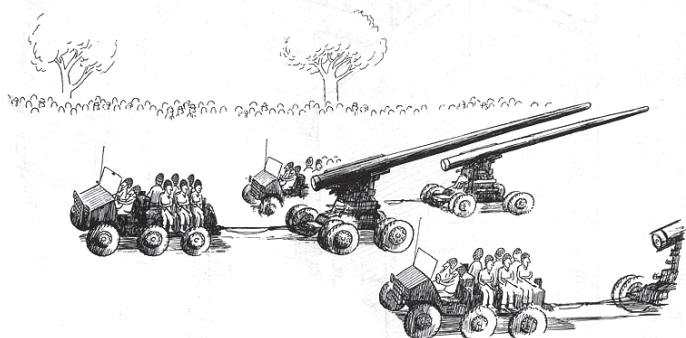


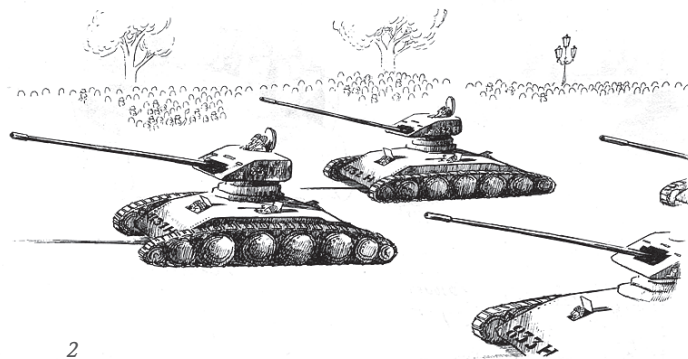
# Ganhando a vida sobre rodas

*Como vendedores informais do Rio conseguem garantir seu sustento com criatividade*

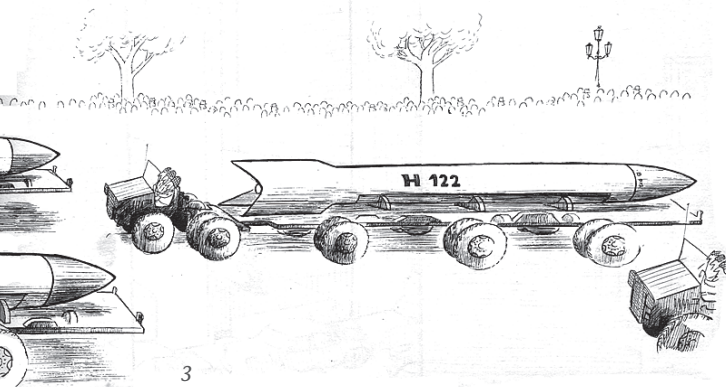
MARIANA RAAD, MARIANA REIS, RAFAEL HONÓRIO E SUZANA KERBER



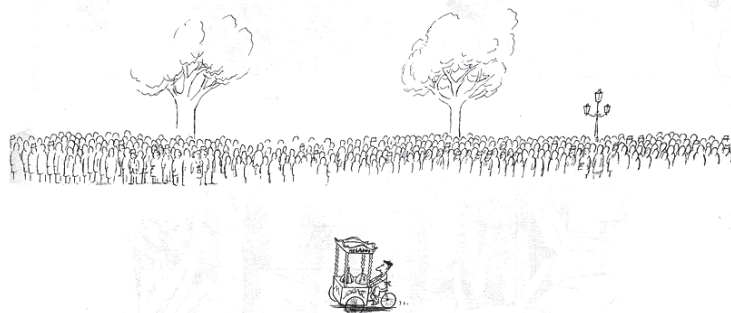
1



2



3



4

Sempé

**E** lá vão eles! Sobre uma, duas, três, quatro, ou quantas rodas forem necessárias, muitos trabalhadores expõem seus produtos pelas ruas da cidade e realizam, a cada dia de serviço, uma verdadeira maratona pela sobrevivência. O circuito varia de um vendedor para outro, mas, em geral, são todos conhecidos na vizinhança por onde passam. Para chamar a atenção dos fregueses, usam criatividade e alegria em famosos jargões, instrumentos de *marketing* eficientes utilizados nos mercados asiáticos, indianos e africanos desde os primórdios da civilização, e que se tornaram elementos de nossa cultura popular.

Andando por aí, fica fácil perceber a quantidade de pessoas que leva a vida na informalidade, batalhando pelas oportunidades. Diferente do que se poderia imaginar, muitas delas são pessoas animadas, felizes, que aceitaram e superaram suas dificuldades. Venceram indo além de um simples conformismo; construíram seus caminhos.

Os principais motivos apontados pelos economistas como responsáveis pela crescente taxa da informalidade no Brasil são a alta carga tributária e a grande competitividade no mercado de trabalho.

Segundo dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), apenas 46,6% dos trabalhadores

estão contratados seguindo as leis trabalhistas. Isso quer dizer que 53,4% não têm acesso aos benefícios essenciais que os contratos com carteira assinada oferecem, como auxílio doença, aposentadoria e férias.

A informalidade deixa milhões de trabalhadores desprotegidos e empresas sem condições de crescer. Há ainda outra consequência negativa importante: ela força o aumento do gasto público. Isso porque os gastos vão parar na conta do governo, ou seja, na conta de todos os contribuintes, que precisam arcar com o alto custo da assistência social a pessoas que não pagam impostos, ou não contribuem para a Previdência, mas que envelhecem e adoecem como todas as outras.

Por outro lado, o que fazer quando encontrar um emprego se torna algo próximo do impossível? Ou ainda, quando o salário do mês não paga as contas como deveria? Para aqueles que realmente querem e precisam trabalhar, recorrer ao mercado informal é a saída.

### **Felicidade e sustento sobre rodas**

Uma forma muito peculiar de comércio encontrada no Rio faz uso daquela velha e conhecida ferramenta inventada durante a pré-história, considerada, até hoje, uma das maiores invenções do homem: a roda. São carrocinhas, triciclos, Kombis... O que não falta é criatividade.

É assim que José Alceu da Silveira consegue sustentar os dois filhos e a esposa. Vendedor de aipim há 48 anos, o pernambucano de Araripina veio para o Rio de Janeiro ainda adolescente, em busca de emprego. Recomeçar a vida na cidade grande não foi fácil. O primeiro trabalho de José foi como plantador de milho, no sítio de um conhecido de seus pais, em Sepe-tiba. Com o dinheiro que conseguiu juntar, o menino comprou um pequeno terreno em Campo Grande e iniciou seu próprio negócio. Desta vez o plantio foi de aipim, também conhecido como mandioca ou macaxeira. Para vender o produto, José usava um carrinho de mão doado por seu ex-patrão, e saía pelos arredores de Campo Grande. Hoje, aos 65 anos, o pernambucano conquistou a freguesia de mais cinco

bairros na zona oeste da cidade. Ele percorre cerca de 20 km por dia de trabalho. Quando o bairro é um pouco mais distante, José vai de ônibus, mas depois anda pelas ruas empurrando seu carrinho de mão.

“Cada dia da semana eu vendo meu produto em um lugar diferente. É uma forma de ampliar o número de consumidores e de ganhar a exclusividade do cliente. Todos esperam o dia que eu passo para comprar aipim, pois sabem que meu produto é de boa qualidade”, afirma o vendedor.

A professora Fátima Maio confirma. Moradora do bairro Jardim Sulacap, por onde José passa todos os sábados, ela é freguesa do vendedor há 30 anos. “Desde mocinha, minha mãe mandava que eu ficasse atenta aos chamados dele. Até hoje, quando eu escuto a voz do Zé vindo, ainda da outra rua, corro para meu portão e aguardo. É só ele gritar ‘Aipim!’, que a vizinhança toda vai comprar”, conta Fátima.

O jeito simples de José é proporcional ao grande sucesso de seu produto, que lhe rende em média R\$ 3 mil por mês. Com o dinheiro, além de sustentar a família, o pernambucano investe em sua plantação e ainda consegue fazer uma poupança para os períodos de baixo rendimento, quando o aipim está fora de época. Segundo José Alceu, o êxito do negócio é fruto do amor e da dedicação ao seu trabalho. “Gosto do que faço. E tudo o que fazemos com carinho dá certo!”.



Ivan Carlos(D) e Vitor Berlim (E) em mais um dia de trabalho rodeados por bicicletas, triciclos e scooters. Ao fundo, a Kombi da empresa.

### **Dos hotéis aos salgados, com muito orgulho**

José Luis da Silva, de 54 anos, mais conhecido como César, vende salgados e bolos no mesmo ponto há 10 anos. Pai de família, religioso ferrenho, ele acorda diariamente às 3h para chegar à entrada do Condomínio Novo Leblon, na Barra da Tijuca, às 4h30 da manhã.

---

*“Desde mocinha, minha mãe mandava que eu ficasse atenta aos chamados dele. (...) É só ele gritar ‘Aipim!’, que a vizinhança toda vai comprar”* Fátima Maio

---

O trajeto de ônibus da Gardênia Azul até o local de trabalho dura em média 30 minutos. O público atendido durante o expediente, que costuma ir até às 10h, engloba desde aqueles que estão chegando para trabalhar pelas proximidades, até jovens famintos voltando da noite carioca.

Após anos trabalhando com hotelaria e na loja de roupas Dijon – com Luiza Brunet, ele faz questão de lembrar –, César resolveu trabalhar por conta própria. Queria ter mais tempo livre e sonhava aproveitar os fins-de-semana.

Os produtos de César são encomendados de uma mesma família há tempos. São alimentos que vão desde cocada e bolo de aipim a cachorro-quente de forno e joelho de queijo e presunto. O lanche completo, composto por um doce ou salgado e um café, chocolate quente ou suco, sai por R\$ 2,00. Fiado, nem adianta pedir. “Quando alguém pede fiado, eu prefiro dar gratuitamente. Uma vez vi um senhor fuchando a lata de lixo aqui da esquina. Falei para ele nunca mais fazer aquilo, pois aqui ele sempre encontraria uma refeição. Tudo que sobra também é oferecido para quem trabalha por aqui. Não levo nada de volta, é tudo fresquinho”.

César lucra em média de R\$ 1.500 por mês, que já permitiram que ele abrisse uma lojinha de lanches no Recife. Seus planos, porém, não param por aí. “Hoje, como do bom e do melhor. Sei que ainda vou abrir uma grande lanchonete e trabalhar com turismo em Porto de Galinhas (PE). Vou dar a volta por cima!”, acredita o vendedor.

### **Churros, sorrisos e bicicletas**

Mais um exemplo de batalha está na história de César da Silva, 44 anos. Morador de Madureira, trabalhou durante muitos anos com carteira assinada, como segurança de carro forte.

A mudança ocorreu há 18 anos, quando ele se deu conta de que precisava de mais dinheiro, de tempo para si mesmo e que não queria mais receber ordens de patrão. Hoje, César é vendedor de churros na porta do colégio Santo Agostinho, na Barra da Tijuca.

César trabalha diariamente das 7h30 às 18h e é frequentemente contratado para eventos para os quais leva também suas barraquinhas de milho e algodão doce. A jornada diária começa após deixar o filho no colégio, na Freguesia. Faz o trajeto até à Barra de ônibus, já que seu carrinho de churros fica guardado próximo ao ponto de venda.

Para o vendedor, a melhor parte do serviço é a quantidade de amizades conquistadas. Conversa com alunos, pais e motoristas. Gosta mesmo é de fa-



*César da Silva garante a qualidade dos seus churros e acaba se entregando à própria tentação*

***“Esses aqui são diet!  
Não engordam, não dão  
estria... Só não garanto a  
celulite!” César da Silva***



*José Luis da Silva, o César, e sua fiel companheira: a carrocinha de doces e salgados*

***“Hoje, como do bom e do  
melhor. Sei que ainda  
vou abrir uma grande  
lanchonete e trabalhar  
com turismo em Porto de  
Galinhas” José Luis da Silva***


lar enquanto frita os churros, que têm massa feita por ele mesmo. “Um sai por R\$ 0,70 e dois por R\$ 1,20. Confesso que como uns dois por dia, mas não passa disso! Esses aqui são *diet*! Não engordam, não dão estria... Só não garanto a celulite!”, brinca.

Com recheios de doce de leite, chocolate ou misto, ele chega a vender cerca de 50 unidades por dia, o que dá um lucro médio mensal de R\$ 1.200,00. Atualmente, deseja comprar uma barraquinha melhor, já que a sua está com quatro anos de uso. Segundo ele, o problema é o preço, que pode chegar a R\$ 4.500,00. “Mas não tem problema, não posso reclamar. Depois que comecei a trabalhar no ramo, as coisas melhoraram muito”, diz.

Já Ivan Carlos e Vitor Berlim ganham a vida com

sua Kombi. Os empregados da loja Berlim Bicletas visitam condomínios da Barra da Tijuca oferecendo seus serviços de manutenção, aluguel e venda de bicicletas, triciclos e scooters.

A empresa começou há 15 anos, mas o sucesso foi tanto que há cinco anos eles abriram uma loja, esta sem rodas, no *shopping* Mediterrâneo. Berlim, dono da marca, nunca abandonou seu passado: continuou trabalhando em condomínios, atendendo sua fiel clientela em casa.

Segundo os publicitários, “a propaganda é a alma do negócio” e Berlim não poderia deixar de lado sua paixão: além das comuns panfletagens, o micro-empresário usa bicicletas e triciclos com faixas e caixas de som para chamar a atenção de novos clientes. 

## Por onde andam estas delícias?

*O comércio sobre rodas pode marcar gerações. Quem se lembra dos famosos Churros del Uruguay? Um ônibus antigo, preso a um pequeno trailer, que ficava estacionado na Praça do Ó, em frente à praia da Barra da Tijuca, vendendo aquelas deliciosas massinhas fritas, recheadas com doces de diversos sabores e salpicadas com açúcar e canela em pó.*

*Tudo teve início no final dos anos 1970, quando os uruguaios Walter Angel e Francisco Silva começaram a vender churros em Montevideu. Rodaram a Argentina e o Paraguai com o trailer vermelho e prata até chegarem ao Rio Grande do Sul. Em meados dos anos 1980, vieram parar no Rio de Janeiro, onde a conquista da freguesia foi rápida. Na época, o local em que se instalaram passou a ser um dos pontos mais freqüentados da praia da Barra, graças aos churros mais famosos da cidade.*

*A origem do doce é espanhola. Nos EUA, ele é mais comprido, mas o recheio só foi acrescentado na América do Sul. No Rio de Janeiro, é fácil encontrar carrocinhas vendendo a delícia por ruas e pontos de ônibus, principalmente no centro*



*da cidade. Mas, segundo antigos fregueses, nada se compara aos Churros del Uruguay. O carioca Nader Couri, 50 anos, lembra o tempo em que freqüentava o local com a namorada, hoje sua esposa. “A época dos Churros del Uruguay foi um grande barato. Além de ser uma delícia, o programa era quase obrigatório no meio ou no final da noite. O sabor que mais gostava era doce de leite. Tudo era feito com muito capricho, e a fila podia se estender por muitos metros, dependendo da hora”, conta Nader. O sucesso era tanto que muitas pessoas iam até à Barra da Tijuca só para comer o quitute. É o caso do engenheiro Renato Matos, de 57 anos. Para ele, o segredo estava na maior diversidade em relação aos concorrentes da época. “O Churros del Uruguay oferecia recheios não só*

*de doce de leite, como também de creme de ovos e brigadeiro. E ainda vendiam deliciosas tortilhas, com cobertura doce ou salgada. Naquele tempo, não havia nada igual na cidade. Era muito bom!”, elogia o engenheiro.*

*O negócio se estendeu pelos anos 1990, mas parecia estar em decadência. De acordo com Renato, o número de fregueses era nitidamente menor na época em que passou a freqüentar o local acompanhado de sua filha, que também se tornou cliente. “Aqueles churros eram maravilhosos. E o mais legal é que era um programa da juventude do meu pai e depois também foi da minha infância e da minha adolescência” conta Karine, filha do engenheiro.*

*O motivo exato que levou os uruguaios a fecharem portas e janelas e retirarem o antigo trailer da Praça do Ó é desconhecido. Restou apenas a certeza de que os Churros del Uruguay deixaram saudades e marcaram gerações. “Bons tempos. Praia de um lado e churros do outro. Carros abertos, som alto, bate papo, sem nenhuma preocupação. Sempre me pergunto: por onde andam estes churros?”. Alguém aí sabe?*