tem que subir lá pra cima pra comprar, não vai subir só para passear. A pessoa sobe lá, dá uma volta, olha, mas chegando na hora ela vai procurar o melhor preço, o melhor atendimento. A pessoa pode até atender mal, mas, vamos fazer o seguinte: R\$ 50,00 uma coisa ele vai fazer R\$ 30,00 pra ti, tu atendeu ela mal, faço R\$ 30,00, daí ela vai voltar porque tu fez R\$ 30,00, não é nem pelo atendimento, é pelo valor e as pessoas estão torrando muita mercadoria” (Proprietário sexo masculino)

“O problema de atendimento ali é que o pessoal estava muito acostumado na rua, a lidar com camelô na rua, e, camelô, na rua, era tratado que nem cachorro, eles discutiam, ofendiam, chamavam a polícia para a gente, qualquer troca de mercadoria a polícia vinha e sempre dava a razão para eles. Então isso continua, eles acham que a gente está lá em cima e ainda continua assim, então por isso que não mudou. Lá em cima é outra vida, começou tudo de novo e várias pessoas ainda não se adaptaram a esse novo momento, então tem gente que trata as pessoas que nem tratavam lá na rua. E outras pessoas fizeram cursos no Sebrae, que o Sebrae deu um monte de cursos no começo sobre atendimento, então aprenderam, tiraram alguma coisa e entraram no ritmo” (Proprietária sexo feminino)

“A colega falou certo, às vezes chega o freguês eles olham assim com muito medo, eles entram dentro da loja – Ah, mas aqui é de camelô, eu não vou comprar porque aqui é de camelô” (Proprietária sexo feminino)

“A minha família até gosta, mas eu acho que tem ainda muito preconceito com a gente ainda” (Proprietária sexo feminino)

Condições de vida e de trabalho

Em relação às condições de vida e trabalho, a maioria dos participantes deteve-se nas questões de espaço físico e de infraestrutura do Camelódromo. As opiniões foram bastante

divergentes, muitos falavam que havia melhorado depois de ter migrado da rua para esse espaço coberto, pois estavam protegidos da instabilidade do clima (chuva, sol, calor, frio, vento etc.) e outros discordavam, apontando os problemas de infraestrutura do Shopping. Em vários momentos, a coordenadora da atividade lembrou aos participantes para falar sobre o seu cotidiano, as condições de transporte, acesso à saúde, creche, cotidiano de trabalho, jornada, alimentação, intervalo para as refeições, renda, mas os participantes pontuaram mais as condições (ou falta delas) de infraestrutura. Os pontos mais citados quanto à infraestrutura foram: calor, goteiras, banheiro pago para clientes e para os comerciantes que não aderiram ao crachá que dá direito ao uso do banheiro, ausência de creche e posto de saúde. No quesito condições de vida, em geral, como transporte, moradia, acesso à saúde pública etc., os participantes não se manifestaram e os depoimentos ficaram circunscritos ao espaço físico do Camelódromo. Dois participantes relataram seus processos de formalização e a importância desse passo para a vida e para o negócio deles, inclusive mencionando cursos de capacitação.

Melhorou depois da ida para o camelódromo

“Eu cheguei lá dentro do camelódromo com 10 caixas e dois controles. Agora eu tenho uma loja de celular e de vídeo game; melhorou um monte” (Proprietário sexo masculino)

“Eu acho assim, que pelo que ela falou, no começo eu também nem queria ter entrado ali para dentro. Eu fui muitas vezes contra, fiz até campanha. Existia uma comissão que era de Juliano que eu apoiava na época. Só que eu acho assim, eu era tolerado de trabalhar na rua, eu não era camelô, eu era tolerado porque eu trabalhava na frente da Renner e depois me botaram para a Alberto Bins. Mas eu não trocava a rua por onde eu estou hoje, por mais dificuldade que eu já venha a passar” (Proprietário sexo masculino)

Formalização e Capacitação

“Então eu vou te contar. Eu fui para o Sebrae, eu fiz todos os cursos do Sebrae que eles deram para nós. Eu fui fazer o Pequeno empreendedor. Eu tenho CNPJ do Pequeno empreendedor, eu não paguei nada. Eu fui no banco, no Itaú e pedi a maquininha, eu não paguei nada. Eu fui atrás do Sebrae porque o Sebrae me deu o curso; eu fui procurar o Sebrae e o Sebrae me ajudou, eu não paguei nada. O Itaú me cobra de acordo com o que vai entrando na maquininha. Então quer dizer, eu não pago nada para isso, eu até hoje não paguei nada para isso. Eu fiz isso em março porque eu não tinha corrido atrás, eu fiz isso a partir de março; março em diante eu botei a maquininha. Eu fui até o Sebrae, procurei o Pequeno empreendedor, eu botei o CNPJ, eu botei a maquininha, tudo através do Sebrae. O Sebrae até hoje não me cobrou um centavo” (Proprietária sexo feminino)

“Para mim, melhorou bastante em relação do que eu trabalhava na rua. Quando eu entrei ali para o camelódromo eu trabalhava com bolsas, pastas, mochilas, mala de rodinha, bola de futebol, esse era o ramo que eu sempre trabalhei na rua, quando eu tinha banca na rua. Aí eu fui olhando o que eu poderia vender, aí eu mudei o meu ramo para roupas: camisas, bermudas e botei CNPJ, abri CNPJ, abri conta no banco, tirei empréstimos e comecei a melhorar e investir. Fiz os cursinhos no Sebrae, procurei melhorar, buscar aperfeiçoamento nessa área e melhorou para mim. O meu nível de vida melhorou bastante. Eu tenho a minha casa, eu tenho o meu carro já pago” (Proprietário sexo masculino)

Não acha que tenha melhorado

“Não acho que tenha melhorado. Eu acho que piorou porque, assim, na rua a gente tinha um gasto bem menor do que a gente tem agora. Eu tinha um padrão de vida bem melhor na rua do que lá dentro. Eu não precisava pagar condomínio que é um absurdo, eu pago R\$ 300,00 de condomínio. O aluguel a gente gastava R\$ 200,00 por mês enquanto que agora eu gasto R\$ 1.200,00 por mês” (Proprietária sexo feminino)

“Eu não posso dizer que eu estou bem. Eu adquiri algumas coisinhas, eu mudei a minha loja, no começo eu comecei com bolsas, agora eu já estou com vestuário em geral, mas

Quando indagados sobre condição de vida e trabalho, os integrantes dos grupos só se referiam à infraestrutura do Camelódromo e ao espaço físico, sem avançar para transporte, saúde etc.

a gente tem muito gasto mesmo. No momento a gente só vai ver o resultado depois de cinco anos, então eu estou aguardando os cinco anos se eu ainda estiver lá” (Proprietária sexo feminino)

Planta do camelódromo

“Eles apresentaram uma maquete completamente diferente depois que todo mundo assinou o contrato do camelódromo. No papel eles mostraram uma coisa e na maquete era uma coisa completamente diferente que ninguém reconhecia, perguntava – Mas o que é isso? Não foi o contrato do camelódromo que eu assinei, não foi isso que eu vi no papel” (Proprietária sexo feminino)

“Hoje tu entras por onde tu quiseres lá embaixo na parada de ônibus. E eles tinham prometido para nós que ia entrar numa ponta, passava por todos os camelôs e sairia no ônibus. Outro exemplo que tem é esse shopping aqui do Hipo Fábricas (em frente ao Camelódromo), tu entrou num corredor, tu é obrigado a passar em todas as bancas” (Proprietária sexo feminino)

“Quando foi o projeto, eles não disseram para nós que ia ter divisão, para nós ia ser um camelódromo só, continuação, não ia ter separação daquela passarela, que aquela passarela que foi o desastre do bloco B” (Proprietária sexo feminino)

Apenas dois participantes manifestaram questões da jornada

“Com relação ao cotidiano que você falou, dia a dia, eu acho que não tem dia a dia. A gente sai 7h00 da manhã de casa e volta 9h00 da noite em casa, dia a dia em casa não tem, sendo que a gente trabalha de segunda a sábado, muitas vezes no domingo; folga (serve) para organizar alguma coisa dentro da própria loja, pedi autorização para ir no domingo para organizar” (Proprietária sexo feminino)

“A minha loja é aberta das 9h00 até as 19h30” (Proprietária sexo feminino)

Nesse momento a coordenadora da atividade ressaltou que o grupo já levantara muitas questões sobre como que era o espaço, a relação ali com o público, mas que seria importante falar um pouco sobre o tempo de trabalho, benefícios se tinham ou não em relação a sua atividade, renda etc. Então foi perguntado: Vocês trabalham muito, vocês trabalham pouco? A remuneração de vocês é boa, é ruim? O que vocês pensam? Novamente o grupo pontuou elementos do espaço físico e mais adiante foi abordada questões de gestão e representação.

Infraestrutura

Protegido do clima

“Ali, para a gente, ficou muito bom para trabalhar. A gente não pega sol, a gente não pega chuva. Porque na rua era uma tortura dia de chuva. Ali é ótimo, só que ali eu acho que a gente faz até mais horário do que na rua. A minha loja é aberta das 9h00 até as 19h30” (Proprietária sexo feminino)

Goteira e banheiros

“... tem um monte de lojas que tem goteira dentro e a gente pagando um aluguel bem bom para eles. Já era para terem resolvido isso. Outra coisa que eu acho um absurdo é o banheiro cobrarem R\$ 1,50. A gente vai no Iguatemi, em qualquer shopping que a gente vai, a gente não paga para ir ao banheiro, isso é um absurdo cobrar do cliente e o cliente chega cobrando da gente” (Proprietária sexo feminino)

Goteiras

“É que nem a colega falou a respeito das goteiras nos corredores; no corredor 1 e no corredor 7 e no meio, também, sempre tem goteiras. Ela várias vezes já caiu quando está

“Com relação ao cotidiano (...) eu acho que não tem dia a dia. A gente sai às 7h00 da manhã e volta às 9h00 da noite (...) a gente trabalha de segunda a sábado, muitas vezes no domingo...”

chovendo porque é muita água nos corredores. As meninas têm que estar toda hora puxando com um rodo a água. E outra coisa, é a respeito das lancherias lá atrás, agora no verão aquilo lá fica insuportável é muito cheiro de gordura saturada” (Proprietária sexo feminino)

Calor

“No verão é muito quente lá. Tão quente que quando chega a véspera de Natal, os vidros chegam a suar de tão quente. E eles prometeram para a gente que eles iam colocar ar condicionado desde a inauguração e até hoje nada. Nem sequer aqueles ventiladores que sai uma aguinha assim, não colocaram isso, eles colocam lá no corredor onde não tem ninguém” (Proprietária sexo feminino)

Representação e gestão do Camelódromo

“O nosso problema é que a gente não tem nenhum representante que nos defenda. A verdade é essa, a gente reclama, reclama, mas nós não temos ninguém de peso que fale com eles e que tenha alguma autoridade” (Proprietária sexo feminino)

“...entra um, sai um e ninguém faz nada. Vem cá, sabe quem são os nossos gestores? Eu não sei porque eu nunca vejo eles” (Proprietária sexo feminino)

O que poderia ser feito para melhorar as condições de trabalho

Pontos da infraestrutura e valor do aluguel/condomínio

“Em primeiro lugar tinha que abaixar os aluguéis. O ar, também eles tinham que botar alguma coisa lá pra nós, porque a gente não é bicho” (Proprietária sexo feminino)

“É. O que a colega falou também eu acho, um ar condicionado. Eu acho que a primeira coisa, não pode mais cobrar banheiro do cliente também. Aluguel, abaixar. As goteiras sabem o que eles fazem? Eles vão lá e colocam uma lona em cima da loja da pessoa e um monte de balde” (Proprietária sexo feminino)

“Eles têm que melhorar a segurança lá dentro porque um dia roubaram a minha loja, ao invés do segurança aparecer, eu tive que pegar o ladrão, dar um solavanco nele, e eu tive que fazer tudo. Depois de quase 20 minutos, ele apareceu, o segurança; segurança não existe” (Proprietária sexo feminino)

“Temos o rádio, eles não passaram uma propaganda no rádio para os clientes de toda a semana – Domingo que vem o camelódromo vai estar aberto. Uma, o único lugar que eles botaram foi no estacionamento porque eles estão ganhando. Isso de parte do rádio que poderia ser melhor porque já que o rádio, com certeza, também a luz somos nós que pagamos. E nos cobram R\$ 50,00 para botar uma bendita de uma propaganda no rádio” (Proprietária sexo feminino)

Melhorias no BLOCO B

“Para dar uma melhoria pra gente. Isso eu pensando, queria muito que isso acontecesse, que abrisse uma outra escada para o lado B. Deixa aquela lá funcionando, uma ao contrário para nós ali. Melhoraria vendas no Bloco B” (Proprietária sexo feminino)

“Então eu continuo a dizer assim, para melhoria; porque fizeram uma rádio lá, aquela rádio, no meu ver, eu penso assim, em primeiro lugar eles deveriam dar prioridade pra gente ali do bloco B para eles divulgarem as nossas lojas, as ofertas, não cobrar nada de nós porque que nem ela falou ali, a colega, a gente paga um condomínio bem caro e muito caro” (Proprietária sexo feminino)

“O que a gente precisa é da divulgação, divulgação para nós termos mais público no Bloco B e no nosso camelódromo em geral” (Proprietária sexo feminino)

“No verão é muito quente lá. Tão quente que quando chega a véspera de Natal, os vidros chegam a suar de tão quente (...) Nem sequer aqueles ventiladores que sai uma aguinha assim, não colocaram (...)

“Gente, o que está faltando no camelódromo é união. Nós todos temos que ser unidos para resolver todos os problemas.”

Posto de saúde

“Não temos também ali um posto que deveria ter; um posto de saúde, até teria que ter no próprio camelódromo porque a vida da gente é ali” (Proprietária sexo feminino)

“Lá dentro a gente precisa de alguém que dê um atendimento médico. A própria colega já sofreu lá dentro por duas vezes. Então eu acho que pra gente lá dentro uma das coisas fundamentais é um posto de saúde” (Proprietária sexo feminino)

“A gente cansou de ir lá em cima e pedir uma sala para um posto de emergência. E aquela sala? – Ah já está alugada, a pessoa está reformando. Reformando há um ano que eu não vejo nunca” (Proprietária sexo feminino)

Creche

“É sobre uma creche porque embora a gente deixe a criança na creche perto de onde a gente mora, então a gente fecha a loja, vou fazer uma comparação, 6h00, as creches fecham lá onde eu moro 5h30. Aí vai fechar a loja 4h00 para ir pegar a criança. Aí a gente tem que pegar, pagar uma outra pessoa para pegar a criança. E nós ali, uma coisa que seria muito bom da gente ter é uma creche” (Proprietária sexo feminino)

“O que a colega falou ali da creche é bem importante, está no contrato que a gente assinou o direito de uma creche, um espaço principalmente no sábado que não tem creche” (Proprietária sexo feminino)

Falta de união

“Gente, o que está faltando no camelódromo é união. Nós todos temos que ser unidos para resolver todos os problemas” (Proprietária sexo feminino)

Cooperativa de crédito

“Já teve a cooperativa lá e fechou” (Proprietária sexo feminino)

“Foi à primeira coisa que foi feita, uma cooperativa de crédito, débito para o pessoal que não tinha condições de ter uma máquina de crédito lá. Fechou, acabou falindo, não sei como é o nome que se dá para isso; fracassou, fechou. A margem de custo para poder passar era muito cara. O custo para tu passar lá R\$ 10,00, eles te devolviam R\$ 8,00 para tu ter uma noção, por isso que foi fracasso da cooperativa de crédito” (Proprietária sexo feminino)

A coordenadora indagou sobre a migração da rua para o Shopping. Sugeriu que o grupo identificasse as vantagens de não trabalhar mais na rua e sim naquele espaço, de passar a ter um alvará de funcionamento, a possibilidade de ter um CNPJ. Assim, a coordenadora perguntou: Isso trouxe algum benefício para vocês? Que tipo de benefício trouxe? O que vocês viram de vantagem em sair da rua, em ocupar esse espaço, na possibilidade de ter o negócio de vocês formalizado, de ter um alvará de funcionamento, de ter um CNPJ? O que é que isso trouxe de vantagem para vocês? E seria bom também que vocês falassem que tipo de coisa poderia ser feito para melhorar o negócio de vocês, exceto os pontos que já foram levantados em relação ao *layout*, administração, esses pontos todos.

“A vantagem, abrir, fechar a porta e ir embora. Não precisar montar de desmontar toda a mercadoria” (Proprietário sexo masculino)

Apoio/políticas públicas

“Se tivesse uma pessoa mesmo disposta a lutar pelo pessoal e principalmente melhorar o pessoal lá do lado B, uma pessoa do Sebrae que realmente estivesse disposta, seria muito bom. Um administrador do Sebrae dar um novo... reciclagem sobre o comércio que é o que o pessoal está precisando. E de novo fazer o mesmo curso, porque já mudou muita gente lá dentro. Muita gente já perdeu e muita gente já ganhou loja lá que não teve nada disso (do curso) ainda. Eu acho que podia voltar o Sebrae de novo lá e dar uma força para nós” (Proprietária sexo feminino)

“Precisa de uma pessoa que esteja disposta a ajudar todo mundo principalmente o lado B que é onde tem pouca circulação de comerciante” (Proprietária sexo feminino)

“Tu que me ajudaste a preencher aquela listinha (questionário inicial), tu viu que eu não tenho conta em banco, que eu não tenho como pagar CNPJ porque o rendimento é praticamente mínimo. Eu não tenho como botar uma maquininha, se eu tivesse uma maquininha eu vendia muito mais, mas eu não tenho como. Aí eu estou como? Amarrada, como estamos a maioria. Esse é o nosso problema, o movimento, há pouca propaganda, no começo se fez aquele boom, primeiro ano, depois aquilo murchou, murchou. Eu queria ter CNPJ, eu queria botar maquininha porque sei que vou vender, mas eu me seguro porque eu sei que essa minha entrada, eu sei que é isso que eu tenho para gastar. Eu não posso fazer um empréstimo se eu não tenho com o que pagar” (Proprietária sexo feminino)

“O motivo de eu hoje não procurar Sebrae porque o fluxo de pessoas, de cliente, de venda e com o que eu trabalho são mercadorias baratas, isso é uma coisa que custa caro. Fazer assim, registrar o CNPJ, vem as maquininhas, as taxas, como, de que maneira? De repente uns dez, quinze lojistas lá consigam que depende de cada um, do que vende, o espaço onde está, mas a maioria nessa nossa situação não tem como fazer uma coisa dessas, vontade a gente tem, mas não se tem potencial para isso” (Proprietária sexo feminino)

Capacitação profissional

Nesse bloco, foi abordado o último ponto: a importância de fazer um curso de capacitação profissional e se já haviam realizado algum curso para melhorar seu negócio. Foi perguntado quais tipos de cursos seriam importantes para melhorar o trabalho, para melhorar o próprio negócio. A grande maioria opinou e alguns relataram a experiência que tiveram com cursos do Sebrae. Os mais citados foram cursos de línguas, gestão do negócio, técnicas de vendas, e atendimento ao público, decoração (como expor a mercadoria).

“O do Sebrae sobre gestão de loja, como administrar o dinheiro. Eu fiz aquele antes, eles ofereceram outros depois que eu já estava no camelódromo sobre isso, foi muito importante. Até o ano passado, as meninas estiveram lá perguntando se eu estava aplicando as regras. Eu disse – Não aplico tudo, mas aplico alguma coisa, mas não dá para fazer tudo” (Proprietária sexo feminino)

“Um curso que é maravilhoso é técnicas de vendas; técnicas de vendas; é muito bom. Se voltasse esse curso eu acho que a maioria das pessoas ia fazer. Foi dado pelo Sebrae” (Proprietária sexo feminino)

“Eu não fiz o do Sebrae, mas eu acho assim, um curso muito importante seria de inglês básico porque vem a Copa agora em 2014 e a gente precisava saber no mínimo como tratar o cliente que vem do estrangeiro” (Proprietária sexo feminino)

“Eu acho o seguinte, administrar também. A gente não é só comprar mercadoria e vender, o difícil é administrar. Então eu acho assim, a gente aprender a somar as despesas, o que é que vem de lucro. E um curso também de atendimento ao público. (...), o atendimento é um fator que para dar um resultado bom, tem que ter um ótimo de um atendimento. E um curso básico de inglês, espanhol, alguma coisa porque às vezes vem muito turista ali, o pessoal de outros países: Argentina, Uruguai, do Chile” (Proprietário sexo masculino)

“O de como arrumar a loja também, seria bem interessante. Como decorar, como arrumar a loja, como expor a mercadoria, a melhor maneira de expor” (Proprietária sexo feminino)

“Eu vou citar um curso que eu fiz há muitos anos atrás – relações humanas. Diz assim camelô não precisa de curso, ele já nasceu camelô, nasceu sabendo vender, mas a gente precisa saber se relacionar com o cliente; não só com os clientes, com os próprios colegas” (Proprietária sexo feminino)

“Eu queria ter CNPJ, eu queria botar maquininha porque sei que vou vender, mas eu me seguro porque eu sei que essa minha entrada, eu sei que é isso que eu tenho para gastar. Eu não posso fazer um empréstimo se eu não tenho com o que pagar.”

“Eu queria esse de relações humanas também” (Proprietária sexo feminino)

Alguns apontaram a dificuldade de conciliar o curso com a elevada jornada de trabalho.

“A minha vontade era de voltar a estudar, mas não tem condições horárias. Como é que eu vou voltar a estudar saindo de lá 7h00 da noite, 7h30? Eu saio dali 7h00, como é que eu vou voltar a estudar?” (Proprietária sexo feminino)

Foi abordada a questão de alternativas para viabilizar a realização desses cursos diante da extensão da jornada. Foi questionado se ajudaria a realização desses cursos no próprio Camé-lódromo. Somente um participante se manifestou.

“O Senac dá vários cursos. Só que o problema que tem é que o Senac é lá onde o Juca perdeu as botas, os horários inviáveis. Eu queria fazer um curso de mecatrônica que era de três horas todos os dias, de segunda de tarde a sábado. Eu não tenho essas três horas para fazer de segunda a sábado e de me deslocar a duas horas de distância para voltar duas horas e fechar a minha loja. Podia muito bem alguém estar vendo ou futuramente ver esse trabalho de vocês que eu desejo toda a sorte do mundo, pode acreditar, que alguém se sensibilizasse com isso, que não são poucas pessoas que vêm isso. E alguém do Senac se dirigir à administração ou principalmente a nós e fazer uma pesquisa quem tem interesse ou não de fazer e ceder uma daquelas lojas para dar pelo menos isso, uma palestra, um curso de curta duração. Eu te garanto que a sala ia encher, se fosse de uma, duas horas, é óbvio que a sala ia encher. O intuito é aprender, saber atender bem o cliente, saber o respeito, os direitos de cada um. Procon também é outro órgão que podia fazer isso. É nossa obrigação e nosso dever, assim como eles têm o deles, também podia disponibilizar um profissional deles lá para fazer uma caridade” (Proprietário sexo masculino)

Foi perguntado quais seriam os cursos importantes para o negócio. Línguas, gestão de negócios, técnicas de vendas, atendimento ao público e decoração foram citados.

Avaliação da oficina/pesquisa

Como encerramento dos trabalhos, solicitou-se àqueles que assim o desejassem que deixassem sua opinião sobre a atividade.

“Muito obrigado. Queria que fosse mais seguido esse para a gente poder botar para fora o que pensa. Mas eu não queria só Sebrae, Senac, eu queria sindicato também. A gente paga sindicato, queríamos saber também a opinião deles.” (Proprietário sexo masculino)

“Para mim foi muito bom, muito produtivo esse debate e eu acredito que muita coisa vai melhorar futuramente.” (Proprietária sexo feminino)

“Eu só tenho a agradecer a vocês por esse trabalho. Isso foi muito bom, um pequeno debate.” (Proprietária sexo feminino)

“Gostaria de agradecer por vocês terem lembrado de nós. Foi muito ótimo ter ficado aqui com vocês.” (Proprietária sexo feminino)

“Eu também gostaria de agradecer a vocês pela gentileza de nos ter convidado, aos colegas todos que vieram.” (Proprietária sexo feminino)

Características dos trabalhadores auxiliares do Camelódromo presentes nos grupos focais

Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Manhã

O primeiro grupo focal realizado com os trabalhadores auxiliares nas bancas do Camelódromo de Porto Alegre contou com mais mulheres do que homens (sete e quatro, respectivamente). Era um grupo jovem, já que oito pessoas tinham até 31 anos e apenas uma acima de 45. Seis afirmaram ser brancos, três negros e dois pardos. Três pessoas não tinham completado o ensino fundamental, seis haviam ingressado no ensino médio, sendo que uma não o tinha completado e apenas uma chegara a ingressar no ensino superior, porém, não tinha concluído. Cinco participantes se declararam católicos, enquanto apenas um disse não ter religião. Seis pessoas eram solteiras e cinco chefes de família. Sete tinham filhos, sendo que seis tinham de um a dois.

Com relação à moradia, sete pessoas tinham casa própria quitada, seis residiam em Porto Alegre e sete viviam com mais de três pessoas. Ao serem indagados sobre acesso a serviços, o mais citado pelos participantes foi o acesso à internet (nove pessoas), seguido do cartão de crédito (sete) e conta em banco (seis). O serviço menos presente para esse grupo foi a tv a cabo, com apenas uma pessoa.

A maioria dos integrantes desse grupo focal (nove pessoas) declarou ter renda mensal entre 1 e 3 salários mínimos. E a renda familiar era mais diluída, com quatro apresentando rendimentos entre 1 e 3 salários, três entre 3 e 5, e dois acima de 10 salários (Tabela 11)

Dos 11 participantes desse primeiro grupo focal realizado com trabalhadores auxiliares do Camelódromo de Porto Alegre, sete estavam ocupados em negócio familiar e todos os negócios possuíam alvará de funcionamento expedido pela Prefeitura. Quase a totalidade das bancas estava estabelecida no local entre dois e cinco anos (nove). Nove pessoas estavam nessa ocupação há no máximo cinco anos. As tarefas mais executadas pelos participantes eram a venda de produtos (sete) e o controle de mercadorias vendidas (seis), além da compra dos produtos (quatro). Com relação ao tipo de mercadorias vendidas, cinco trabalhavam com vestuário, cinco com eletrônicos e uma pessoa com acessórios.

A jornada de trabalho da maior parte do grupo (nove pessoas) não incluía os domingos e feriados, e quatro trabalhavam mais de 56 horas por semana, quatro entre 43 e 56 horas e três até 42 horas, o que demonstra uma realidade de longas horas trabalhadas por dia para grande parte do grupo. A remuneração de sete pessoas era composta por salário mais comissão, enquanto apenas uma recebia apenas comissão, e três não informaram. Quase a totalidade do grupo não conhecia programas de diminuição da informalidade (nove), e os dois que afirmaram conhecimento, citaram o Sebrae.

Sete integrantes do grupo já estavam no comércio ou nos serviços antes da ocupação atual e apenas uma pessoa possuía outro trabalho, também no comércio. Apenas duas pessoas participavam de associações, sindicatos ou cooperativas (Tabela 12)

No primeiro grupo de auxiliares, a maioria disse ter renda mensal entre 1 e 3 mínimos e a familiar variava de 1 a mais de 10.

TABELA 11
Perfil dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Manhã

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas	
Nº de participantes	11	8. Filhos/Filhas		
1. Sexo		Sim	7	
Masculino	4	Não	4	
Feminino	7	Quantos/as		
2. Idade		de 1 a 2 filhos	6	
16 a 24 anos	4	de 3 a 4 filhos	1	
25 a 31 anos	4	de 5 a 6 filhos	0	
32 a 38 anos	2	acima de 6 filhos	0	
39 a 44 anos	0	9. Nº de moradores no domicílio		
Acima de 45 anos	1	1 a 3 pessoas	4	
3. Cor ou raça		4 a 6 pessoas	7	
Branca	6	Mais de 6 pessoas	0	
Preta/Negra	3	10. Local de moradia		
Amarela	0	Porto Alegre	6	
Parda	2	Outras cidades	5	
Indígena	0	11. Situação de moradia		
4. Grau de instrução		Próprio (já pago)	7	
Nunca frequentou escola	0	Próprio (ainda pagando)	1	
Fundamental incompleto	3	Alugado	1	
Fundamental completo	1	Cedido	1	
Médio incompleto	1	Ocupado	0	
Médio completo	5	Outra condição	1	
Superior incompleto	1	12. Acesso a serviços	Sim	Não
Superior completo	0	Convênio médico	4	7
5. Religião		Convênio odontológico	3	8
Católica	5	Conta em banco	6	5
Protestante/Evangélica	2	Cheque especial	2	9
Espírita/Kardecista	0	Cartão de crédito	7	4
Candomblé/Umbanda	1	Acesso à internet	9	2
Outra	2	TV a cabo	1	10
Não tem religião	1	13. Renda pessoal mensal		
6. Situação conjugal		até 1 salário	2	
Solteiro(a)	6	de 1 a 3 salários	9	
Casado(a)/União consensual	5	de 3 a 5 salários	0	
Separado(a)/Desquitado(a)/Divorciado(a)	0	de 5 a 10 salários	0	
Víuvo(a)	0	Acima de 10 salários mínimos	0	
7. Posição no domicílio		14. Renda familiar		
Chefe	5	até 1 salário	1	
Cônjuge	2	de 1 a 3 salários	4	
Filho(a)	3	de 3 a 5 salários	3	
Outro	1	de 5 a 10 salários	1	
		Acima de 10 salários mínimos	2	

Fonte: DIEESE

TABELA 12**Experiência no Trabalho dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Manhã**

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	11	8. Jornada de trabalho semanal	
1. Subgrupos de trabalhadores conta própria		Até 42 horas semanais	3
Trabalhador assalariado ajudante (negócio familiar)	7	Entre 43 e 55 horas semanais	4
Trabalhador assalariado ajudante (sem vínculo com negócio familiar)	2	Acima de 56 horas semanais	4
Não respondeu	2	9. Composição da remuneração	
2. Registro na prefeitura (alvará) para funcionamento do negócio		Salário + comissão	7
Possui	11	Comissão	1
Não possui	0	Não responderam	3
3. Tempo de funcionamento do negócio no Camelódromo		10. Conhecimento de programas para diminuir a informalidade	
Até 1 ano	1	Conhece	
De 2 a 5 anos	9	Qual? Sebrae	2
Mais de 5 anos	1	Não conhece	9
4. Tempo na ocupação atual		11. Setor de atividade da ocupação anterior	
Até 1 ano	4	Indústria em geral	1
de 2 a 5 anos	5	Construção civil	0
de 6 a 10 anos	1	Comércio	4
Mais de 10 anos	1	Serviços	3
5. Tarefas que executa na ocupação atual		Agricultura	0
Montar e desmontar a banca de produtos/mercadorias	2	Outro	0
Compra dos produtos/mercadorias	4	Estava desempregado	0
Realizar o controle das mercadorias vendidas	6	Nunca trabalhou	1
Fazer pagamentos	4	12. Possui outro emprego/ocupação?	
Vender os produtos/mercadorias	7	Sim	1
Fazer prestação de contas dos produtos /mercadorias vendidas	3	Não	10
Outra	2	13. Setor de atividade da segunda ocupação	
6. Principais mercadorias vendidas		Indústria em geral	0
Vestuário	5	Construção civil	0
Eletrônicos em geral	5	Comércio	1
Acessórios	1	Serviços	0
7. Trabalho aos domingos e feriados		Agricultura	0
Sim	1	14. Participação em associação, sindicato ou cooperativa	
Não	9	Participa	2
Às vezes	1	Não participa	9

Fonte: DIEESE

Quando se tratou da questão da **qualificação profissional**, o grupo ficou bem dividido. Cinco pessoas já haviam realizado algum tipo de curso para se qualificar e seis nunca. E os cursos realizados eram bem diversificados, não tendo necessariamente a ver com a ocupação atual: informática (dois), soldagem (um), elétrica de automóveis (um), administração (um) e curso oferecido pelo Sebrae, sem especificar qual (um). Os resultados mais citados foram o crescimento profissional (dois) e melhora no desempenho do negócio (dois).

O curso mais desejado pelo grupo era o de informática (três pessoas), seguido de administração do negócio (duas) e idiomas (duas). E os principais motivos apontados por aqueles que nunca fizeram cursos de qualificação profissional foram falta de tempo (cinco) e falta de condições financeiras para pagar (três) (Tabela 13).

TABELA 13
Qualificação Profissional dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Manhã

Perguntas	Respostas
Nº de participantes	11
1. Fez algum curso de capacitação/qualificação profissional?	
Sim	5
Não	6
2. Qual?	
Soldagem	1
Sebrae	1
Informática	2
Elétrica de automóveis	1
Administração	1
3. Resultados que o curso proporcionou	
Crescimento profissional	2
Melhorou o desempenho do negócio	2
Obter trabalho/emprego	0
Ter uma profissão	0
Ajudou a montar o seu negócio	1
Melhorar a sua renda	0
Outro	1
4. Qual curso de capacitação/qualificação você gostaria de fazer?	
Marketing de vendas	1
Administração de negócios	2
Informática	3
Vendas	1
Idiomas	2
Web design	1
Radiologia	1
Não sabe	1
5. Principal motivo para não ter feito nenhum curso de capacitação/qualificação	
Financeiro	3
Falta de tempo	5
Não tem os requisitos necessários (escolaridade/idade)	0
Baixa qualidade dos cursos	0
Duração extensa dos cursos	1
Não tem interesse/Não precisa	0

Fonte: DIEESE

Ao contrário do primeiro grupo focal realizado com os trabalhadores auxiliares do Camelódromo de Porto Alegre, o segundo grupo era composto por maioria de homens (nove). Mais da metade tinha menos de 32 anos (oito) e se declarou como branca (nove). Quase todo o grupo (12 pessoas) possuía como escolaridade mínima o ensino fundamental completo e a máxima, o ensino médio. Sete eram católicos e três afirmaram não ter religião. Com relação à situação conjugal, metade do grupo era formada por solteiros (sete) e a outra metade por casados ou em união consensual (seis). Quanto à posição no domicílio, cinco pessoas eram chefes de família, quatro se declararam como filhos e o restante como cônjuges ou outras situações. Mais da metade dos participantes tinha filhos (oito), sendo que seis pessoas tinham até dois filhos.

Todos os participantes do grupo residiam em Porto Alegre, sendo sete em casa própria quitada, quatro em casa alugada e um em casa própria ainda sendo paga. Ninguém vivia em domicílio com mais de seis pessoas.

A renda pessoal da maior parte do grupo (nove pessoas) variava entre 1 e 3 salários mínimos, enquanto a renda familiar de 10 pessoas era de até 5 salários mínimos. No que se refere ao acesso a serviços, praticamente todos os participantes afirmaram ter cheque especial (12), seis tinham acesso à internet e quase a totalidade do grupo não possuía convênio médico (10) (Tabela 14).

No segundo grupo focal realizado com os trabalhadores auxiliares, sete trabalhavam em negócio familiar. Quase a totalidade desses negócios (12) possuía alvará de funcionamento e estava estabelecida há menos de cinco anos no local. Cinco pessoas estavam naquela ocupação há menos de um ano e três há mais de 10 anos. As ocupações anteriores apontadas pelo grupo foram comércio (três), indústria (um), construção civil (um), serviços (um). A tarefa mais executada pelo grupo era a venda de mercadorias (nove participantes), seguida pelo controle de mercadorias vendidas (cinco). As peças de vestuário eram as principais mercadorias comercializadas (seis pessoas), seguidas dos eletrônicos (quatro) e brinquedos (três).

Quase todo o grupo trabalhava de segunda a sábado (11 pessoas) e tinha jornada acima de 56 horas semanais (nove). Com relação à remuneração, seis pessoas afirmaram receber salário e comissão e uma apenas comissão. Cinco pessoas não responderam a essa questão. Poucos conheciam programas de redução da informalidade (dois) e ambos citaram projetos executados pela Prefeitura de Porto Alegre.

Apenas um participante possuía uma segunda ocupação e apenas uma pessoa participava de associações, sindicatos ou cooperativas (Tabela 15).

Jornadas de trabalho semanais de mais de 56 horas eram predominantes entre os auxiliares de banca do segundo grupo focal.

TABELA 14
Perfil dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Tarde

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	13	8. Filhos/Filhas	
1. Sexo		Sim	8
Masculino	9	Não	5
Feminino	4	Quantos/as	
2. Idade		de 1 a 2 filhos	6
16 a 24 anos	5	de 3 a 4 filhos	1
25 a 31 anos	3	de 5 a 6 filhos	1
32 a 38 anos	2	acima de 6 filhos	0
39 a 44 anos	1	9. Nº de moradores no domicílio	
Acima de 45 anos	2	1 a 3 pessoas	6
3. Cor ou raça		4 a 6 pessoas	7
Branca	9	Mais de 6 pessoas	0
Preta/Negra	2	10. Local de moradia	
Amarela	0	Porto Alegre	13
Parda	1	Outras cidades	0
Indígena	1	11. Situação de moradia	
4. Grau de instrução		Próprio (já pago)	7
Nunca frequentou escola	0	Próprio (ainda pagando)	1
Fundamental incompleto	1	Alugado	4
Fundamental completo	4	Cedido	0
Médio incompleto	3	Ocupado	0
Médio completo	5	Outra condição	1
Superior incompleto	0	12. Acesso a serviços	Sim Não
Superior completo	0	Convênio médico	3 10
Não respondeu	1	Convênio odontológico	4 9
5. Religião		Conta em banco	7 6
Católica	7	Cheque especial	12 1
Protestante/Evangélica	2	Cartão de crédito	0 13
Espírita/Kardecista	0	Acesso à internet	6 7
Candomblé/Umbanda	1	TV a cabo	1 12
Outra	0	13. Renda pessoal mensal	
Não tem religião	3	até 1 salário	3
6. Situação conjugal		de 1 a 3 salários	9
Solteiro(a)	7	de 3 a 5 salários	1
Casado(a)/União consensual	6	de 5 a 10 salários	0
Separado(a)/Desquitado(a)		Acima de 10 salários mínimos	0
/Divorciado(a)	0	14. Renda familiar	
Viúvo(a)	0	até 1 salário	0
7. Posição no domicílio		de 1 a 3 salários	4
Chefe	5	de 3 a 5 salários	6
Cônjuge	2	de 5 a 10 salários	2
Filho(a)	4	Acima de 10 salários mínimos	0
Outro	2	Não respondeu	1

Fonte: DIEESE

TABELA 15**Experiência no Trabalho dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Tarde**

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	13	8. Jornada de trabalho semanal	
1. Subgrupos de trabalhadores conta própria		Até 42 horas semanais	0
Trabalhador assalariado ajudante (negócio familiar)	7	Entre 43 e 55 horas semanais	3
Trabalhador assalariado ajudante (sem vínculo com negócio familiar)	5	Acima de 56 horas semanais	9
Não respondeu	1	Não respondeu	1
2. Registro na prefeitura (alvará) para funcionamento do negócio		9. Composição da remuneração	
Possui	12	Salário + comissão	6
Não possui	1	Comissão	1
3. Tempo de funcionamento do negócio no Camelódromo		Outros	1
Até 1 ano	3	Não responderam	5
De 2 a 5 anos	9	10. Conhecimento de programas para diminuir a informalidade	
Mais de 5 anos	0	Conhece - Qual? Projetos da Prefeitura	2
Não respondeu	1	Não conhece	11
4. Tempo na ocupação atual		11. Setor de atividade da ocupação anterior	
Até 1 ano	5	Indústria em geral	1
de 2 a 5 anos	3	Construção civil	1
de 6 a 10 anos	2	Comércio	3
Mais de 10 anos	3	Serviços	1
5. Tarefas que executa na ocupação atual		Agricultura	0
Montar e desmontar a banca de produtos/ mercadorias	3	Outro	0
Compra dos produtos/mercadorias	4	Estava desempregado	3
Realizar o controle das mercadorias vendidas	5	Nunca trabalhou	1
Fazer pagamentos	4	12. Possui outro emprego/ocupação?	
Vender os produtos/mercadorias	9	Sim	1
Fazer prestação de contas dos produtos /mercadorias vendidas	4	Não	11
Outra	1	13. Setor de atividade da segunda ocupação	
6. Principais mercadorias vendidas		Indústria em geral	0
Vestuário	6	Construção civil	0
Eletrônicos em geral	4	Comércio	0
Brinquedos	3	Serviços	0
7. Trabalho aos domingos e feriados		Agricultura	0
Sim	1	Outros	1
Não	11	14. Participação em associação, sindicato ou cooperativa	
Às vezes	1	Participa	1
		Não participa	12

Fonte: DIEESE

Nesse segundo grupo realizado com os trabalhadores auxiliares do Camelódromo, da mesma forma que no primeiro, metade dos participantes já havia realizado algum tipo de curso de **qualificação profissional** (sete). Desses, apenas um não estava relacionado ao comércio. E o principal resultado dos cursos realizados foi o crescimento profissional (três pessoas). O motivo determinante apontado pelos que nunca se qualificaram foi a falta de recursos financeiros para pagar (quatro). Foram citados vários cursos que gostariam de fazer: administração (dois), informática (dois), idiomas (dois), vendas (dois), marketing (um), serviços gerais (um), contabilidade (um) (Tabela 16).

TABELA 16
Qualificação Profissional dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores auxiliares do Camelódromo – Tarde

Perguntas	Respostas
Nº de participantes	13
1. Fez algum curso de capacitação/qualificação profissional?	
Sim	7
Não	6
2. Qual?	
Atendimento ao cliente	2
Informática	3
Marketing	1
Elétrica de automóveis	1
3. Qual curso de capacitação/qualificação você gostaria de fazer?	
Administração	2
Informática	2
Marketing	1
Serviços Gerais	1
Idiomas (inglês/espanhol)	2
Não sabe	1
Contabilidade	1
Vendas	2
Outros	1
4. Resultados que o curso proporcionou	
Nenhum	1
Crescimento profissional	3
Melhorou o desempenho do negócio	1
Obter trabalho/emprego	1
Ter uma profissão	1
Ajudou a montar o seu negócio	1
Melhorar a sua renda	1
5. Principal motivo para não ter feito nenhum curso de capacitação/qualificação	
Financeiro	4
Falta de tempo	2
Não tem os requisitos necessários (escolaridade/idade)	0
Baixa qualidade dos cursos	0
Duração extensa dos cursos	0
Não tem interesse/Não precisa	0

Fonte: DIEESE

Grupo Focal com os auxiliares de banca do Camelódromo de Porto Alegre

Estes grupos focais foram igualmente iniciados com a apresentação da pesquisa, das entidades responsáveis e do modo de funcionamento dos grupos focais, além da apresentação da equipe encarregada de realizá-lo e dos papéis exercidos por cada um.

Em seguida, iniciaram-se os grupos explicando mais uma vez que esta seria a única hora em que era esperado que todas as pessoas se manifestassem.

Assim, nos dois grupos focais de auxiliares das bancas do Camelódromo foi solicitado que cada integrante dissesse o nome, idade e respondesse à seguinte questão: O que você gosta e o que você não gosta no trabalho nas bancas do Camelódromo?

O que disseram os auxiliares de banca do camelódromo

O que gostam e o que não gostam do trabalho que realizam

A maioria manifestou gostar muito do trabalho que executam, em especial por lidar com o público e por estar trabalhando em família. Os pontos de descontentamento com o trabalho foram: o fato de não ter registro na carteira de trabalho, a discriminação que sofrem por parte da sociedade em geral e a extensa jornada.

“Não tenho nada que me queixar do camelódromo por causa o que eu tenho foi através dali que eu consegui.” (Auxiliar sexo masculino)

“O que eu gosto é da técnica de vender mesmo, eu gosto de vender. E o que eu não gosto é por não ser trabalho de carteira assinada, não ter o registro.” (Auxiliar sexo feminino)

“Trabalho também com eletrônicos. Gosto muito de trabalhar com o público, com as pessoas. E não gosto também quando a gente não pode assinar a carteira.” (Auxiliar sexo feminino)

“Gosto de trabalhar com o público só a única coisa que nem elas falaram, que não pode assinar a carteira.” (Auxiliar sexo feminino)

“Gosto do que eu faço que é também trabalhar com informática dentro do camelódromo. O que não gosto dali, eu acho que vai de encontro ao que as outras duas moças falaram que é o preconceito que tem com o trabalhador dali de dentro do camelódromo. Pelo teu produto sair dali, eles acham que não tem o mesmo valor de qualquer outra loja, sendo que o teu produto dali é o mesmo do que de qualquer outra loja – Ah porque aqui é o mundo da China, cantinho da sorte, não traz uma marca conhecida.” (Auxiliar sexo masculino)

“O que eu mais gosto é: eu sempre gostei de trabalhar com povo. E o que eu menos gosto seria sobre o preconceito que ainda tem sobre o camelódromo, eles têm muito preconceito.” (Auxiliar sexo feminino)

“Eu gosto do camelódromo porque muitas famílias tiram o sustento dali; eu sou um que tiro o sustento dali. Então, independente dos problemas, todos os ambientes há problemas e há coisas boas coisas e coisas ruins.” (Auxiliar sexo masculino)

“Trabalho numa assistência de telefone. Não tem o que eu não goste, eu trabalho com um amigo meu que a gente se conhece há 12 anos, então a gente se dá super bem, a gente trabalha em sintonia.” (Auxiliar sexo masculino)

Falta de registro, discriminação devido ao tipo de trabalho e extensa jornada foram apontados como motivo de descontentamento.

“Eu tenho 41 anos. Trabalho há bastante tempo no camelódromo, praticamente desde que começou. Eu fui proprietário de uma loja lá, mas por motivos de força maior eu não pude manter a loja, então atualmente eu sou funcionário. Gosto de todos os meus colegas que estão ali do lado e não tenho motivo para não gostar de nada.” (Auxiliar sexo masculino)

“Eu trabalho agora no momento porque eu estou pagando o meu curso que eu faço no domingo. E por um lado eu gosto porque o meu pai confiou em mim e estou criando responsabilidade com isso. De não gostar, talvez o desrespeito dos colegas.” (Auxiliar sexo feminino)

“Gosto muito do meu trabalho, do ambiente, dos colegas. Não gosto muito da carga horária que eu acho que é muito longa; muito cansativa.” (Auxiliar sexo feminino)

“Eu gosto porque eu trabalho com os meus pais.” (Auxiliar sexo feminino)

O que acham que as pessoas pensam sobre o trabalho que fazem

Nesse ponto, os depoimentos expressavam o preconceito e discriminação da sociedade em geral.

“Eu já passei por bulling pelos meus pais trabalharem no camelódromo porque o preconceito é muito grande pelo trabalho ser informal e por muitas coisas. Eu acho que a visão que eles têm de fora, digamos pela pirataria que falam muito, essas coisas, eles acham que o camelódromo não é um bom local para comprar roupas.” (Auxiliar sexo feminino)

“Por um ponto de vista é ruim, muita gente acha ruim, fala mal, folga, debocha, aquela coisa. Por outro ponto de vista é bom, um meio de sustento muito bom, próprio. E outra também que quando no começo, quando eu era mais jovem, aconteceu a mesma coisa que ela no caso, esse preconceito.” (Auxiliar sexo masculino)

Condições de vida e trabalho

No quesito condições de vida, a maioria dos participantes manifestou estar satisfeita com as condições gerais de moradia e acesso a serviços.

Condições de vida

“Eu tenho sorte de morar num bairro bom. Onde eu moro tem ônibus na porta de casa. Tem postinho de saúde. Tem mercado também próximo de casa. A escola do meu filho fica a 900 metros de casa, também é pertinho.” (Auxiliar sexo feminino)

“O meu serviço pra mim é ótimo, só o meu lugar de morar, a condução é bem ruim. Posto de saúde nós não temos, usamos um só que é para muita gente. Então eu pretendo até para esse final de ano me mudar para um lugar melhor.” (Auxiliar sexo feminino)

“O lugar onde eu moro é muito bom. Tem oito linhas de ônibus que passam seguidos. O posto fica a 500 metros da minha casa. Escola é perto, tem três escolas na volta.” (Auxiliar sexo feminino)

“Eu também gosto muito do bairro onde que eu moro. Ele é bem fácil de acesso tanto para escola, que nem agora os meus filhos estão saindo do ensino fundamental, estão indo para o ensino médio, também não vão precisar ir muito longe, é próximo. O transporte também tem o metrô que é rapidinho para o centro, fácil de estar no lugar de trabalho. A área de saúde não tem o que falar, se estiver morrendo, morre, acho que é em todo lugar.” (Auxiliar sexo feminino)

“Eu já passei por bulling pelos meus pais trabalharem no camelódromo porque o preconceito é muito grande pelo trabalho ser informal e por muitas coisas (...)

“Eu posso dizer que no meu bairro, apesar de ser muito mal visto, que é o Rubem Berta, eu tenho acesso à farmácia, mercado, a escola, várias opções de linhas de ônibus, de lotação, sem precisar caminhar muito.” (Auxiliar sexo feminino)

“Onde eu moro é perto de tudo. Moro ali entre o eixo Bourbon, Big, Carrefour então posso dizer que eu moro num lugar que é bom. E do centro é 20 minutos. Para gente é bom morar num lugar que tem até hospital, tem segurança porque tem o Batalhão da Brigada (ali perto) então é bom. Onde eu moro tem escolas, tem praças, não posso me queixar.” (Auxiliar sexo feminino)

“Gosto muito de onde eu moro, tem acesso a todos os lugares: farmácia, mercado, padaria o principal. E tudo, colégio também tem um monte; é o que mais tem; menos polícia.” (Auxiliar sexo masculino)

Condições de trabalho

No quesito condições de trabalho, alguns participantes relataram preocupação com a ausência de carteira de trabalho assinada e extensa jornada de trabalho que restringe o convívio familiar. Para alguns, porém a jornada compensa pelo retorno financeiro.

Trabalho Informal - sem carteira assinada

“Na minha opinião, esse negócio de não ter carteira assinada é ruim por causa que a pessoa trabalha um tempão lá dentro e não paga INSS e depois fica sem condições de se aposentar no futuro. Esse é um benefício que a pessoa é obrigada a ter.” (Auxiliar sexo masculino)

“Em relação a trabalhar com carteira assinada ou não, isso aí também é um pouco a falta de informação porque eu sou um que toda vez eu pago meu INSS e pago à parte visando à aposentadoria. Tu pode fazer isso todo mês, até porque como faz tempo que eu trabalho nessa área, já fui me informar e a gente pode toda a vez pagar lá o seu INPS, isso é uma questão de informação.” (Auxiliar sexo feminino)

“Eu acho que quando começa a trabalhar com trabalho informal é por necessidade e talvez acaba se acostumando com a rotina.” (Auxiliar sexo feminino)

Extensas jornadas

“E a questão da carga horária de trabalho, eu acho muito puxada. Para quem tem família só o domingo não é nada.” (Auxiliar sexo feminino)

“A gente trabalha na base de 10 horas por dia, às vezes oito. Quando chega no sábado que é o dia de mais movimento, chega até a 11 horas. Mas, no caso com as comissões, que tem muita gente que ganha salário, outros comissões, no meu caso eu ganho comissão e salário, então daí é compensador porque geralmente numa empresa tu vai trabalhar 8 horas por dia. Aí no caso compensa porque tem o descanso do domingo e tem os feriados que tem descanso também.” (Auxiliar sexo masculino)

O que poderia ser feito para melhorar as condições de trabalho

Nesse momento, os relatos expressaram fortemente a necessidade de melhorias no espaço físico do Camelódromo, assim como aconteceu com os grupos de proprietários de bancas. A importância de uma creche no local também foi outro elemento citado. A falta de união entre os trabalhadores, a pouca divulgação do Bloco B do Shopping e a necessidade de cursos profissionalizantes também apareceram como pontos muito presentes.

Climatização

“Um ambiente climatizado, um estacionamento coberto e um banheiro que não seja pago, ainda mais aquele horror.” (Auxiliar sexo masculino)

No quesito condições de trabalho, alguns participantes relataram preocupação com a ausência de carteira de trabalho assinada e extensa jornada de trabalho que restringe o convívio familiar.

A importância de uma creche no Camelódromo foi muito citada, assim como a falta de união entre os trabalhadores.

“Ali dentro é muito quente. Não tem ventilador, não tem ar condicionado, não tem nada. Se colocasse ali ventiladores pelo menos no verão seria ótimo para o trabalho, seria bem melhor, a pessoa trabalharia até melhor e é bom para os clientes também.” (Auxiliar sexo feminino)

Piso escorregadio

“Nesse inverno teve um problema grave ali que é o piso escorregadio. Esses dias nós estávamos atendendo uma moça lá, a moça comprou com nós e saiu, com uma criancinha no colo, segurando a sacola, ela resvalou.” (Auxiliar sexo masculino)

Bebedouro

“Ali o que eu vi é que tem um bebedouro só lá em cima. Eles poderiam bem botar mais uns bebedouros embaixo na parte das lojas, tem uns cantos ali vagos. Eles poderiam por uns bebedouros a mais para o próprio povo que trabalha e o povo que circula ali também, seria uma melhora muito boa.” (Auxiliar sexo masculino)

Escada rolante para Bloco B

“Em relação ao bloco B, eles deveriam colocar uma escada rolante, uma entrada para a escada rolante para o pessoal ter mais acesso porque temos aquele elevador ali, mas normalmente está sempre estragado. Então tinha que ter melhor entrada ali para ter melhor fluxo de pessoas para que a gente possa atender melhor os clientes.” (Auxiliar sexo masculino)

“Mais a divulgação do lado B que muitas pessoas acham que nem tem o lado B lá. Muitas pessoas que eu já levei ali falaram – Ah, mas eu não sabia que tinha outro lado. Acho que melhorar a divulgação e a imagem.” (Auxiliar sexo feminino)

Terminal de ônibus com banheiro

“Mas uma coisa que poderia melhorar muito ali é no caso da estrutura da parte de baixo. No terminal do ônibus. Eu morei um tempo em Curitiba, gostei muito, uma cidade boa, mas eu acho que nós porto-alegrenses poderíamos aprender muito com Curitiba porque um terminal não ter banheiro, isso é uma falta grave da prefeitura.” (Auxiliar sexo masculino)

Estacionamento

“Eu acho que também o estacionamento. Nós trabalhamos ali dentro e muitos dos clientes que vão para comprar ali, são obrigados a pagar estacionamento sendo que muitas vezes tu não vê isso nem em shoppings, vamos botar aí Iguatemi, Praia de Belas, shoppings grandes que por determinado tempo tu não paga o estacionamento. Ali agora eles estão nesses meses dizendo que nos primeiros trinta minutos tu não é preciso pagar. Nós mesmos que trabalhamos ali, nós temos que pagar o estacionamento. Nós temos que pagar o banheiro.” (Auxiliar sexo masculino)

Creche

“Poderia ter uma creche lá em cima, que seria uma coisa, para todo mundo ia ser bom porque às vezes tem gente que não consegue deixar o filho num lugar, aí tem que trazer a criança junto.” (Auxiliar sexo feminino)

Mais divulgação, propaganda

“Eu acho que tinha que melhorar lá também a relação de entrada do camelódromo, tinha que expor mais os produtos, assim como divulgar mais na mídia que o centro popular de compras mudou em relação ao que era a Praça XV. Porque o pessoal tem uma ideia que na Praça XV era um preço e aqui o preço tem que ser mantido igual ao que era lá, só que hoje a realidade ela é outra. O preço que tu paga hoje pelo espaço é o dobro do que tu pagava lá na XV. Então, os preços, eles aumentaram, então fica difícil tu ter o preço que era lá hoje em dia.” (Auxiliar sexo masculino)

Cursos profissionalizantes

“Como tem vários órgãos que ajudam a comunidade a fazer cursos, cursos profissionalizantes. Lá em cima, do lado do estacionamento que tem aquele lugar que a Verdi nunca

aluga, eles estão sempre querendo arrecadar para eles, mas eles poderiam entrar em acordo com algum órgão que doa os cursos, que fazem a divulgação, mesmo a divulgação sendo para os cursos, vai estar citando lá onde vai ser o curso, no camelódromo, o centro popular, então já vai estar citando.” (Auxiliar sexo feminino)

Falta de união entre os trabalhadores

“O maior problema é que muitas pessoas lá não são unidas, elas pensam só em si, eu estou com a minha loja, pronto e acabou, o vizinho do lado que se dane. A mesma coisa se repete desde a Praça XV. Se todos se unissem. Deveria ter um síndico que dissesse – Oh esse mês nós vamos fazer tal coisa; tipo um orçamento participativo, uma coisa que todos participem. Vai ter uma assembleia a tal hora, depois do horário do trabalho, vamos nos reunir e definir o que a gente vai fazer; o que pode ser melhorado. Isso seria muito positivo para nós.” (Auxiliar sexo masculino)

Capacitação Profissional

A coordenadora nesse momento passou ao último ponto: **capacitação profissional**. Alguns já tinham começado a falar dentro das possibilidades sobre propostas de melhoria, sobre ter um espaço onde se pudesse oferecer curso de qualificação. A coordenadora perguntou ao grupo o que pensavam sobre cursos de qualificação, qual a importância, interesse, utilidade e quais cursos poderiam ser oferecidos, bem como temas e duração. A pergunta levantava a possibilidade de mesmo que se não pudessem ser realizados no espaço, do camelódromo, se fosse oferecido em algum outro lugar.

“Eu acho que lá em cima onde há os espaços que a colega falou até, eu acho que aquelas galerias poderiam ser utilizadas de várias formas. Eu acho que botar um EAD. Muitas pessoas trabalham ali dentro, tem o 2º grau completo, mas não têm tempo para ir até uma faculdade. Isso podia ser disponibilizado lá em cima. Também levar ali para dentro o Telecentro (como) tem um na usina do Gasômetro. Também poderia ter sido lá dentro. Quem não tem um 2º grau completo, não quer fazer uma faculdade? Eu acho que tem espaço suficiente ali dentro para isso para tu botar uma sala, um Telecentro, uma sala de EAD, uma creche. Um banco também; tem espaço suficiente lá em cima para botar um Sicred que de certa forma é o banco que ajuda o micro empresário, que todos que estão ali dentro são microempresários.” (Auxiliar sexo masculino)

Como os grupos ficaram relativamente em silêncio nesse momento, a coordenadora lembrou que era importante que expressassem suas posições sobre a qualificação. Mencionou que um participante já havia chamado a atenção para a possibilidade de, por exemplo, ter um curso para quem já terminou o ensino médio. Para além dessa proposta, que outros cursos ou temas seriam de interesse dos participantes? Como muitos auxiliares trabalham no sistema de vínculo familiar relataram que não sentiam muito a necessidade de capacitação. Dos que expressaram interesse, cursos de idiomas e vendas foram os mais citados. O apoio de entidades como Sebrae e Senai também foram mencionados.

Comodismo

“Como ali a grande maioria vem dos tempos de Praça XV, então o pessoal meio que caiu no comodismo. A grande maioria lá é assim, ou trabalha com o pai e com a mãe ou então... É cômodo, o pessoal nem – vou fazer um curso, pra quê? Estou aqui com o meu pai, não precisa. Aí eu acho que parte do governo em si, o governo vir, vir alguém da prefeitura e dizer assim – Oh pessoal, nós estamos dispostos a fazer um curso. Só que nós não vemos do governo essa preocupação conosco.” (Auxiliar sexo masculino)

Curso de Vendas

“Eu trabalhei com venda, eu já liderei equipes, então eu fiz vários cursos como motivação, vendas, pós-vendas, essas coisas que a gente faz. Então são cursos assim que fazem com o que o teu dia-a-dia ele melhore. Como lá para nós eu acho que precisaria ter um curso de vendas.” (Auxiliar sexo masculino)

“(…) Quem não tem um 2º grau completo, não quer fazer uma faculdade? Eu acho que tem espaço suficiente ali dentro para isso, para tu botar uma sala, um Telecentro, uma sala de EAD, uma creche (...)

“Eu acho que línguas pensando não só na Copa que vem que eu acho que vai dar muito dinheiro; não só inglês também espanhol porque o Brasil, os países que rodeiam todo ele falam espanhol.”

Curso de idiomas

“Agora devido a Copa em 2014, ter um curso de inglês, nem se for um básico, não grátis, não precisa ser grátis, pagar, não muito alto também para todo mundo poder fazer porque não vai ter como se esclarecer. Muita gente tem ensino médio completo? Tem. Mas, tem muita gente que tem 5ª, 6ª série. Então deveria, eu acho que essa seria a primeira coisa, eles colocarem um curso de inglês.” (Auxiliar sexo feminino)

“Eu acho que línguas pensando não só na Copa que vem que eu acho que vai dar muito dinheiro; não só inglês também espanhol porque o Brasil, os países que rodeiam todos eles falam espanhol.” (Auxiliar sexo feminino)

Apoio do Sebrae

“Eu acho que o Sebrae, Senai, esses órgãos seriam (...) ideais para ajudar ali porque eles dariam; igual eles falaram, cursos ali seria bom; cursos de informática; igual à colega colocou, cursos de inglês, todos esses tipos de cursos favoreceriam muito a gente. Como cursos também de bom atendimento, de vendas, coisas assim para a gente evoluir, para a gente poder criar um ambiente de trabalho melhor, de atendimento,..., porque às vezes de repente falta um pouco de treinamento para o pessoal ali. A gente já sabe, mas o pessoal que está vindo novo agora, talvez eles devessem ter uma capacitação maior de trabalho.” (Auxiliar sexo masculino)

“Eu queria que desse um espaço para o Sebrae. Que ele venha lá dentro e solucione o problema de cada um porque cada um sempre vai ter um problema ou algo para aprender. Acho que os grandes empresários sempre fazem um curso para solucionar seus problemas. E nós como estamos dentro do camelódromo, gostaria que o Sebrae estivesse dentro.” (Auxiliar sexo masculino)

Avaliação da oficina/pesquisa

Com o encerramento dos trabalhos, solicitou-se às pessoas que assim o desejassem, que deixassem sua opinião sobre a atividade.

“Eu acho que essa reunião aqui é de grande valia. Espero que tenha mais dessas. Espero que surta efeito, como a colega falou ali, que isso venha aos ouvidos de quem precisar ouvir, não fique só aqui entre nós.” (Auxiliar sexo masculino)

“Eu achei muito bom para a gente expor nossos pensamentos e para as outras pessoas saberem também o que a gente passa ali dentro.” (Auxiliar sexo masculino)

QUADRO 1**Grupos focais de trabalhadores (proprietários e auxiliares de banca) dos Centros Populares de Compras “Camelódromo” de Porto Alegre - O que vocês gostam e o que não gostam do trabalho que realizam?**

Proprietários – donos de bancas		Auxiliares de banca	
Gosta	Não gosta	Gosta	Não gosta
Não ter patrão	Clientes que mandam	Não ter que carregar carrinho e fazer esforço	Não ter carteira assinada
Trabalhar com público (++++)	Pagar aluguel e condomínio (+)	Trabalhar com o público (+)	Preconceito das pessoas em relação ao trabalho
Oportunidade de crescimento	Obrigações impostas pela administração do Camelódromo (+)	Local de trabalho	Do espaço de trabalho
Fazer negócio	Reclamação de cliente sem motivo	Não ter patrão (++)	Horário de trabalho que é muito extenso
Ter o próprio dinheiro	Reclamação do atendimento (+)	Trocar mercadorias	Desunião do grupo (+)
Não depender de outras pessoas	Não ter com quem deixar os filhos (não tem creches)	Dos amigos	Ganhar pouco
Poder ganhar dinheiro	O trabalho não rende como gostaria	Conversar com os colegas	Temperatura do local ou muito calor ou muito frio
Faltar, chegar atrasada e não ter que apresentar atestado	Acordar cedo e horário de trabalho que é longo (+)	Trabalhar com os pais	Poucos clientes
Não ter que carregar carrinho de mercadorias (+)	Falta de união/ comunicação dentro do camelódromo (+)		Falta de comunicação dentro do centro
Falar com os colegas	Ter pouco público para comprar no local		Falta de respeito dos clientes com trabalho
Oportunidade de crescimento			Desrespeito com os amigos

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) quatro pessoas ou mais citaram a atividade

QUADRO 2**Grupos focais de trabalhadores (proprietários e auxiliares de banca) dos Centros Populares de Compras “Camelódromo” de Porto Alegre - O que acham que as pessoas pensam sobre o trabalho que fazem**

Proprietários – donos de bancas	Auxiliares de banca
Família gosta	Alguns respeitam e valorizam e outros não
Pensam que ganham muito dinheiro	Acham que o trabalho é de baixa qualidade
Que tudo que ganham é lucro	Clientes desrespeitam porque acham que o trabalhador vende só produtos ruins
Pessoas têm preconceito (+)	
Tratam camelô igual a cachorro	
Somos admirados	

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) quatro pessoas ou mais citaram a atividade

QUADRO 3

Grupos focais de trabalhadores (proprietários e auxiliares de banca) dos Centros Populares de Compras “Camelódromo” de Porto Alegre - As condições de vida

Proprietários – donos de bancas	Auxiliares de banca
Trabalhar no camelódromo possibilitou melhorar as condições de vida (+)	Tem pouco acesso à saúde
Trabalhar no camelódromo piorou as condições de vida, pagar aluguel diminui a retirada	Saúde pública é ruim, não consegue atendimento rápido
Com o trabalho no camelódromo comprou casa e carro	Falta creche perto do local de trabalho (+++)
	Local de moradia é bom
	Trabalha muito e precisa de auxílio para cuidar dos filhos nos fins de semana e durante o trabalho, mas não tem creche
	Tem que trazer as crianças para trabalhar junto no camelódromo
	Tem que pagar uma pessoa para cuidar dos filhos nos fins de semana
	Local de moradia é distante do local de trabalho
	Gasta muito tempo no transporte entre o trabalho e a casa

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) quatro pessoas ou mais citaram a atividade

QUADRO 4

Grupos focais de trabalhadores (proprietários e auxiliares de banca) dos Centros Populares de Compras “Camelódromo” de Porto Alegre - As condições de trabalho

Proprietários – donos de bancas	Auxiliares de banca
Trabalhar no camelódromo é melhor do que na rua, fica abrigado da chuva e do sol e tem banheiro	Gostaria que melhorasse e de ter acesso a plano de saúde
As condições de trabalho não são tão boas comparado com o preço que pagam pelo aluguel (++)	Gostaria de creche perto do local de trabalho
As condições são ruins porque é distante do local de moradia	Gostaria que o gasto com o camelódromo fosse menor
As condições são ruins porque a temperatura é muito alta no camelódromo e os ventiladores não são suficientes (++)	Gostaria de ganhar melhor
As altas temperaturas causam problemas de saúde (40 graus no verão)	Gostaria que não houvesse punição pelo atraso no pagamento do condomínio e que as taxas fossem menores
As condições no camelódromo são ruins porque tem goteira	Gostaria que houvesse mais segurança
O estacionamento é muito caro (+)	Gostaria que o banheiro não fosse pago
As condições de higiene dos banheiros são ruins	Gostaria que fossem mais valorizados
O aluguel é muito caro	Gostaria que as condições de trabalho no camelódromo fossem melhoradas, mas não acredita nessa mudança
Quem trabalha nas bancas do fundo vende menos	Gostaria que o acesso para o socorro médico fosse mais fácil
A relação com a administração do camelódromo é ruim	Gostaria que houvesse um posto de saúde dentro do camelódromo
Clientes precisam pagar para usar o banheiro (+++)	Gostaria que o acesso aos dois blocos do camelódromo fossem iguais para facilitar o acesso dos compradores
O cheiro de fritura vindo da lanchonete é ruim e afeta a saúde	Gostaria que a remuneração fosse melhor
O cheiro de óleo queimado e fumaça dos ônibus é ruim	
A segurança não é boa	
Os clientes não valorizam o trabalho e a estrutura do Camelódromo	

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) quatro pessoas ou mais citaram a atividade

QUADRO 5

Grupos focais de trabalhadores (proprietários e auxiliares de banca) dos Centros Populares de Compras “Camelódromo” de Porto Alegre - O que poderia ser feito para melhorar as condições trabalho

Proprietários – donos de bancas	Auxiliares de banca
Formalização possibilita acesso ao crédito (+)	Criar pronto socorro no local
Ser formalizado possibilitou trabalhar com cartão de crédito	Criar canais de comunicação
Baixar os impostos	Outro tipo de divisão dos blocos A e B do camelódromo
A relação dos lojistas deveria ser direto com a Prefeitura	Ter um tratamento melhor por parte da prefeitura e da administração do camelódromo
A SMIC não deveria lacrar as bancas dos que não conseguiram pagar aluguel	Ter uma sala disponível para reuniões/encontros
Baixar o valor do aluguel	Ter outra escada de acesso para o bloco B
Instalar ar condicionado	Ter uma sala de alimentação no meio do camelódromo
Consertar goteiras	Ter espaço de eventos para atrair novos clientes
Não pagar para usar banheiro	Reduzir os custos do condomínio, fazer rateio da luz
Melhorar a segurança	Melhorar as condições de limpeza e higiene dos banheiros
Ter uma representação para defender os direitos	Fazer reforma dos banheiros
	Ter um serviço de divulgação do camelódromo para atrair mais clientes
	Ter maior união entre os lojistas
	Melhorar as condições de ventilação

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) quatro pessoas ou mais citaram a atividade

QUADRO 6

Grupos focais de trabalhadores (proprietários e auxiliares de banca) dos Centros Populares de Compras “Camelódromo” de Porto Alegre - Áreas de interesse por capacitação profissional

Proprietários – donos de bancas	Auxiliares de banca
Inglês básico (+)	Curso de relações humanas
Espanhol (+)	Cursos sobre direitos do consumidor
Administração com foco no negócio	Curso de vendas
Como melhorar o atendimento ao público	Curso de como atender o público
Decoração – como expor mercadoria	Curso de mecatrônica
Gestão de loja	
Técnica de vendas	

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) quatro pessoas ou mais citaram a atividade

CAPÍTULO 4

OS TRABALHADORES DO COMÉRCIO DE RUA DE PORTO ALEGRE (AV. ASSIS BRASIL)

A opção pela Av. Assis Brasil deveu-se à grande concentração de comerciantes de rua nessa área. Depois da região central da cidade, que comporta o Camelódromo e o grupo de trabalhadores por conta própria formado pelos feirantes, em especial bancas de hortifrutigranjeiros, a Av. Assis Brasil é a área com maior número de comerciantes de rua em Porto Alegre. Esses trabalhadores são os ambulantes tolerados pela Secretaria Municipal de Indústria e Comércio (SMIC), ou seja, que não têm alvará, mas possuem uma permissão da prefeitura para funcionar.

Características dos trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre (Av. Assis Brasil)

Foram realizados dois grupos focais com trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre no dia 24 de outubro de 2011, um pela manhã e outro à tarde. Assim como os primeiros grupos, esses também apresentaram composições relativamente heterogêneas, o que permitiu contar com a necessária diversidade de atributos pessoais e, ao mesmo tempo, com grupos de características que são majoritárias no conjunto da população ocupada nesta categoria profissional. O primeiro grupo focal contou com a participação de 11 pessoas e o segundo teve a presença de sete pessoas, totalizando **18 trabalhadores**.

Trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre – Manhã

O primeiro grupo focal realizado com os trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre contou com **mais mulheres** (nove) que homens (dois). Era formado majoritariamente por pessoas com mais de 45 anos (nove) e que se declararam brancas (nove). A escolaridade do grupo variou entre ensino fundamental incompleto (quatro), fundamental completo (três), médio incompleto (três) e superior incompleto (um). Cinco participantes eram solteiros, quatro separados, desquitados ou divorciados e dois casados. A maior parte do grupo se declarou católica (oito), dois eram protestantes e um não tinha religião. O grupo era formado majoritariamente por chefes de família (oito). Apenas dois participantes não tinham filhos. Daqueles com filhos, cinco tinham até dois, três tinham três ou quatro e um tinha mais de cinco.

Boa parte dos integrantes morava em Porto Alegre (nove), com até três pessoas (dez). Seis pessoas residiam em casa própria já quitada, três em casa alugada, uma em imóvel próprio ainda sendo pago e uma em imóvel cedido.

Quanto ao acesso a serviços, nenhum participante desse grupo focal possuía convênio médico ou odontológico, sete tinham conta em banco, mas apenas quatro tinham cheque especial, sete possuíam cartão de crédito e quatro tinham acesso à internet e tv a cabo. A renda pessoal de 10 pessoas era de até 3 salários mínimos e a renda familiar de 10 pessoas era de até 5 salários (Tabela 17).

Os ambulantes da Av. Assis Brasil são “tolerados” pela SMIC, ou seja, não têm alvará de funcionamento, mas possuem permissão da prefeitura para trabalhar.

TABELA 17
Perfil dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores do comércio de rua – Manhã

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	11	8. Filhos/Filhas	
1. Sexo		Sim	9
Masculino	2	Não	2
Feminino	9	Quantos/as	
2. Idade		de 1 a 2 filhos	5
16 a 24 anos	0	de 3 a 4 filhos	3
25 a 31 anos	0	de 5 a 6 filhos	1
32 a 38 anos	1	acima de 6 filhos	0
39 a 44 anos	1	9. Nº de moradores no domicílio	
Acima de 45 anos	9	1 a 3 pessoas	10
3. Cor ou raça		4 a 6 pessoas	1
Branca	9	Mais de 6 pessoas	0
Preta/Negra	1	10. Local de moradia	
Amarela	0	Porto Alegre	9
Parda	0	Outras cidades	2
Indígena	1	11. Situação de moradia	
4. Grau de instrução		Próprio (já pago)	6
Nunca frequentou escola	0	Próprio (ainda pagando)	1
Fundamental incompleto	4	Alugado	3
Fundamental completo	3	Cedido	1
Médio incompleto	3	Ocupado	0
Médio completo	0	Outra condição	0
Superior incompleto	1	12. Acesso a serviços	Sim Não
Superior completo	0	Convênio médico	0 11
5. Religião		Convênio odontológico	0 11
Católica	8	Conta em banco	7 4
Protestante/Evangélica	2	Cheque especial	4 7
Espírita/Kardecista	0	Cartão de crédito	7 4
Candomblé/Umbanda	0	Acesso à internet	4 7
Outra	0	TV a cabo	4 7
Não tem religião	1	13. Renda pessoal mensal	
6. Situação conjugal		até 1 salário	4
Solteiro(a)	5	de 1 a 3 salários	6
Casado(a)/União consensual	2	de 3 a 5 salários	1
Separado(a)/Desquitado(a)		de 5 a 10 salários	0
/Divorciado(a)	4	Acima de 10 salários mínimos	0
Viúvo(a)	0	14. Renda familiar	
7. Posição no domicílio		até 1 salário	2
Chefe	8	de 1 a 3 salários	5
Cônjuge	3	de 3 a 5 salários	3
Filho(a)	0	de 5 a 10 salários	0
Outro	0	Acima de 10 salários mínimos	1

Fonte: DIEESE

Dos participantes do primeiro grupo focal realizado com os trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre, sete eram donos de negócios familiares. Muitos trabalhavam na região norte da cidade (nove). Metade do grupo possuía alvará para funcionamento do negócio (seis). E dez pessoas montaram o negócio há pelo menos cinco anos, apesar de oito pessoas já terem mais de 10 anos de experiência no ramo. Ninguém contou com a ajuda de instâncias do poder público para montar o negócio: cinco tiveram auxílio de amigos ou parentes e quatro não tiveram apoio. As atividades mais executadas eram a montagem e desmontagem da banca (nove pessoas), venda de produtos (nove), compra de produtos (oito), controle de mercadorias vendidas (sete) e realização de pagamentos (sete). As mercadorias mais vendidas pelo grupo eram os acessórios (cinco), seguidas dos itens de alimentação (três), vestuário (dois) e eletrônicos (um).

A maior parte do grupo tinha jornada de trabalho de 43 a 55 horas semanais (oito), enquanto três trabalhavam mais de 56 horas por semana. E seis participantes trabalhavam aos domingos e feriados.

O desemprego foi a razão que levou seis pessoas a serem donas do próprio negócio. Já para cinco, o que as motivou foi a possibilidade de não ter patrão. Com exceção de uma pessoa que já tinha formalizado o negócio, todos os outros tinham interesse em regularizar o seu, apesar de oito desconhecerem programas para diminuir a informalidade. Aqueles que afirmaram conhecer, citaram o programa do Microempreendedor Individual. Um participante possuía outra ocupação, também no comércio. E todo o grupo participava de associações, sindicatos ou cooperativas (Tabela 18).

Apenas quatro participantes já haviam realizado algum tipo de **curso de qualificação/capacitação profissional**, sendo dois em vendas, um sobre como administrar um negócio e um de corte e costura. Os resultados que os cursos proporcionaram foram distribuídos da seguinte maneira pelo grupo: crescimento profissional (dois), melhora no desempenho do negócio (três), possibilidade de ter uma profissão (três), ajudou a montar o negócio (dois), melhorou a renda (dois).

Aqueles que não fizeram nenhum curso apontaram como principais motivos a falta de recursos para pagar (sete) e falta de tempo (três). E os cursos mais desejados eram em vendas (três pessoas), cabeleireiro/manicure (dois), corte e costura (dois), além de informática e artesanato, ambos com uma indicação (Tabela 19).

Metade do primeiro grupo dos camelôs da Av. Assis Brasil tinha alvará para funcionamento do negócio e ninguém contou com auxílio do poder público para se instalar.

TABELA 18

**Experiência no Trabalho dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores do comércio de rua – Manhã**

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	11	9. Trabalho aos domingos e feriados	
1. Subgrupos de trabalhadores conta própria		Sim	6
Autônomo para o público (dono de negócio familiar)	7	Não	5
Autônomo para o público (dono de negócio não familiar)	3	Às vezes	1
Não respondeu	1	10. Jornada de trabalho semanal	
2. Região do local de trabalho		Até 42 horas semanais	0
Norte	9	Entre 43 e 55 horas semanais	8
Sul	1	Acima de 56 horas semanais	3
Leste	0	Continua	
Oeste	0	11. Motivos que levaram a ser dono do próprio negócio	
Centro	0	Desemprego	6
Não respondeu	1	Possibilidade de não ter patrão	5
3. Registro na prefeitura (alvará) para funcionamento do negócio		Salário baixo	0
Possui	6	Crescimento financeiro	0
Não possui	5	Baixa escolaridade	0
4. Tempo de funcionamento do negócio no comércio de rua		Gosta da função que exerce	0
Até 1 ano	0	12. Conhecimento de programas para diminuir a informalidade	
De 2 a 5 anos	10	Conhece - Qual? MEI	2
Mais de 5 anos	0	Não conhece	8
Não respondeu	1	Não respondeu	1
5. Apoio para iniciar o negócio		13. Interesse em formalização/regularização do negócio	
Postos públicos de atendimento ao trabalhador	0	Tem interesse	10
Agências públicas de apoio - Banco do Povo (PAT/Sine)	0	Não tem interesse	0
Sindicato/associações de classe	0	O negócio já é formalizado/regularizado	1
Organizações comunitárias	0	14. Setor de atividade da ocupação anterior	
Amigos/parentes/conhecidos	5	Indústria em geral	1
Não teve apoio	4	Construção civil	0
Outros	1	Comércio	4
Não respondeu	1	Serviços	1
6. Tempo na ocupação atual		Agricultura	0
Até 1 ano	0	Outro	0
de 2 a 5 anos	1	Estava desempregado	4
de 6 a 10 anos	2	Nunca trabalhou	0
Mais de 10 anos	8	Não respondeu	1
7. Tarefas que executa na ocupação atual		15. Possui outro emprego/ocupação?	
Montar e desmontar a banca de produtos/ mercadorias	9	Sim	1
Compra dos produtos/mercadorias	8	Não	10
Realizar o controle das mercadorias vendidas	7	16. Setor de atividade da segunda ocupação	
Fazer pagamentos	7	Indústria em geral	0
Vender os produtos/mercadorias	9	Construção civil	0
Fazer prestação de contas dos produtos/mercadorias vendidas	1	Comércio	1
Outra	0	Serviços	0
8. Principais mercadorias vendidas		Agricultura	0
Vestuário	2	Outro	0
Eletrônicos em geral	1	17. Participação em associação, sindicato ou cooperativa	
Acessórios	5	Participa	11
Alimentação	3	Não participa	0

Fonte: DIEESE

TABELA 19
Qualificação Profissional dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores do comércio de rua – Manhã

Perguntas	Respostas
Nº de participantes	11
1. Fez algum curso de capacitação/qualificação profissional?	
Sim	4
Não	7
2. Qual?	
Vendas	2
Administrativo	1
Corte e costura	1
3. Resultados que o curso proporcionou	
Nenhum	2
Crescimento profissional	2
Melhorou o desempenho do negócio	3
Obter trabalho/emprego	1
Ter uma profissão	3
Ajudou a montar o seu negócio	2
Melhorar a sua renda	2
4. Qual curso de capacitação/qualificação você gostaria de fazer?	
Vendas/financeiro	3
Informática	1
Artesanato	1
Cabeleireiro/Manicure	2
Corte e costura	2
Outros	1
Em branco	1
5. Principal motivo para não ter feito nenhum curso de capacitação/qualificação	
Financeiro	7
Falta de tempo	3
Não tem os requisitos necessários (escolaridade/idade)	1
Baixa qualidade dos cursos	0
Duração extensa dos cursos	0
Não tem interesse/Não precisa	0

Fonte: DIEESE

Trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre – Tarde

Ao contrário do primeiro grupo realizado com os trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre, este contou com a presença de mais homens (quatro) do que mulheres (três). E assim como no primeiro, a maior parte das pessoas tinha mais de 45 anos (cinco) e se declarou branca (quatro). Cinco pessoas possuíam baixa escolaridade, com apenas o ensino fundamental incompleto. Diferentemente do grupo realizado pela manhã, nesse os protestantes (quatro) superaram os católicos (dois) em quantidade. Da mesma maneira, os casados estavam em maior quantidade (cinco). Nesse grupo, quase a totalidade se declarou chefe de família (seis). E cinco pessoas tinham filhos, sendo que dois tinham até dois filhos, e três tinham mais de três filhos.

Apenas um integrante do grupo não morava em Porto Alegre. Quatro residiam em imóvel próprio já pago, dois em imóvel cedido e um em imóvel alugado. Três pessoas dividiam a casa com até três pessoas e quatro moravam com quatro a seis pessoas.

No segundo grupo de comerciantes de rua, todos os participantes tinham interesse em formalizar o negócio, apesar de apenas um ter afirmado conhecer algum programa para diminuir a informalidade.

O acesso a serviços pelos participantes desse grupo era bem restrito. Ninguém tinha cheque especial, e apenas uma pessoa afirmou ter convênio médico e odontológico, acesso à internet e tv a cabo. Duas pessoas tinham conta em banco e cartão de crédito. A renda pessoal de todo o grupo era de até 5 salários mínimos. Já a renda familiar variou desde 1 a 3 salários mínimos (quatro pessoas), 3 a 5 salários (uma) e 5 a 10 salários (duas) (Tabela 20).

Cinco pessoas eram donas de negócios familiares e seis estavam no negócio atual há mais de cinco anos, apesar de já terem mais de 10 anos de experiência no ramo. Seis trabalhavam na região norte da cidade. Ao contrário do primeiro grupo, nenhum integrante possuía alvará para funcionamento do negócio. E assim como no grupo da manhã, obtiveram apenas ajuda de amigos ou parentes (três) ou não contaram com ninguém para montar o negócio (quatro).

As tarefas mais executadas eram montagem e desmontagem da banca (sete), realização de controle das mercadorias vendidas (cinco) e venda de produtos (cinco). Os principais itens vendidos eram acessórios (quatro), seguidos pelos eletrônicos (dois) e vestuário (um). A jornada de trabalho de cinco pessoas ultrapassava as 56 horas semanais e apenas uma trabalhava aos domingos e feriados.

Os principais motivos que levaram os participantes a montarem seus próprios negócios foram: a possibilidade de não ter patrão (dois), os baixos salários recebidos anteriormente (dois) e o gosto pelo comércio (dois). Todos os participantes tinham interesse em formalizar o negócio, apesar de apenas um ter afirmado conhecer algum programa para diminuir a informalidade. Ninguém possuía outra ocupação e apenas uma pessoa participava de associações, sindicatos ou cooperativas (Tabela 21).

TABELA 20
Perfil dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores do comércio de rua – Tarde

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	7	8. Filhos/Filhas	
1. Sexo		Sim	5
Masculino	4	Não	2
Feminino	3	Quantos/as	
2. Idade		de 1 a 2 filhos	2
16 a 24 anos	0	de 3 a 4 filhos	1
25 a 31 anos	0	de 5 a 6 filhos	1
32 a 38 anos	1	acima de 6 filhos	1
39 a 44 anos	1	9. Nº de moradores no domicílio	
Acima de 45 anos	5	1 a 3 pessoas	3
3. Cor ou raça		4 a 6 pessoas	4
Branca	4	Mais de 6 pessoas	0
Preta/Negra	1	10. Local de moradia	
Amarela	0	Porto Alegre	6
Parda	2	Outras cidades	1
Indígena	0	11. Situação de moradia	
4. Grau de instrução		Próprio (já pago)	4
Nunca frequentou escola	0	Próprio (ainda pagando)	0
Fundamental incompleto	5	Alugado	1
Fundamental completo	1	Cedido	2
Médio incompleto	0	Ocupado	0
Médio completo	1	Outra condição	0
Superior incompleto	0	12. Acesso a serviços	Sim Não
Superior completo	0	Convênio médico	1 6
5. Religião		Convênio odontológico	1 6
Católica	2	Conta em banco	2 5
Protestante/Evangélica	4	Cheque especial	0 7
Espírita/Kardecista	0	Cartão de crédito	2 5
Candomblé/Umbanda	1	Acesso à internet	1 6
Outra	0	TV a cabo	1 6
Não tem religião	0	13. Renda pessoal mensal	
6. Situação conjugal		até 1 salário	0
Solteiro(a)	1	de 1 a 3 salários	5
Casado(a)/União consensual	5	de 3 a 5 salários	2
Separado(a)/Desquitado(a)		de 5 a 10 salários	0
/Divorciado(a)	1	Acima de 10 salários mínimos	0
Viúvo(a)	0	14. Renda familiar	
7. Posição no domicílio		até 1 salário	0
Chefe	6	de 1 a 3 salários	4
Cônjuge	1	de 3 a 5 salários	1
Filho(a)	0	de 5 a 10 salários	2
Outro	0	Acima de 10 salários mínimos	0

Fonte: DIEESE

TABELA 21
Experiência no Trabalho dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores do comércio de rua – Tarde

Perguntas	Respostas	Perguntas	Respostas
Nº de participantes	7	8. Principais mercadorias vendidas	
1. Subgrupos de trabalhadores conta própria		Vestuário	1
Autônomo para o público (dono de negócio familiar)	5	Eletrônicos em geral	2
Autônomo para o público (dono de negócio não familiar)	2	Acessórios	4
2. Região do local de trabalho		9. Trabalho aos domingos e feriados	
Norte	6	Sim	1
Sul	1	Não	6
Leste	0	Às vezes	0
Oeste	0	10. Jornada de trabalho semanal	
Centro	0	Até 42 horas semanais	0
3. Registro na prefeitura (alvará) para funcionamento do negócio		Entre 43 e 55 horas semanais	2
Possui	0	Acima de 56 horas semanais	5
Não possui	7	11. Motivos que levaram a ser dono do próprio negócio	
4. Tempo de funcionamento do negócio no comércio de rua		Desemprego	1
Até 1 ano	0	Possibilidade de não ter patrão	2
De 2 a 5 anos	1	Salário baixo	2
Mais de 5 anos	6	Crescimento financeiro	0
5. Apoio para iniciar o negócio		Baixa escolaridade	0
Postos públicos de atendimento ao trabalhador	0	Gosta da função que exerce	2
Agências públicas de apoio – Banco do Povo (PAT/Sine)	0	12. Conhecimento de programas para diminuir a informalidade	
Sindicato/associações de classe	0	Conhece - Qual? Sebrae	1
Organizações comunitárias	0	Não conhece	6
Amigos/parentes/conhecidos	3	13. Interesse em formalização /regularização do negócio	
Não teve apoio	4	Tem interesse	7
Outros	0	Não tem interesse	0
6. Tempo na ocupação atual		O negócio já é formalizado/regularizado	0
Até 1 ano	0	14. Setor de atividade da ocupação anterior	
de 2 a 5 anos	1	Indústria em geral	1
de 6 a 10 anos	1	Construção civil	1
Mais de 10 anos	5	Comércio	1
7. Tarefas que executa na ocupação atual		Serviços	3
Montar e desmontar a banca de produtos/mercadorias	7	Agricultura	0
Compra dos produtos/mercadorias	2	Outro	0
Realizar o controle das mercadorias vendidas	5	Estava desempregado	1
Fazer pagamentos	1	Nunca trabalhou	0
Vender os produtos/mercadorias	5	15. Possui outro emprego/ocupação?	
Fazer prestação de contas dos produtos /mercadorias vendidas	0	Sim	0
		Não	7
		16. Participação em associação, sindicato ou cooperativa	
		Participa	1
		Não participa	6

Fonte: DIEESE

Quatro foram os participantes que realizaram **cursos de qualificação/capacitação profissional**. Dois sobre vendas, um de auxiliar de escritório e um de corte e costura. Os resultados proporcionados pelos cursos foram: a melhora no desempenho do negócio (três), o crescimento profissional (dois) e o aumento da renda (um). Os integrantes do grupo citaram os seguintes cursos que gostariam de fazer: vendas, informática e de cuidadores/acompanhantes (cada um com uma indicação).

Os motivos apontados por aqueles que nunca se qualificaram através de cursos foram a falta de condições financeiras para pagar (três), falta de tempo e falta de requisitos necessários, como escolaridade ou idade (duas pessoas para cada) (Tabela 22).

TABELA 22
Qualificação Profissional dos Participantes dos Grupos Focais
Trabalhadores do comércio de rua – Tarde

Perguntas	Respostas
Nº de participantes	7
1. Fez algum curso de capacitação/qualificação profissional?	
Sim	4
Não	3
2. Qual?	
Vendas	2
Auxiliar de escritório	1
Corte e costura	1
3. Resultados que o curso proporcionou	
Nenhum	0
Crescimento profissional	2
Melhorou o desempenho do negócio	3
Obter trabalho/emprego	0
Ter uma profissão	0
Ajudou a montar o seu negócio	0
Melhorar a sua renda	1
4. Qual curso de capacitação/qualificação você gostaria de fazer?	
Vendas/financeiro	1
Informática	1
Cuidadora/Acompanhante	1
Em branco	4
5. Principal motivo para não ter feito nenhum curso de capacitação/qualificação	
Financeiro	3
Falta de tempo	2
Não tem os requisitos necessários (escolaridade/idade)	2
Baixa qualidade dos cursos	0
Duração extensa dos cursos	1
Não tem interesse/Não precisa	0

Fonte: DIEESE

Grupo Focal com trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre da Av. Assis Brasil

Diferentemente dos trabalhadores do Camélódromo, esse grupo de trabalhadores por conta própria trabalha na rua, “a céu aberto”, especificamente nas calçadas da Av. Assis Brasil e imediações. Os grupos focais com esses comerciantes foram realizados em um clima bastante tranquilo e amigável. A maioria dos presentes falou espontaneamente, o que indicava estarem à vontade. Alguns foram mais tímidos, outros mais expansivos, conforme seus traços de personalidade. Em algumas ocasiões, os relatos trouxeram sentimentos à tona, houve momentos de muita emoção. Nesse grupo a questão da formalização foi um dos pontos mais presentes. Outros dois pontos também frequentemente relatados foram a discriminação e o medo que esse grupo de trabalhadores tem, seja do público em geral, seja do poder público. As intempéries do clima (sol, calor, chuva, vento, frio) e a impossibilidade de ter um banheiro para usar durante a jornada de trabalho foram outros elementos também muito citados.

O que disseram os comerciantes de rua

O que gostam e o que não gostam do trabalho que realizam

Em relação **ao que gostam**: trabalhar, atender o público e fazer amizades foram os pontos mais citados. No quesito **o que não gostam**, a questão do clima (chuva, sol, vento, frio, calor), carregar o carrinho, montar e desmontar banca, a pressão da fiscalização e a falta de um banheiro foram os pontos mais relatados. Nesse bloco também foi muito citada a não premissão, por parte da SMIC, de terem um ajudante/auxiliar de banca. Quando o comerciante está doente ou tem que fazer as compras ele precisa fechar sua banca e deixar de vender, pois não tem um auxiliar que possa trabalhar enquanto está ausente. Outro item que incomoda os comerciantes de rua é o pedido de informações por parte do público que transita nas calçadas. Relatam que, ao longo de todo o dia, o público em geral pergunta e solicita informações das mais diversas.

“O que eu gosto de fazer no trabalho? É trabalhar e as amizades que a gente faz, mas o ruim é montar e desmontar, isso é ruim.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“O que eu não gosto de fazer no meu trabalho é só de carregar o meu carrinho, mas do mais tudo eu gosto. Gosto dos colegas, gosto quando o dia está bonito pra gente trabalhar. Eu não gosto também é nos dias de chuva que a gente tem que botar lona, aí não gosto também.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Gosto muito de trabalhar com os meus clientes. Tem muitos que reconhecem, dão o valor que a gente tem. E fora isso, o que me incomoda assim é a pressão da fiscalização. Sei que trabalho com os produtos todos legalizados e mesmo assim eles fazem pressão, e isso me incomoda e muito.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Fora fiscalização, fora banheiro, pra nós não é problema...nós trabalhamos na frente de um sindicato e eles ajudam bastante a gente, o sindicato dos metalúrgicos, ajudam bastante com água, com banheiro. Agora não é bom trabalhar na rua não; não é bom, não vou dizer que é.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Concordo com o que a colega falou que trabalhar na rua não é bom. Eu tenho uma banca de cachorro quente, eu gosto muito de atender o público, mas tem muitas coisas ruins. A gente trabalha dessa forma; eu porque não gosto de receber ordens, eu gosto da minha independência de horário e tudo, mas tem muita dificuldade de trabalhar na rua sim. É muito, muito desgastante.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu vou começar assim, por que eu trabalho na rua? Eu trabalho na rua por dois motivos. Eu gosto de trabalhar com o público, com gente, com pessoas na rua, sempre gostei e

Nesse grupo, a questão da formalização foi um dos pontos mais presentes, ao lado do medo que sentem do público em geral ou do poder público.

sempre trabalhei assim. Outra coisa: eu fui trabalhar na rua faz 23 anos. Antes eu trabalhava de garçom. Aí eu tive um acidente e fiquei com o rosto muito desfigurado, não consegui mais emprego.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“E o que eu mais gosto é de atender os clientes que são legais com a gente, fazer as compras, arrumar a minha banca. Gosto também dos meus colegas do meu lado que me ajudam, me auxiliam e assim por diante.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu gosto muito de trabalhar no meu serviço, adoro. A única coisa que eu não gosto é que a gente não tem liberdade de trabalhar, expor a mercadoria que a gente trabalha, vender. A fiscalização atinge muito.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“O que eu não gosto de fazer no trabalho, no nosso dia-a-dia é montar e desmontar a banca todo o dia. Tem esse desconforto de levar o carrinho e trazer, dia de chuva é muito problemático. E o que eu gosto são os clientes, a gente conhece bastante pessoas, a gente tem a delicadeza de atender muitas pessoas diferentes e isso eu gosto muito, de atender bastante pessoas.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Outra coisa que também me incomoda muito que eu acho que também é o problema de vários colegas aqui é a falta de banheiro porque o camelô não tem um banheiro. E às vezes, a gente tem que comprar alguma coisa no bar para gente usar o banheiro, senão comprar, não usa.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“A SMIC aparece a qualquer momento e eles dizem bem na nossa cara que a gente é simplesmente tolerado; que eles podem encerrar as nossas atividades a qualquer momento que eles quiserem. Aí a gente vai explicar para eles que a gente vive daquilo ali, a gente tem família para sustentar somente dali. E outra coisa que eu não sei se vocês já perceberam; a nossa faixa etária bem dizer é de mais ou menos 50 anos até para mais. Saindo dali o que a gente vai arrumar para trabalhar? Pra ganhar o que se conseguir alguma coisa, um salário mínimo? A gente não consegue viver com isso. Toda a mercadoria que todos compram aqui com nota fiscal, a gente paga imposto, então a gente também deveria merecer um pouco mais de atenção dos nossos governantes.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Como eu trabalho com confecção eu fico na rua vendendo o dia todo. Aí eu saio dali correndo, fecho a minha banca correndo, eu tenho que comprar tecido, eu tenho que comprar aviamento, eu tenho que ir para casa para depois ajudar a minha esposa a cortar e costurar. Fui na SMIC ver se conseguia botar um auxiliar. Outra coisa, pegando o gancho, na época que o Adelir era secretário da SMIC, todos podiam ter auxiliar.” (Comerciante de rua sexo masculino)

Ver Quadro 7 na página 70.

O que acham que as pessoas pensam sobre o trabalho que fazem

A discriminação, o preconceito, o medo e a insegurança é muito presente no cotidiano desses trabalhadores. Esse grupo relatou que o público em geral e o poder público discriminam os comerciantes de rua. Segundo esses trabalhadores, o apoio vem da família, de clientes e colegas que reconhecem e valorizam o trabalho.

Sociedade em geral não valoriza

“A maioria do povo não dá muita importância, são poucos que gostam da nossa profissão. É camelô, é coisa de camelô. Eles não dão muito valor porque é coisa de camelô. É desvalorizado e a mercadoria do camelô é a mesma que está na loja, não tem diferença nenhuma.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“A SMIC aparece a qualquer momento e eles dizem bem na nossa cara que a gente é simplesmente tolerado; que eles podem encerrar as nossas atividades a qualquer momento que eles quiserem (...)”

QUADRO 7

Grupos focais de trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre

O que você gostam e o que não gostam do trabalho que realizam?

Trabalhadores do comércio de rua	
Gosta	Não gosta
Gosta no trabalho	Não gosta no trabalho
Fazer amizade (+)	Montar e desmontar a barraca (++)
Trabalho (+)	Carregar carrinho (++)
Receber os clientes na barraca	Dia de chuva porque tem que colocar lona e tirar
De ter ajuda do sindicato	De ficar dando informações para as pessoas que passam(+)
Gosta do trabalho porque não tem que receber ordens de ninguém, é livre	De não ter banheiro disponível (++)
Gosta de não ter horário	Ter que gastar para usar banheiro dos lojistas
Trabalhar com o público	Pressão e fiscalização SMIC (++)
	Trabalhar exposto (chuva, sol, vento, calor)
	Não gosta de recolher a barraca
	Dos ganhos serem muito variáveis depende do tempo (chuva, sol)
	Do desrespeito
	De não poder ter um ajudante

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) Quatro pessoas ou mais citaram a atividade

Preconceito e discriminação

“É verdade mesmo o que ele falou, tem pessoas que têm preconceito com os camelôs, pessoas que passam e nem olham – Bem capaz camelô. Eu já fui uma, eu não comprava de camelô jamais, não olhava mesmo pra camelô, não dava valor nenhum.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“...tem pessoas que não compram absolutamente nada de camelô porque é de camelô.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Tem vários que vão comprar na minha banca – Isso aqui tem na loja; aí passam direto e vão na loja comprar lá, só que pagam bem mais caro e a mesma mercadoria. Agora, pelo contrário tem em casa um homem que me dá valor, me chama de guerreira, eu fico feliz, isso me ajuda, me dá força pra lutar cada vez mais.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Na minha família sempre houve, assim, um pouquinho de vergonha da parte do meu marido por ser camelô. Então eu sempre disse assim – Eu acho que não porque ser camelô é uma profissão, é um serviço honesto, então não tenho do que me envergonhar. Então da parte dos clientes, tem uns que a gente tem reconhecimento, uma coisa bonita, bacana, que cria aquele vínculo de amizade, que une a gente. Então a gente passa a conhecer mais as pessoas e muitos te têm como amigo mesmo. Mas, eu sinto que têm muitos que não tem respeito pelo camelô.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Para a senhora ter uma ideia a gente é discriminado tanto pela SMIC como pela população.” (Comerciante de rua sexo masculino)

A família apoia

“Eu quero falar sobre a minha família. Eles acham legal o meu trabalho. E tenho amigas que eu fiz amizade ali no meu trabalho mesmo que eu acho super legal.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Quanto a minha família, eles me apoiam porque sabem que eu não tive emprego, não tive sorte no emprego. Há 14 anos atrás, a minha profissão é costura, eu trabalhava numa confecção e após uma cirurgia estive encostada, no retorno pro trabalho eles me mandaram embora, eu não tive mais oportunidade em lugar nenhum.” (Comerciante de rua sexo feminino)

QUADRO 8

Grupos focais de trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre

O que acham que as pessoas pensam sobre o trabalho que fazem

Trabalhadores do comércio de rua	
As pessoas têm vergonha da profissão	A SMIC discrimina e dá muita insegurança
Alguns clientes reconhecem o trabalho	A SMIC humilha
Alguns clientes desprezam o trabalho	Trabalho é importante principalmente para os mais velhos que não conseguem outro trabalho
Alguns trabalhadores são violentos e isso causa preconceito	Família e amigos respeitam e apoiam
Somos discriminados	Na família os que têm cargo mais alto discriminam

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) Quatro pessoas ou mais citaram a atividade

Condições de vida e de trabalho

Os depoimentos foram muito ricos e detalhados. Muitos relataram que apesar de gostarem muito da atividade de camelô, em especial, por que gostam de lidar com o público, estão ali porque não foi possível encontrar outra oportunidade de trabalho já que possuem idade mais avançada. Alguns relataram seus empregos, ocupações passadas e que, por conta da crise de desemprego que se instaurou na década de 1990, acabaram permanecendo na informalidade.

A questão de ser um trabalho na rua, sujeito a todas as instabilidades do clima também foi outro ponto bastante mencionado, bem como a exposição diária à poluição do ar e som e às longas jornadas. O esforço físico para empurrar o carrinho pesado e, posteriormente, ter que montar a banca também foi um dos pontos de dificuldade no cotidiano desses vendedores. O fato de não ter banheiro também é extremamente prejudicial à saúde desses comerciantes. O fato de serem obrigados a trabalhar sozinhos é ruim, pois não têm quem os substitua na banca quando estão doentes ou precisam comprar mercadoria. O medo constante por conta da fragilidade da situação de tolerado também é uma preocupação diária desses trabalhadores.

Além disso, quem tem mais idade ou problema de saúde tem dificuldade de carregar o carrinho, montar e desmontar a banca. Relataram adicionalmente a dificuldade de atendimento em dois grandes hospitais próximos à área onde trabalham.

Instabilidade e pressão do poder público

“Tu põe uma mercadoria que eles dizem que pode, amanhã eles chegam lá e dizem que aquela mercadoria não pode. Aí a gente nunca sabe se pode trabalhar, está sempre com medo.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eles dificultam para que tu desista. Mas como as colegas falaram, eu vou repetir também é complicado pela idade, hoje (se) a gente largar e vai trabalhar aonde? Não tem como.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“No meu caso, eu gostaria também de investir mais. Eu no meu caso, não tenho condições de investir mais, mas gostaria de investir mais na minha banquinha porque ali é o meu tudo.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu também passo por essa mesma dificuldade que quando a gente vai comprar alguma coisa no atacado, é o primeiro pensamento que vem: será que eu vou poder vender? Porque de uma hora pra a outra eu também já ouvi isso que meu colega disse ali, a SMIC falando – Vocês estão aqui até o dia que nós quisermos; de favor.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Pra tu vender, tu tem que ter uma banca bonita, bem arrumada, bastante opções, aí o teu salário aumenta. Mas aí voltamos àquele parâmetro que nós ficamos inseguros que a qualquer momento a SMIC passa lá e diz – Encerra a atividade. Então tu fica naquela, arrisco ou arrisco.” (Comerciante de rua sexo masculino)

Banheiro

“Quanto à saúde é assim, a pessoa que fica com necessidade de ir ao banheiro, com certeza fica prejudicando a bexiga e prender a urina, ataca os rins. Quando a gente vai no Conceição, a gente não é atendida, a gente trabalha ali, a gente não é atendida porque eles mandam a gente para o posto de saúde mais próximo à nossa casa pra nada. Então essa é a questão da saúde. E se a gente está doente, a gente não pode deixar ninguém na banca.” (Comerciante de rua sexo feminino)

Jornada extensa

“A jornada de um ambulante começa de manhã, 7h00, 7h30. Nós temos que levantar e todo o dia tomar o ônibus lotado e vai em direção ao depósito. O depósito meu é uns 10, 15 minutos para puxar o carrinho, dá de 100 a 200 quilos para puxar. Eu acho que cada um é isso aí. O meu é de 100 a 200 quilos, de duas rodas, é um carrinho que faz mais força é por isso que faz calo na mão por causa do carrinho. Daí chega no ponto 8h30, 9h00, monta; 18h00, 19h00 encerra a atividade.” (Comerciante de rua sexo masculino)

QUADRO 9

Grupos focais de trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre Condições de Vida e de Trabalho

Trabalhadores do comércio de rua	
Ausência de hospitais públicos	Não podem melhorar de vida porque não têm segurança no trabalho
Ter que trabalhar sozinha é ruim, é muito pesado	A SMIC dificulta porque não permite a contratação de auxiliar de banca
Não poder ficar doente porque não tem quem substitua na banca	Quem tem mais idade tem dificuldade de trabalhar sozinho (montar e desmontar a barraca)
Tem que trabalhar muito tempo em pé, ficar muito tempo sem ir ao banheiro	

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) Quatro pessoas ou mais citaram a atividade

O que poderia ser feito para melhorar as condições de trabalho

Nesse bloco, surgiram várias sugestões, a partir das dificuldades já apontadas na seção anterior, mas o ponto mais tocado foi em relação à instabilidade e à **informalidade** do negócio. Todos do grupo relataram que gostariam de melhorar sua banca, que desejariam investir mais no negócio, de ter crédito, de poder utilizar a máquina de cartões, mas são impedidos por conta da ausência de alvará, de um registro formal e de um local mais protegido para realizar a venda. Mencionaram ainda que sentem falta do poder público orientando e dando apoio a uma política de formalização. Inclusive dois participantes relataram suas experiências como microempreendedores, descrevendo as vantagens e benefícios de ser um comerciante formalizado. A possibilidade de colocar um ajudante também foi outro fator bastante abordado. Quanto ao local, muitos gostariam que as bancas fossem fixas e mais protegidas, mas que ficassem na mesma área, pois já têm a clientela formada. Uma minoria apontou que poderia ser em outro ponto, mas que tivesse proteção e infraestrutura para o negócio. Outro

fato que tem preocupado esses trabalhadores é a construção de um grande shopping na área onde estão localizadas suas bancas. Relataram sentir muita insegurança e medo com a possibilidade de retirada de suas bancas do local.

A possibilidade do alvará

“Eu acho que a gente ia ficar mais tranquila se a gente tivesse um alvará para trabalhar.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“A questão do alvará isso vai ser muito bom porque isso aí vai dar bastante liberdade pra gente e mais segurança porque as pessoas discriminam muito. Mas, na verdade, a gente paga imposto também, tudo que tu compra, tu paga imposto, então nós também pagamos imposto.” (Comerciante de rua sexo feminino)

A importância da formalização

“Eu acho que é muito importante pra todos. Por exemplo, o colega tem 40 anos. Eu sou aposentada, mas ele no futuro precisa disso. E se ele tem um problema de saúde e precisa de benefício? Se ele não contribui, não vai ter esse direito e como todos os outros camelôs. Então eu acho que é muito, muito importante que todo camelô seja formalizado, que ele contribua para garantia dele e da família.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu acho que seria muito bom mesmo a gente se formalizar, ter um direito. Direito de poder ter mais dignidade.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Isso aí eu estava procurando mesmo me formalizar, com certeza. A gente estava até comentando isso aí. Eu e a minha colega estávamos falando isso aí. Esse ano eu ia botar em prática e agora chegaram vocês.” (Comerciante de rua do sexo masculino)

O apoio do Sebrae

“O ano passado teve reunião na SMIC que acho que todos os senhores participaram na qual o Sebrae colocou que seria interessante que todos se formalizassem. Como o camelô só tem tempo de sair no dia que chove. Então primeiro dia de chuva, eu e João Paulo somos lá no Sebrae para nos formalizarmos. Qual foi a notícia? Fomos muito bem tratados, na hora que a menina estava preenchendo, telefonou pra a SMIC – Como é que fica o alvará? Não, não tem alvará para camelô; não existe, nós nunca vamos dar, nós concedemos a eles uma licença de ficar, mas também na hora que nós quisermos eles saem. Então não há condições de se formalizar por esse motivo, por não ter alvará.” (Comerciante de rua sexo feminino)

Possibilidade de Empreendedor Individual

“Eu sou micro empreendedora individual, já me registrei. E quem sabe se a SMIC condicionasse isso ao alvará.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Se nós conseguirmos ser um empreendedor individual, nós poderíamos ter as maquininhas na banca, aí nós venderíamos mais também. São esses três itens que eu teria a falar agora aqui: pagar os impostos, nos cadastrar direitinho lá; fazer o empreendedor individual que se eu não me engano é R\$ 37,00 por mês.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Eu acho que seria bom a gente ter o CNPJ, a gente poder botar as maquininhas, com certeza a gente vai vender muito mais.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Acho que seria bem melhor tentar uma legalização, como existe a carteira da Associação dos Artesões tinha que ter a carteira dos camelôs, mostrar uma carteira, eu sou camelô com orgulho.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Eu acho que nem a colega falou, que nem vocês nos encontrar ali, fazer esse tipo de

A instabilidade do negócio é o principal problema apontado pelo grupo, pois não ter registro formal impede investimento, ter crédito.

reunião, eu até acho que falta assim mais uma atenção de outros órgãos em ir nos procurar.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Achar um lugar bom para recolher os camelôs como na PUC, não sei se vocês viram aquelas banquinhas que tem. Então para nós seria um lugar que tivesse movimento; uma vez que eles queriam colocar nós, mas não tinha movimento, não ia ganhar nem para o café. Então fizesse umas banquinhas, bonitinhas, fechadas, um banheiro, mas um lugar que tivesse bastante circulação e recolhesse esses camelôs de rua, pusesse todos nós. Como pra tu ver, ali no centro colocaram aquele... Ali o aluguel está caríssimo, claro nós temos que pagar alguma coisa.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Se fizesse, eu creio, se fizesse um shopping térreo, bonito, com uma praça de alimentação, com os camelôs que estão ali trabalhando, na zona norte, fizesse, seria perfeito. Seria um belo shopping como aquele shopping de Caxias do Sul é pequeno e elegante.” (Comerciante de rua sexo masculino)

QUADRO 10

Grupos focais de trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre O que poderia ser feito para melhorar as condições de trabalho e trabalho

Trabalhadores do comércio de rua	
Ter um local melhor para recolher os camelôs (+)	Ter um local fixo para poder trabalhar (+)
SMIC deveria conceder um alvará (+++)	Ter um local acessível e com preço bom para trabalhar
Que o Sebrae ajudasse	Ganhar melhor
Ter garantia de poder trabalhar (+)	Ter maior facilidade para o MEI
Que as instituições nos ajudassem (+)	Não precisar montar e desmontar a banca
Ter uma banca bem bonitinha	Ter acesso a crédito e a maquininha de cartão de crédito (++)
Ter um CNPJ (+)	Poder pagar o INPS
Poder ser microempreendedor	Ter uma política de proteção para os camelôs

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) Quatro pessoas ou mais citaram a atividade

Capacitação profissional

Nessa área de capacitação profissional o grupo, em geral, não demonstrou muito interesse ou os cursos não eram o ponto prioritário para o desenvolvimento e melhoria do trabalho. Nas falas dos participantes, a dificuldade de tempo e renda, bem como a idade mais avançada também eram fatores que pesavam no momento de avaliar uma proposta de realização de cursos. Dos que manifestaram interesse, cursos de gestão financeira, informática e línguas foram os mais apontados.

“Eu gostaria de fazer um curso, como administrar o dinheiro porque eu não sei administrar o dinheiro direito. Outro dia via até um economista falar que ele acha que isso deveria passar a ser uma matéria para as faculdades.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu também, eu gostaria de administrar o dinheiro porque também não sei. E fazer um curso financeiro sim, gostaria também.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu gostaria de fazer o mesmo curso de como administrar o dinheiro.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Bom, ele falou sobre a copa do mundo que vem agora, seria interessante a gente fazer um curso de línguas, alguma coisa assim pra nós, mas o problema é o tempo. A gente

não tem empregado, se a gente não trabalha a gente não ganha.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Da minha parte eu gostaria de fazer um curso de informática.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“O primeiro problema é tempo por causa da nossa idade e o segundo são as condições financeiras de qualquer um.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Para fazer um curso, falta tempo.” (Comerciante de rua sexo masculino)

QUADRO 11

Grupos focais de trabalhadores do comércio de rua de Porto Alegre Áreas de interesse por capacitação profissional

Trabalhadores do comércio de rua	
Como administrar dinheiro (+)	Fazer uma faculdade
Curso de modelagem porque trabalha com roupas	Curso de espanhol
Curso de informática	Curso de inglês
Curso de língua estrangeira (+)	
Curso de venda	
Curso de artesanato	

Fonte: DIEESE

Obs.: (+) Duas pessoas citaram a atividade, (++) Três pessoas citaram a atividade, (+++) Quatro pessoas ou mais citaram a atividade

Avaliação da oficina/pesquisa

De uma forma geral, a atividade dos grupos focais foi muito bem avaliada. Os participantes gostaram muito da reunião e agradeceram o convite. Algumas pessoas destacaram a preocupação com a categoria e enfatizaram a importância que tinha, para eles, a iniciativa do DIEESE e OIT de escutar suas opiniões.

“Gostaria de agradecer a todos vocês e quem sabe com a ajuda de vocês a gente possa sair dessa informalidade.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Eu gostei muito de ter essa oportunidade de falar muitas coisas que a gente pode falar aqui. Foi muito bom, gostei.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Também sou muito grata por essa oportunidade de conhecer mais colegas, mais um conhecimento que a gente só trabalha, trabalha, não vai a lugar nenhum, não conhece nada, não tem conhecimento; eu pelo menos, não sei os outros colegas. Mas eu sou grata.” (Comerciante de rua sexo feminino)

“Tenho a agradecer por tudo. Obrigado a vocês e a todos os colegas que vieram também. E que deu para ver aqui que pelo menos tem uma luz no fim do túnel; que nada está perdido e que alguém pelo menos está se preocupando com os camelôs, que vou te dizer, ninguém se preocupa com nós, a primeira vez na vida, heim.” (Comerciante de rua sexo masculino)

“Eu também quero agradecer por essa oportunidade. Vou ficar torcendo para esse pessoal que está aqui, para tantos outros que estão na rua para que daqui saia alguma coisa muito melhor pra eles porque eu tenho certeza que eles são muito merecedores porque a vida é dura.” (Comerciante de rua sexo masculino)

Nas falas dos participantes, a dificuldade de tempo e renda, bem como a idade avançada pesam na hora de avaliar propostas de realização de cursos.

CAPÍTULO 5

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

Nos exercícios propostos aos grupos foi possível estabelecer diálogos com trabalhadores que enfrentam cotidianamente o exercício da venda, seja no Camelódromo, seja na rua, além de conhecer a visão que estes comerciantes têm acerca das atividades que desempenham, e suas percepções, opiniões e expectativas em relação às condições de vida e às políticas públicas.

As questões aqui tratadas extrapolam o mundo do trabalho e avançam sobre todos os temas estratégicos da sociedade brasileira: o combate à pobreza, a inclusão produtiva, a superação da discriminação, a construção da igualdade, a ampliação e reforço aos direitos do trabalho e à proteção social, ao aprofundamento da universalização das políticas públicas.

Como é próprio da técnica de grupo focal, cada grupo realizado - embora todos tenham sido conduzidos da mesma maneira e tenham obedecido ao mesmo roteiro de questões, que foram introduzidas na mesma sequência - imprimiu uma dinâmica particular à atividade e criou uma situação única, que não pode ser generalizada para o conjunto desses trabalhadores, nem mesmo para o conjunto dos participantes das atividades.

A seleção e hierarquização das questões relativas aos temas debatidos, o tempo que levavam para emergir, o peso que lhes foi conferido, a frequência com que foram mencionadas e o nível de aprofundamento da discussão de cada uma delas tiveram diferenças significativas de grupo para grupo. Não obstante, com maior ou menor ênfase, todos os grupos trataram de todas as questões que constavam do roteiro e muitos dos problemas, preocupações, opiniões e sugestões foram comuns a todos eles.

De forma geral, as dificuldades no decorrer da vida, aliadas à baixa escolaridade, levaram esses trabalhadores a buscar outras formas de garantir renda e sustento. Embora muitos deles acabem gostando do trabalho que realizam, não foram levados a ele por opção, mas por falta de alternativa.

As reflexões dos participantes e a profundidade com que abordaram muitas das questões propostas forneceram um excelente material para subsidiar o poder público e todos os agentes e instituições envolvidas com essa atividade na definição de suas estratégias e políticas dirigidas a esse público.

É um rico material para o movimento sindical brasileiro, pois interessa também a todos que trabalham com o tema da formalização.

Algumas questões de expressão

Os trabalhadores que participaram dos grupos focais trouxeram o rico relato de suas vidas para esta pesquisa. E o fizeram de uma forma generosa, pois contaram precisamente como

As dificuldades da vida e a baixa escolaridade obrigaram esses trabalhadores a buscar outras formas de garantir renda e sustento. Embora muitos deles acabem gostando do trabalho, foram levados a ele por falta de alternativa.

Os comerciantes que permanecem na rua são um grupo bastante vulnerável socialmente devido à falta de estabilidade pela condição de tolerados pela SMIC, pela ausência de formalização e proteção social e pela exposição às intempéries da rua.

são as coisas não somente no trabalho, mas nas suas relações e também na esfera privada, falando das próprias casas, famílias, esperanças e sentimentos.

Os participantes trouxeram um universo amplo e complexo. Para elaboração deste relato, foi necessário classificar e resumir o material. Os cortes e classificações são sempre arbitrários e, é fato, que será sempre possível retrabalhar o material original e nele encontrar outras contribuições além daquelas aqui destacadas.

Para manter o máximo possível das opiniões, mas também respeitar a forma de pensá-las e expressá-las é que se optou, muitas vezes, pela citação de falas mais completas e não somente de frases. Como se expressa o pensamento e onde a questão aparece são pistas fundamentais para a compreensão do que está sendo transmitido.

Os trabalhadores do Camelódromo

Os trabalhadores do Camelódromo têm apreço pelo trabalho que realizam e gostariam que ele também fosse mais valorizado. Esta valorização se alcança não apenas pela mudança do olhar em relação ao trabalho e à pessoa que o executa, mas também pelo acesso a políticas públicas, à melhoria nas relações e condições de trabalho, ao acesso à educação e capacitação.

Em relação às condições de trabalho, as demandas mais citadas são:

- Formalização possibilita acesso ao crédito;
- Formalização possibilita acesso à máquina de cartão de crédito;
- Registro na carteira de trabalho;
- Criar pronto atendimento de saúde no local;
- Melhorar comunicação interna;
- Melhorar divulgação e propaganda do shopping para atrair mais clientes;
- Aluguel mais baixo;
- Banheiro gratuito;
- Melhorar a segurança;
- Melhorar climatização (muito quente no verão);
- Consertar goteiras e piso em áreas onde está escorregadio;
- Ter outra escada de acesso para o bloco B;
- Reduzir os custos do condomínio, fazer rateio da luz;
- Maior união entre os lojistas;
- Representação para defender os direitos;
- A SMIC não deveria lacrar as bancas dos que não conseguiram pagar aluguel;
- Outro tipo de divisão dos blocos A e B do camelódromo;
- Necessidade de creche para os filhos/as.

Os Trabalhadores do Comércio de Rua (Av. Assis Brasil)

Os comerciantes que ainda permanecem na rua mostraram-se um grupo especial e bastante vulnerável socialmente, em razão da falta de estabilidade pela condição de tolerados pela Secretaria Municipal de Indústria e Comércio (SMIC), pela ausência de qualquer tipo de formalização e proteção social, pela exposição às intempéries da rua (insegurança, poluição, instabilidade do clima, esforço físico para carregar carrinho com mercadorias pesadas por longas distâncias, ausência de banheiro etc). O preconceito e a discriminação pela sociedade e pelo poder público foram pontos marcantes no relato desse grupo de trabalhadores.

A maioria sofre com determinados aspectos de suas condições de vida – quer se refiram às condições do bairro ou região onde moram, quer se relacionem com serviços públicos (em sua disponibilidade e qualidade), ou ainda aos transportes ou segurança.

Para os comerciantes de rua da Av. Assis Brasil, os elementos mais importantes e presentes no diálogo foram a necessidade de alvará e formalização e o fim da pressão e discrimina-

ção por parte do poder público. Esse grupo de trabalhadores reconhece as vantagens de uma política de formalização e entende que esse passo seria fundamental para melhorar as condições de vida e de trabalho da categoria. A necessidade de se debater uma alternativa de espaço (fixo e protegido) para que possam vender com mais segurança, tranquilidade e conforto também foi outra preocupação levantada, crucial para transformar a qualidade do trabalho e da vida desses trabalhadores.

Considerações Finais

As atividades realizadas nos grupos focais contaram com a participação de um total de 65 trabalhadores e permitiram coletar informações relevantes sobre os problemas relacionados ao trabalho por conta própria em suas múltiplas dimensões.

Os resultados desta pesquisa mostram a importância de se desenvolver políticas públicas em direção à formalização e à proteção social. Mostram ainda, através dos relatos dos participantes que constituíram os grupos, como esta questão é abrangente e como se revelam necessárias medidas articuladas, dirigidas simultaneamente ao mundo do trabalho e às condições de vida desses trabalhadores.

Além disso, reforçam a necessidade de ações para a eliminação da discriminação social e de todas as formas de discriminação, de maneira a se construir efetivamente uma sociedade justa e mais igualitária.

Neste momento, no âmbito municipal existem várias iniciativas em prol da formalização. Uma delas, já referida nesse estudo, é a Linha da Pequena Empresa. Inédito no Brasil, o chamado ônibus da formalização, percorre bairros da cidade oferecendo diversos serviços: alvarás, licenças, microcrédito, orientação e gestão do negócio, bem como possibilidade de registro como MEI – Microempreendedor Individual. Também na esfera municipal, com o intuito de incentivar, desburocratizar e desonerar o pequeno negócio foi sancionada, em 31 de janeiro de 2012, pela prefeitura de Porto Alegre, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (MPE). Desde 2009, o Sebrae/RS realiza um intenso trabalho no sentido de mobilizar as prefeituras para a regulamentação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. De 2009 a 2011, já foram formalizadas 3.992 unidades de comércio via Empreendedor Individual.

Já na esfera estadual, existe o Programa Gaúcho de Microcrédito, iniciativa do Governo do Estado do Rio Grande do Sul com intermediação do Banrisul. Por meio do Convênio com a SMIC e com participação da Agência de Microcrédito, o sistema funciona por meio de pequenos empréstimos que podem variar de R\$ 15 mil a R\$ 300 mil. O crédito pode ser utilizado para capital de giro, compra de materiais e investimentos com taxas diferenciadas de 0,64% ao mês e 8% ao ano. Existem, basicamente, duas modalidades de microcrédito: para pessoa, individualmente, e para grupos de economia solidária. Para Porto Alegre já foram liberados R\$ 850 mil para execução do programa.

É de fundamental importância ressaltar a contribuição aportada pelos trabalhadores que participaram dos grupos e ofereceram seus conhecimentos e experiências de vida para contribuir com a melhoria das condições de vida e trabalho dessa categoria. Esses trabalhadores revelaram de forma pungente, suas necessidades de apoio social, de amparo de políticas públicas específicas, bem como de abertura de oportunidades de inclusão no mercado de trabalho, e, por fim, de discussões mais intensas e participativas sobre as formas de acessar políticas de proteção social.

Os resultados desta pesquisa mostram a importância de se desenvolver políticas públicas para formalização e proteção social, e que são necessárias medidas dirigidas simultaneamente ao mundo do trabalho e às condições de vida desses trabalhadores.

ANEXO

SOBRE O CAMELÓDROMO

A construção do atual Shopping do Porto – Camelódromo, conhecido inicialmente como Centro Popular de Compras, iniciou-se no ano de 2007 e foi concluída dois anos depois. Oficialmente, o local foi inaugurado em 9 de fevereiro de 2009 e está localizado bem no centro de Porto Alegre.

O projeto, que objetivou tirar das ruas os ambulantes conhecidos como camelôs e lhes conceder um lugar com a infraestrutura necessária para a prática do comércio e desenvolvimento do empreendedorismo, partiu da iniciativa do Poder Público. Num primeiro momento, a Prefeitura Municipal de Porto Alegre cedeu as áreas referentes as Praças Tamandaré e Rui Barbosa para a construção da obra. Posteriormente, firmou parceria com a iniciativa privada, cabendo à empresa vencedora do processo licitatório, a Verdi Construções S/A, a construção do empreendimento.

Na parte térrea, está localizado um dos complexos de ônibus da Empresa Pública de Transporte e Circulação (EPTC). Já o **segundo andar do Shopping comporta 800 lojas** de diversos segmentos, uma praça de alimentação, lotérica, caixas eletrônicas. Há ainda duas passarelas com vista panorâmica sobre a movimentada Avenida Júlio de Castilhos. **O terceiro andar**, por sua vez, apresenta restaurante, banheiros e estacionamento para 210 veículos.

Por dia, aproximadamente 30 mil pessoas circulam pelo local. Em datas festivas, a movimentação diária alcança a marca de 100 mil visitantes. Ao todo são 800 lojistas distribuídos percentualmente em 55% roupas, 33% eletrônicos e 12% em diversos.

Endereço: Rua Voluntários da Pátria 210, Centro, Porto Alegre/RS
Fonte: <http://www.shoppingdoporto.com.br>

BIBLIOGRAFIA

DIEESE (2012). *A Situação do Trabalho no Brasil primeira década dos anos 2000*.

DIEESE, (2009). *IV Boletim do Comércio – Informalidade*. Disponível em <http://www.dieese.org.br/esp/boletimTrabalhoComercio4.pdf>.

DIEESE (2011). *A Informalidade e o Movimento Sindical: uma agenda para o século XXI*. Disponível em <http://www.dieese.org.br/notatecnica/notatec99informalidade.pdf>.

SHOPPING DO PORTO: <http://www.shoppingdoporto.com.br>

SMIC (2010-2011). Relatório com as principais ações e resultados da Secretaria Municipal de Indústria e Comércio de Porto Alegre.

Apoio

