



**Marque a opção do tipo de trabalho que está inscrevendo:**

**Resumo**

**Relato de Caso**

Vendedores Ambulantes

**AUTOR PRINCIPAL:** Lucas André Borges Hlavac

**CO-AUTORES** Diego Marcolan Canova; Vanessa Ruffatto Gregoviski; Vitor Manoel Soares

**ORIENTADOR:** Hélio Possamai

**UNIVERSIDADE:** Universidade de Passo Fundo

## **INTRODUÇÃO**

Essa pesquisa se deu em contato com os vendedores ambulantes do município de Passo Fundo/RS, no local que eles conhecem por “camelódromo”. Nosso principal objetivo foi entrar em contato com as experiências vivenciadas pelas pessoas que trabalham nesse “camelódromo”, a partir da visão da Psicologia do Trabalho, compreendendo as especificidades e subjetividades dessa profissão e contribuindo para o seu reconhecimento. Também buscamos compreender a dinâmica das relações de trabalho que se estabelecem entre os trabalhadores e os ocupantes do local, investigar as implicações emocionais decorrentes do trabalho e suas motivações, identificar dificuldades e facilidades que o trabalho acarreta, e conhecer as percepções que os profissionais têm sobre sua profissão.

## **DESENVOLVIMENTO:**

O trabalho se deu por meio de diversos dias de observações em campo no local de trabalho dos vendedores ambulantes. Nessas observações foram registrados pontos que foram considerados pertinentes para posterior discussão teórica que se realizará a seguir. Será adotada uma abordagem que discutirá os pontos importantes a partir de uma divisão por temas. O primeiro ponto a ser considerado é “perfil, organização e espaço de venda”, notou-se que alguns são adolescentes fazendo um “bico” para pagarem a faculdade ou outras coisas, enquanto outros são pessoas mais velhas que dali tiram o sustento pra suas famílias e têm dali sua principal fonte de renda. Verificou-se que na maioria dos boxes, quem cuida e vende os produtos geralmente são parentes, com algumas exceções. Além disso, se notou que questões como persuasão e relacionamento com o cliente no pós compras (devoluções, reclamações) é algo que difere bastante de vendedor para vendedor. Com eles, a competição está ao lado, literalmente, em espaços que tem separação por questões de centímetros quando muito. Em cada box não há uma regra que estabeleça especificamente que tipos de produtos serão vendidos. Os produtos oferecidos estão sempre mudando e são escolhidos geralmente pelo que o vendedor acha que terá procura. Também não há muita organização dos produtos dentro de cada box, as vezes o próprio vendedor tem dificuldade em achar aonde guardou o que o cliente procura. Para finalizar, as condições do ambiente, no geral, são precárias. Vendedores queixam-se de ratos, baratas e lugar propício para necessidades básicas. É comum que muitos façam suas refeições ali mesmo, fazendo com que baratas e ratos tornem-se um problema ainda maior. O segundo tema abordado é “entre o ganho e a perda”, nas viagens feitas semanalmente para a busca de mercadorias são gastos dois a três mil reais em compras, onde muitas vezes ocorrem percas totais quando a fiscalização recolhe, quando ocorrem assaltos ou algum tipo de acidente que possa acontecer quando preferem ir de carro ao invés de ônibus, muitas dessas pessoas que fazem estas viagens são donos do respectivo box ou algum familiar, então a possibilidade de perda é constante. Segundo Fligenspan (2005), verificou-se o avanço da informalidade, que se manifestou na elevação de sua participação no total da ocupação e no total da massa de rendimentos; pode-se constatar esta realidade, com as observações feitas se percebeu que o principal fator que mantém um trabalho informal como este é o lucro em cima de mercadorias que não tem um preço fixo, tendo a possibilidade da barganha que nos atrai pela oportunidade de pagar menos, mas que muitas vezes pode render mais para o vendedor que consegue até o triplo em cima do que foi gasto. Quanto à amizade e a competição, próximo tema abordado, apesar de todo companheirismo relatado e observado entre os vendedores, a competição foi um tema que eles mesmos trouxeram até nós.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS:**

Apesar das perdas, os ganhos se mostram mais positivos, não só financeiramente, pois partindo da citação de Salles (2010) sobre Freud, saúde mental é a “capacidade de amar e de trabalhar”, e todos gostam desse trabalho e não trocariam. Por fim, apesar da competitividade, a cooperação entre eles lá dentro se mostrou de grande importância para o sucesso e bem-estar de cada um.

## **REFERÊNCIAS**

FLIGENSPAN, Flávio Benevett. Ganhos e perdas no mercado de trabalho no real uma revisão por posição na ocupação. *R. Econ. contemp.*, Rio de Janeiro, 9(1): 187-210, jan./abr. 2005.

SALLES, Ana Cristina Teixeira da Costa. *Reverso*, Belo Horizonte , v. 32, n. 59, jun. 2010 . Disponível em <[http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-73952010000100012&lng=pt&nrm=iso](http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-73952010000100012&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em 08 ago. 2015.

**NÚMERO DA APROVAÇÃO CEP OU CEUA ( para trabalhos de pesquisa): 1.173.706**