



UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE - UFCG
CENTRO DE FORMAÇÃO DE PROFESSORES - CFP
UNIDADE ACADÊMICA DE GEOGRAFIA - UNAGEO
CURSO DE LICENCIATURA PLENA EM GEOGRAFIA

MARIA GILMARA LIMA DE ANDRADE

**ENTRE IDAS E VINDAS NA TESSITURA DA MIGRAÇÃO: O CIRCUITO
ESPACIAL DA ECONOMIA URBANA DOS MASCATES DE CONFECÇÕES DE
CAJAZEIRAS E SUA INTERAÇÃO ESPACIAL COSTURADA COM OS ESTADOS
DO PARÁ E DO MARANHÃO**

CAJAZEIRAS-PB

2024

MARIA GILMARA LIMA DE ANDRADE

**ENTRE IDAS E VINDAS NA TESSITURA DA MIGRAÇÃO: O CIRCUITO
ESPACIAL DA ECONOMIA URBANA DOS MASCATES DE CONFECÇÕES DE
CAJAZEIRAS E SUA INTERAÇÃO ESPACIAL COSTURADA COM OS ESTADOS
DO PARÁ E DO MARANHÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Licenciatura Plena em Geografia, da Unidade Acadêmica de Geografia (UNAGEO), do Centro de Formação de Professores (CFP), da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), *Campus* Cajazeiras – PB, como requisito à obtenção do título de Licenciada em Geografia.

Orientador: Prof. Dr. Santiago Andrade Vasconcelos

CAJAZEIRAS-PB

2024

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação -(CIP)

A553e Andrade, Maria Gilmara Lima de.
Entre idas e vindas na tessitura da migração: o circuito espacial da economia urbana dos mascates de confecções de Cajazeiras e sua interação espacial costurada com os estados de Pará e do Maranhão / Maria Gilmara Lima de Andrade. – Cajazeiras, 2024.
73f. : il. Color.
Bibliografia.

Orientador: Prof. Dr. Santiago Andrade Vasconcelos.
Monografia (Licenciatura em Geografia) UFCG/CFP, 2024.

1. Migração. 2. Mascates itinerantes - Cajazeiras - Município - Paraíba. 3. Trabalho ocasional. 4. Circuitos da economia urbana. 5. Interações espaciais. 6. Atividades informais. I. Vasconcelos, Santiago Andrade. II. Título.

UFCG/CFP/BS

CDU – 314.15

Ficha catalográfica elaborada pela Bibliotecária Denize Santos Saraiva Lourenço CRB/15-046



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
UNIDADE ACADEMICA DE GEOGRAFIA-CFP
Rua Sérgio Moreira de Figueiredo, s/n, - Bairro Casas Populares, Cajazeiras/PB, CEP 58900-000
Telefone: (83) 3532-2000 - Fax: (83) 3532-2009
Site: <http://www.cfp.ufcg.edu.br> - E-mail: cfp@cfp.ufcg.edu.br

RESULTADO
MARIA GILMARA LIMA DE ANDRADE

ENTRE IDAS E VINDAS NA TESSITURA DA MIGRAÇÃO: O CIRCUITO ESPACIAL DA ECONOMIA URBANA DOS MASCATES DE CONFECCÕES DE CAJAZEIRAS E SUA INTERAÇÃO ESPACIAL COSTURADA COM OS ESTADOS DO PARÁ E DO MARANHÃO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Licenciatura Plena em Geografia, da Unidade Acadêmica de Geografia (UNAGEO), do Centro de Formação de Professores (CFP), da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), *Campus* Cajazeiras – PB, como requisito à obtenção do título de Licenciada em Geografia.

Orientador: Prof. Dr. Santiago Andrade Vasconcelos

Aprovado em: 16 de julho de 2024

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Santiago Andrade Vasconcelos – UFCG
(Orientador)

Prof. Dr. Marcelo Henrique de Melo Brandão – UFCG
(Examinador)

Profa. Dra. Luciana Medeiros de Araújo – UFCG
(Examinadora)



Documento assinado eletronicamente por **SANTIAGO ANDRADE VASCONCELOS, PROFESSOR(A) DO MAGISTERIO SUPERIOR**, em 16/07/2024, às 19:49, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 8º, caput, da [Portaria SEI nº 002, de 25 de outubro de 2018](#).



Documento assinado eletronicamente por **LUCIANA MEDEIROS DE ARAUJO, PROFESSOR(A) DO MAGISTERIO SUPERIOR**, em 16/07/2024, às 19:55, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 8º, caput, da [Portaria SEI nº 002, de 25 de outubro de 2018](#).



Documento assinado eletronicamente por **MARCELO HENRIQUE DE MELO BRANDAO, PROFESSOR 3 GRAU**, em 16/07/2024, às 19:58, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 8º, caput, da [Portaria SEI nº 002, de 25 de outubro de 2018](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site <https://sei.ufcg.edu.br/autenticidade>, informando o código verificador 4593390 e o código CRC DA32B786.

Dedico este trabalho ao meu pai Luiz Pereira de Andrade (*in memoriam*), que foi um excelente pai e sempre zelou pela minha felicidade.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, que em meio aos inúmeros desafios, me concedeu paciência, coragem, perseverança, sabedoria, saúde e fé para chegar até aqui e realizar esse sonho.

Agradeço ao meu esposo, Darly dos Santos Silva, por todo apoio, incentivo e pelas contribuições das informações e fotografias indispensáveis para somar com os dados desta pesquisa.

Agradeço, em especial, ao meu falecido pai, Luiz Pereira de Andrade, por ter sido luz na minha vida e por ter cumprido seu papel com maestria. Sei que onde estiver está muito feliz e honrado em me ver realizando esse sonho. E a minha mãe, Albertina de Lima, por todo amor, cuidado e carinho.

Agradeço a Elionágela Cássia, uma amiga que a Universidade e a Geografia me presentearam, por toda ajuda nos momentos de dúvidas e por todos os momentos que vivemos juntas durante essa árdua jornada.

Ao meu orientador Prof.º Dr. Santiago Andrade Vasconcelos por aceitar esse desafio e me guiar durante esse processo. Muito obrigado pelas discussões e opiniões, elas foram imprescindíveis para a elaboração desse trabalho.

A Banca Examinadora desta pesquisa, Prof. Dr. Marcelo Henrique de Melo Brandão e a Profa. Dr. Luciana Medeiros de Araújo pela disponibilidade em participar desse importante momento.

Aos mascates itinerantes chefes de equipe por aceitarem a realizarem as entrevistas, elas foram indispensáveis para a realização desse trabalho.

E a todos que de alguma forma fizeram parte da minha caminhada acadêmica, o meu muito obrigado!

“O problema da desigualdade social não é a falta de dinheiro para muitos, e sim o excesso nas mãos de poucos”.

João Carlos

RESUMO

O Brasil passou por sucessivos períodos de modernizações, os quais tiveram início durante o período colonial. Nesse ínterim, a economia do país era caracterizada como primária exportadora, voltada a atender aos interesses da metrópole. Com o decorrer do tempo, o país deixou de ser um produtor de gêneros primários de exportação e passou para uma economia com vistas a atender os setores industrial e de serviços. Apesar desse evidente avanço econômico, manteve-se a preservação das desigualdades existentes entre regiões e classes sociais. Dessa forma, mudou-se o quadro econômico, mas prevaleceram as desigualdades e às diferenças de oportunidades. Como resultado, surge uma divisão territorial do trabalho, caracterizada pela irregularidade do emprego e de renda. Essas disparidades desencadearam a criação ou conservação de dois circuitos da economia urbana. Para se adaptar a essas diferenças, foram surgindo atividades informais e migrações em busca de emprego e melhores condições de vida, como é o caso dos mascates itinerantes do município de Cajazeiras-PB. Diante disso, essa pesquisa tem por objetivo, analisar o itinerário espacial da atividade econômica realizada, enquanto fenômeno migratório, pelos mascates itinerantes do município de Cajazeiras-PB, ao viajarem para à venda de confecções nos estados do Pará e Maranhão. Para tanto, a presente pesquisa apresenta duas dimensões metodológicas, uma qualitativa e uma outra quantitativa, de caráter amostral, com entrevistas semiestruturadas direcionadas aos mascates itinerantes chefes de equipe. As entrevistas, em consonância com a revisão bibliográfica, tornaram possível identificarmos que a atividade realizada pelos mascates itinerantes é pertencente ao circuito inferior da economia, já que suas características coincidem com as desse circuito. Ademais, a pesquisa com os sujeitos alvos da pesquisa, juntamente com informações coletadas em dados secundários, mostrou que os municípios do Pará e Maranhão em que os mascates itinerantes realizam o trabalho, há uma carência no setor de roupas, revelando que a modernização pode atrair trabalhadores tanto para regiões em crescimento como para em declínio econômico. Muitos desses municípios também apresentam uma maior concentração de população nas classes mais baixas, tendo, portanto, baixo potencial de consumo devido à pobreza. Estas informações somadas com a de que, no município de Cajazeiras o setor de roupas está entre os de maior concorrência, formam uma “via de mão dupla” para compreendermos que no município supracitado essa atividade não ganharia tamanha força e o porquê de os mascates itinerantes migrarem para estados tão distantes para atender as demandas daqueles que não foram igualmente contemplados pelas forças da modernização. Logo, notamos que há um benefício mútuo entre as partes, já que os mascates relataram que os clientes os compram mediante o preço, qualidade da mercadoria, prazo e por terem o nome inadimplente em instituições oficiais de crédito. Estas são as explicações da existência dessa atividade econômica.

Palavras-chave: Circuitos da economia urbana; Migrações, Interações espaciais, Mascates.

ABSTRACT

Brazil went through successive periods of modernization, which began during the colonial period. In the meantime, the country's economy was characterized as a primary exporter, aimed at serving the interests of the metropolis. Over time, the country stopped being a producer of primary export products and became an economy aimed at serving the industrial and service sectors. Despite this evident economic advance, existing inequalities between regions and social classes continued to be preserved. In this way, the economic situation changed, but inequalities and differences in opportunities prevailed. As a result, a territorial division of labor emerges, characterized by irregular employment and income. These disparities triggered the creation or conservation of two circuits of the urban economy. To adapt to these differences, informal activities and migrations began to emerge in search of employment and better living conditions, as is the case of itinerant peddlers in the municipality of Cajazeiras-PB. Therefore, this research aims to analyze the spatial itinerary of the economic activity carried out, as a migratory phenomenon, by itinerant peddlers in the municipality of Cajazeiras-PB, when traveling to sell clothing in the states of Pará and Maranhão. To this end, this research presents two methodological dimensions, one qualitative and the other quantitative, of a sampling nature, with semi-structured interviews aimed at itinerant peddlers who are team leaders. The interviews, in line with the literature review, made it possible to identify that the activity carried out by itinerant peddlers belongs to the lower circuit of the economy, as their characteristics coincide with those of this circuit. Furthermore, the research with the subjects targeted by the research, together with information collected in secondary data, showed that in the municipalities of Pará and Maranhão where itinerant peddlers carry out their work, there is a shortage in the clothing sector, revealing that modernization can attract workers for both growing and declining economic regions. Many of these municipalities also have a greater concentration of population in the lower classes, therefore having low consumption potential due to poverty. This information, combined with the fact that, in the municipality of Cajazeiras, the clothing sector is among the most competitive, forms a “two-way street” for us to understand that in the aforementioned municipality this activity would not gain such strength and why itinerant peddlers migrating to such distant states to meet the demands of those who were not equally covered by the forces of modernization. Therefore, we noticed that there is a mutual benefit between the parties, as the peddlers reported that customers buy them based on the price, quality of the merchandise, deadline and because they have a default name in official credit institutions. These are the explanations for the existence of this economic activity.

Keywords: Circuits of the urban economy; Migrations, Spatial interactions, Peddlers.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

MAPAS

Mapa 1 - Localização do Município de Cajazeiras.	26
Mapa 2 - Itinerário espacial da atividade econômica realizada pelas equipes de mascates itinerantes.	45
Mapa 3 - Ordem dos municípios de trabalho do estado do Maranhão da equipe A.	46
Mapa 4 - Ordem dos municípios de trabalho do estado do Maranhão da equipe B.	47
Mapa 5 - Ordem dos municípios de trabalho dos estados do Pará e Maranhão da equipe C.	50
Mapa 6 - Ordem dos municípios de trabalho do estado do Pará da equipe D.	49

IMAGENS

Imagem 1 - Casa alugada em São João de Pirabas-PA.	33
Imagem 2 - Casa alugada em Vila Santa Luzia, município de São de Pirabas-PA.	33
Imagem 3 - Parada para venda na Travessa Nair Baira de Queirós, Bairro Alegre, São João de Pirabas-PA.	35
Imagem 4 - Momento da organização das mercadorias para embarque em carro de Equipe.	38
Imagem 5 - Organização das equipes de mascates para volta para casa na Vila Santa Luzia, Município de João de Pirabas-PA.	Erro! Indicador não definido.
Imagem 6 - Momento da venda realizada no município de São João de Pirabas-PA.	41
Imagem 7 - Ficha cadastral do cliente.	41
Imagem 8 - Nota Promissória de venda.	42

GRÁFICOS

Gráfico 1 - IDH das cidades de trabalho das equipes que migram para o Pará, 2010.	52
Gráfico 2 - IDH das cidades de trabalho das equipes que migram para o Maranhão, 2010.	52

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Ano em que cada chefe de equipe começou a migrar para vender confecções. ...	35
Quadro 2 - Lugares, formas e pagamentos de obtenção das mercadorias pelos mascates itinerantes de Cajazeiras/PB.	37
Quadro 3 - Principais marcas de roupas e localização das lojas oficiais.....	37
Quadro 4 - Organização e distribuição das funções das equipes de mascates.	39
Quadro 5 - Estado para o qual as equipes de mascetes migram e a média de dias que passam migrando e em casa, com à família.	40
Quadro 6 - População total dos municípios do Pará, 2022.	53
Quadro 7 - População total dos municípios do Maranhão, 2022.	54
Quadro 8 - Ranking das lojas de roupas entre os dez setores de maior e menor nível de concorrência dos municípios do Pará.	55
Quadro 9 - Ranking das lojas de roupas entre os dez setores de maior e menor nível de concorrência dos municípios do Maranhão.	55
Quadro 10 - Composição de renda por classes econômicas nos municípios do Pará (em %).	57
Quadro 11 - Composição de renda por classes econômicas nos municípios do Maranhão (em %).	58

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

PIB - Produto Interno Bruto

SPGG - Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. DESIGUALDADES SOCIAIS, TRABALHO OCASIONAL E MIGRAÇÕES NO BRASIL: IMPLICAÇÕES DOS PROCESSOS DE MODERNIZAÇÃO	17
2.1 BREVE ANÁLISE DA EVOLUÇÃO ECONÔMICA BRASILEIRA: IMPLICAÇÕES NAS DESIGUALDADES SOCIAIS E NO TRABALHO OCASIONAL	18
2.2 CIRCUITOS ECONÔMICOS: PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS E DIFERENÇAS .	21
2.3 MIGRAÇÃO: MANIFESTAÇÃO ESPACIAL DOS PROCESSOS DE MODERNIZAÇÃO.....	23
2.3.1 MIGRAÇÃO LABORAL NO MUNICÍPIO DE CAJAZEIRAS-PB	24
3. O CIRCUITO INFERIOR DA ECONOMIA E MIGRAÇÃO LABORAL: O CASO DOS MASCATES ITINERANTES DO MUNICÍPIO DE CAJAZEIRAS-PB	26
3.1 O SURGIMENTO DA ATIVIDADE ECONÔMICA DO MASCATE ITINERANTE ...	28
3.1.1 O SURGIMENTO DA ATIVIDADE ECONÔMICA DOS MASCATES ITINERANTES DO MUNICÍPIO DE CAJAZEIRAS	29
3.2 AS CONDIÇÕES DE TRABALHO E DE VIDA DOS MASCATES	32
3.3 TRAJETÓRIA DAS CONFECÇÕES: DO ATACADO AOS INTERMEDIÁRIOS E AO CONSUMIDOR FINAL	35
3.4 ORGANIZAÇÃO, CARACTERIZAÇÃO E INTEGRAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA	38
4. ITINERÂNCIA ESPACIAL COSTURADAS PELOS MASCATES E A ELEIÇÃO DOS LUGARES ACOLHEDORES AO CIRCUITO INFERIOR DA ECONOMIA	44
4.1 A ELEIÇÃO DOS LUGARES	49
4.2 PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS MUNICÍPIOS E INTERAÇÕES ESPACIAIS.....	50
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	60
REFERÊNCIAS	62
APÊNDICE A	65

1. INTRODUÇÃO

No Brasil, as desigualdades sociais não são um problema atual, elas se desenvolveram por meio dos processos de modernizações introduzidas no país desde o período colonial. No entanto, esses processos de modernizações não se distribuíram de maneira uniforme entre todas as regiões e classes sociais. Isso resultou em disparidades na produção, distribuição e consumo de bens e serviços, assim como em disparidades regionais e sociais. Dessa forma, para se adaptar a essas diferenças, foram surgindo atividades informais e movimentos migratórios em busca de emprego e melhores condições de vida.

Dentro desse contexto, estão inseridos os mascates itinerantes do município de Cajazeiras-PB, que migram para os estados do Pará e Maranhão para vender confecções, exercendo um movimento de circularidade. Essa atividade econômica é corriqueira e vista com naturalidade no município em tela. Assim, nada mais importante do que compreendemos sua espacialidade, investigando sua gênese, organização, integração e dinâmicas socioespaciais no contexto dos dois circuitos da economia urbana, caracterizando-a frente ao circuito espacial da economia a qual ela pertence, além de a entendermos enquanto movimento migratório.

Uma das principais motivações que me levaram a escolha dessa temática, foi pela familiaridade que tenho com esta realidade, já que sou familiar de um dos sujeitos alvo desta pesquisa. Dessa forma, nada mais justo do que entender, dentro do contexto geográfico, a realidade da qual, de maneira indireta, participo. Somando-se a isto, mesmo sendo uma atividade comum aos olhos de uma parcela da população cajazeirense¹, verificamos uma carência de estudos a seu respeito no município supracitado, assim, buscamos suprir, ou ao menos contribuir, com informações acerca dessa temática e, quiçá, despertar interesse para pesquisas mais abrangentes e profundas.

Sendo assim, para atender as nossas inquietações, elaboramos como objetivo geral desta pesquisa: Analisar o itinerário espacial da atividade econômica realizada, enquanto fenômeno migratório, pelos mascates do município de Cajazeiras-PB, ao viajarem para à venda de confecções nos estados do Pará e Maranhão. Para tanto, foram elencados os seguintes objetivos específicos: compreender essa atividade no contexto dos dois circuitos espaciais da economia urbana, estabelecendo sua organização, caracterização e integração; caracterizar essa atividade, de acordo com o circuito econômico ao qual ela compete; conhecer o surgimento dessa atividade; e, por fim, entender essa atividade enquanto fenômeno migratório.

¹ Gentílico de quem reside no município de Cajazeiras-PB.

No tocante a metodologia, a presente pesquisa apresenta duas dimensões, uma qualitativa e uma outra quantitativa. O método qualitativo é uma maneira apropriada para compreender a natureza de um fenômeno social (Richardson *et al.*, 2012). Sendo assim, os estudos que utilizam uma metodologia qualitativa são capazes de descrever a complexidade de um problema específico, analisar a interação entre determinadas variáveis, compreender e categorizar processos dinâmicos vivenciados por grupos sociais, contribuir para a transformação de um grupo e possibilitar uma compreensão mais profunda das particularidades do comportamento individual (Richardson *et al.*, 2012).

Já em relação ao método quantitativo, Richardson (*et al.*, 2012, p. 70), o caracteriza “[...] pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas. Dessa forma, o método quantitativo contribuiu na descrição de informações que melhor foram representadas por meio de dados numéricos, enquanto que o método qualitativo, nos possibilitou a compreensão de dados não quantificáveis como percepções, sentimentos e opiniões. Portanto, a junção destes dois métodos de análise nos auxiliou na sistematização de coleta e no tratamento das informações de maneira condizente com nossos objetivos.

Para obtenção dos dados primários, foram elaboradas entrevistas semiestruturadas, compostas de questões abertas. A opção pelas entrevistas semiestruturadas se deu em virtude da flexibilidade em explorar um determinado tema com os atores sociais, conforme suas respostas ao longo das entrevistas. As entrevistas foram realizadas com quatro chefes de equipe, como são popularmente conhecidos. Preferimos aderir a essa denominação afim de manter o anonimato dos entrevistados. Essa escolha metodológica se deu em função de os chefes de equipe poderem solucionar os nossos questionamentos, já que estão voltados fundamentalmente a assuntos de seus conhecimentos e vivências. As entrevistas foram gravadas com consentimento dos entrevistados e posteriormente foram transcritas para análise das informações.

Através da análise das entrevistas, foi possível traçarmos o itinerário espacial que cada uma das equipes fazem ao saírem de Cajazeiras até chegarem na primeira cidade do estado ao qual realizam à venda de confecções, considerando que na volta para casa, as equipes fazem o caminho inverso. Este itinerário espacial, está representado por meio de mapa. Além disso, para entendermos melhor como funciona esta atividade, traçamos a ordem dos municípios de trabalho de cada uma das equipes, os quais foram também representados por meio de mapas. Os mapas foram elaborados com o auxílio do *Google Earth Pro* e com dados shapes disponíveis no IBGE e posteriormente confeccionados no QGIS.

Com auxílio do método quantitativo, tornou-se possível traçarmos o perfil socioeconômico dos municípios onde são realizadas à venda das confecções de cada uma das equipes de mascates. Para tal, através de dados secundários disponíveis em órgãos públicos, foram explorados os indicadores socioeconômicos dos municípios. Esses dados foram representados por meio de gráficos e quadros.

Um aspecto favorável para obtenção de informações complementares, mas que não deixaram de ser extremamente necessárias para realização desta pesquisa, é que sou familiar de um dos chefes de equipe alvo deste estudo. Dessa forma, através desse contato se tornou possível realizar uma averiguação amostral para identificarmos a origem das mercadorias por meio de suas etiquetas. Para esse propósito, utilizamos o CNPJ presente nas etiquetas e o pesquisamos na internet. Assim, se tornou possível identificarmos os lugares onde as lojas oficiais estão localizadas.

Ainda tratando de procedimento metodológico, também foi necessário realizarmos pesquisas bibliográficas. A pesquisa bibliográfica fornece fundamentalmente as contribuições de diferentes autores sobre determinado assunto (Gil, 2008). Dessa maneira, realizamos um levantamento de livros físicos, dissertações, teses, artigos científicos, dentre outros textos que forneceram a fundamentação teórica necessária, os quais foram encontrados, sobretudo, em repositórios acadêmicos da internet, como o Scielo e o Google Acadêmico.

No tocante ao tipo, essa pesquisa se designa como descritiva. De acordo com Gil (2008, p. 28), “as pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Dessa forma, esta pesquisa se caracteriza com tal, uma vez que descreve as características, a organização, a integração e o surgimento da atividade econômica realizada pelos mascates itinerantes.

A estrutura desta monografia está organizada em cinco capítulos: o primeiro capítulo refere-se a parte introdutória. O segundo trata, de forma sucinta, como os processos de modernizações no Brasil provocaram desigualdades sociais, trabalho ocasional e migrações. Para aprofundarmos nossos conhecimentos, abordamos quatro subitens, o primeiro que faz uma breve análise da evolução econômica brasileira e suas implicações nas desigualdades sociais e no trabalho ocasional; o segundo que fala sobre as principais características e diferenças dos circuitos econômicos, o terceiro que trata da migração como manifestação espacial dos processos de modernizações, trazendo-a para o contexto do município de município de Cajazeiras-PB, onde ocorre a migração laboral dos sujeitos alvo deste estudo.

No terceiro capítulo apresentamos o circuito inferior da economia e migração: o caso dos mascates itinerantes do município de Cajazeiras-BP. Este capítulo está dividido em tópicos que reporta, sobre o surgimento da atividade econômica do mascate itinerante, e o surgimento da atividade econômica dos mascates itinerantes do município de Cajazeiras. Abordamos também sobre as condições de trabalho e de vida dos mascates, a trajetória das confecções desde o atacado aos intermediários e ao consumidor final e a organização, caracterização e integração da atividade econômica.

No quarto, discorremos sobre a itinerância espacial costuradas pelos mascates e a eleição dos lugares acolhedores ao circuito inferior da economia. Este capítulo está dividido em subitens que fala sobre a eleição dos lugares e do perfil socioeconômico dos municípios e interações espaciais.

Por fim, no quinto capítulo encerramos com as considerações finais, ocasião em que expressamos nossas conclusões a respeito da temática e da realidade empírica pesquisada.

2. DESIGUALDADES SOCIAIS, TRABALHO OCASIONAL E MIGRAÇÕES NO BRASIL: IMPLICAÇÕES DOS PROCESSOS DE MODERNIZAÇÃO

Abordar a formação econômica do Brasil torna-se indispensável para compreender situações socioeconômicas vigentes, pois como afirma Santos (2004, p. 35), “[...] a combinação de impactos das diversas modernizações é responsável por situações econômicas e sociais atuais, assim como pela organização atual do espaço”. Portanto, faz-se necessário conhecer “[...] sua gênese, evolução e a sua conjuntura atual dentro de um sistema” (Santos, 2004, p. 29).

Ao tratar dos dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos, Santos (2004), resume em três, os grandes períodos da história econômica, os quais estão marcados por três grandes revoluções: revolução dos transportes marítimos ou comercial, revolução industrial e revolução tecnológica. O primeiro período teve início no fim do século XV e início do século XVI e se estende até a revolução industrial; o segundo está compreendido entre meados do século XVIII e meados do século XX, e o terceiro é o período atual, o qual teve início depois da Segunda Guerra Mundial.

Nesta lógica, o Brasil passou por sucessivos períodos econômicos ou “modernizações” como prefere chamar Santos (2004). Essas modernizações chegaram ao país por meio da revolução comercial liderada pela Espanha e Portugal (Santos, 2004). Conforme o autor, neste período “[...] esboça-se uma divisão internacional do trabalho. Efetua-se um saque sistemático das riquezas dos países colonizados em benefício dos colonizadores” (p. 34). Assim ocorreu com o Brasil, que por mais de três séculos foi explorado demasiadamente pelos portugueses.

Sobre a conjuntura brasileira, Santos e Silveira (2006) admitem a existência de três grandes períodos da história territorial. O primeiro, que perdura até a Segunda Guerra Mundial, é precedente à unificação do território e do mercado. O segundo, marcado pela unificação do Brasil, apresenta a indústria como fator dinâmico, objetivando à construção nacional. O terceiro se inicia como processo de globalização e perdura até os dias atuais.

O primeiro período é caracterizado pelo Brasil policêntrico. Mesmo com o poder centralizado no Governo Geral, depois no Vice-Reinado e no Império, era fraca a capacidade de controle do território e a realização fragmentária da economia, ocasionando na construção de um Brasil arquipélago. Cada região produtora se conectava a um centro litorâneo, ou próximo dele, que garantia as suas relações externas, enquanto que as relações internas eram restringidas.

Na segunda metade do século XIX, a introdução da estrada de ferro mudou a dinâmica territorial. A partir desse momento duas lógicas são criadas, com exceção da área hoje nucleada

por Rio de Janeiro e São Paulo, a estrada de ferro reforça os laços privilegiados entre metrópoles regionais e sua área adjacente sem, no entanto, estabelecer relações diretas entre essas metrópoles além das possíveis pela navegação marítima. Contudo, no Sudeste, gerou uma rede localizada de ferrovias ao mesmo tempo que criou um intercâmbio baseado numa divisão territorial do trabalho. Logo, Rio e São Paulo foram erigidos como um polo cuja relação com a periferia do país era inicialmente incompleta. Aumentam as relações dentro dessa área polarizada, enquanto as relações com as outras regiões do país não ocorreram com a mesma intensidade, o que contribuiu para o surgimento e aprofundamento da disparidade regional.

Dessa forma, a unificação do território se realiza mediante a interligação das estradas de ferro e a construção acelerada de uma rede nacional de rodovias. Além disso, o crescimento industrial de São Paulo constitui fator fundamental a esse processo de integração nacional.

O terceiro período é marcado pelo advento da informação. Nesse último período, principalmente nas fases iniciais, as principais atividades econômicas parecem ser moldadas pelas forças centrífugas, e o próprio Estado federal, que no período anterior era marcadamente unificador, passa a ter um caráter centrífugo.

Portanto, as modernizações não chegaram ao Brasil de forma equitativa à todas as regiões do país, nem tampouco a todas às classes sociais. À vista disso, foram geradas diferenças na produção, distribuição e consumo dos bens e serviços, assim como disparidades regionais. À medida em que as pessoas buscam se adequar a essas diferenças, foram surgindo movimentos migratórios em busca de trabalho e melhores condições de vida. Neste sentido, as migrações surgem como um reflexo das desigualdades sociais e econômicas presentes no processo de modernização.

2.1 BREVE ANÁLISE DA EVOLUÇÃO ECONÔMICA BRASILEIRA: IMPLICAÇÕES NAS DESIGUALDADES SOCIAIS E NO TRABALHO OCASIONAL

O Brasil, deste o período colonial até sua independência, teve suas riquezas naturais exploradas pelos europeus, sobretudo, pelos portugueses. Cada uma dessas riquezas representou um importante ciclo econômico no país, como o pau-brasil, a cana-de açúcar, o tabaco, junto com estes dois últimos se deu a implantação da pecuária, surgindo, inicialmente, como uma atividade secundária e acessória, seguindo da mineração do ouro e do diamante, do algodão, do café e da seringueira para extração da borracha (Prado Jr., 1976). Dessa forma, “os alicerces da economia brasileira foram consolidados a partir da produção primária voltada à exportação, sustentada na grande propriedade, altamente hierarquizada e apoiada no trabalho

escravo” (Alves, 2022, p. 16). Isso fez do Brasil, na Divisão Internacional do Trabalho, um mero produtor de gêneros primários de exportação.

Sob este inicial cenário econômico, a região Nordeste, em especial o estado da Paraíba, apresentou significativas contribuições, uma vez que teve participação na atividade de três grandes sistemas agrícolas: a cultura da cana-de-açúcar, a pecuária extensiva e a cultura do algodão, respectivamente (Carvalho, 2001, p. 8).

De acordo com Alves (2022), o Brasil, em 1822, ano de sua independência, apresentava uma economia pouco variada. Entretanto, “[...] apresentou avanços socioeconômicos e políticos espetaculares ao longo dos 200 anos da Independência. Houve uma melhoria geral no país, nas diferentes áreas sociais, quaisquer que sejam os indicadores utilizados para medir o progresso humano” (Alves, 2022, p.10).

À Revolução de 1930 provocou o rompimento da economia primário-exportadora, dando início ao processo de aceleração da urbanização e industrialização no país. Dessa forma, ocorreu o processo de substituições de importações, com o mercado voltado para a produção de bens de consumo. Essa transformação no setor industrial e econômico acarretou uma enorme mudança no mercado de trabalho, uma vez que à maioria dos empregos estavam concentrados nas atividades primárias e agrícolas e se deslocaram para os setores industrial e de serviços (Alves, 2022). Essa é uma das explicações do êxodo rural.

Ainda analisando este panorama, o referido autor afirma que

[...] a estrutura básica da sociedade brasileira se alterou, deixando para trás a economia rural e agrária e de baixa renda, para uma economia urbana, industrial, de serviços, com renda média e com avanço das políticas sociais, embora mantendo a característica da heterogeneidade estrutural. Existem mudanças e permanências nos 512 anos da nação brasileira (p. 16).

Dessa forma, apesar das significativas mudanças que ocorreram no decorrer do processo de formação econômica do Brasil, verifica-se à preservação da heterogeneidade estrutural, ou seja, à conservação das desigualdades existentes entre as diferentes classes sociais presentes no país, bem como entre às regiões que o integram. Assim sendo, o Brasil saiu de uma economia primária e agrícola para uma economia urbana e industrial, porém trazendo às disparidades sociais e regionais como heranças do passado. Portanto, mudou-se o quadro econômico, mas permaneceram as desigualdades e às diferenças de oportunidades. Analisando esta conjuntura, Gonçalves e Souza (2000, p. 35) esclarecem que

Essa heterogeneidade encontrável nos circuitos de produção, troca e consumo dá suporte a um processo de desenvolvimento com aprofundamento das disparidades regionais, setoriais e de renda. Dessa maneira, apresenta-se de forma marcante na estrutura produtiva pela multiplicidade de padrões tecnológicos entre indivíduos, empresas, ramos de produção e regiões formando um conjunto de situações que reproduzem-se como um mosaico de disparidades. Na **estrutura social** apresenta-se nas relações de trabalho e de propriedade que conformam movimentos alargadores das diferenças de oportunidades, resultando numa realidade em que a exclusão consiste na marca mais visível da situação de desigualdades (grifo nosso).

Isto posto, têm-se um espaço formado por enormes diferenças de renda entre a sociedade (Santos, 2004) e pela irregularidade do emprego, já que “a produção tende a se concentrar em certos pontos do território com tanto mais força quanto se trate de atividades modernas” (Santos, 2004, p. 21). Com efeito, surge uma divisão territorial do trabalho e

[...] existência de uma massa de pessoas com salários muito baixos vivendo de atividades ocasionais, ao lado de uma minoria com rendas muito elevada, cria na sociedade urbana uma divisão entre aqueles que podem ter acesso de maneira permanente aos bens e serviços oferecidos e aqueles que, tendo as mesmas necessidades, não têm condições de satisfazê-las. Isso cria ao mesmo tempo diferenças quantitativas e qualitativas no consumo. Essas diferenças são a causa e o efeito da existência, ou seja, da criação ou da manutenção, nessas cidades, de dois circuitos de produção, distribuição e consumo dos bens e serviços (Santos, 2004, p. 37).

Ademais, essas diferenças de condição de produtividade, provocadas pela aceleração recente da modernização, provocam o agravamento das migrações internas e do subemprego (Santos, 2004). Esse desequilíbrio regional provoca concomitantemente a concentração e a desconcentração do emprego, de modo que as regiões menos favorecidas pela força das atividades modernas funcionam como repulsoras de migrantes desempregados ao passo que as mais favorecidas funcionam como receptoras de migrantes trabalhadores. Nesta condição, as migrações surgem “[...] como uma expressão espacial dos mecanismos de modernização” (Santos, 2004, p. 302).

Dessa forma, as modernizações produziram espaços com diferentes perspectivas de oportunidades, formando um mosaico de situações, em que alguns podem usufruir de melhores condições de trabalho, renda e consumo, enquanto que outros chegam a migrar em busca de atividades ocasionais para conseguirem o básico necessário à sobrevivência ou usufruírem, quando possível, dos bens que os mais abastados podem ter acesso. Portanto, as forças das modernizações trouxeram repercussões na esfera econômica, social, política e espacial (Santos, 2004).

Pode-se dizer, contudo, que há um emparelhamento de fenômenos, em que as modernizações produziram disparidades regionais e sociais, as quais resultaram nos dois circuitos de produção, distribuição e consumo dos bens e serviços, sendo o circuito inferior, no âmbito deste estudo, realizado no seio das migrações.

2.2 CIRCUITOS ECONÔMICOS: PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS E DIFERENÇAS

As modernizações produziram disparidades entre os países, regiões, lugares, e sobretudo, entre às pessoas. Segundo Santos (2004), o resultado dessas modernizações atuais é a criação de dois circuitos ou subsistemas econômicos, o superior e o inferior. O primeiro é um resultado direto da modernização tecnológica, já que suas atividades são diretamente criadas pela inovação tecnológica e dos indivíduos que se favorecem dela. O segundo é um resultado indireto, uma vez que pessoas não se beneficiam totalmente ou não se beneficiam da inovação tecnológica e das atividades a elas relacionadas (Santos, 2004). Dessa forma, os dois circuitos da economia são produtos da modernização tecnológica, porém não auferem dos seus benefícios de forma igualitária.

Santos (2004) evidencia que o circuito superior é constituído por negócios bancários, comércio de exportação e indústria de exportação, indústria urbana moderna, comércio moderno, serviços modernos, comércio atacadista e transporte. Já o circuito inferior é composto principalmente por formas de fabricação de "capital não intensivo", serviços não modernos, normalmente abastecidos pelo comércio de varejo e pelo comércio em pequena escala e não moderno

Mais recentemente analisando a teoria dos circuitos, Roma (2016, p. 26) discerne que “[...] o circuito inferior é formado pelas atividades de pequena escala, como dos pequenos comerciantes, **mascates** e vendedores ambulantes, voltados para o mercado de consumo local e a população com menor mobilidade (os mais pobres)” (grifo nosso).

Nesta ótica, os dois circuitos se diferem pela forma como suas atividades estão organizadas, pelos serviços e capital empregados e pelo nível da tecnologia aplicada. No circuito superior, a modernização é um fator preponderante para sua integralização e operacionalização, enquanto que no circuito inferior, os serviços e comércio são tradicionais, já que sua prioridade é gerar renda para suprir com às necessidades da vida das camadas pobres da população.

Em relação à organização das atividades, Santos (2004) as distingue como “puras”, “impuras” ou “mistas”. O autor considera atividades “puras”, aquelas específicas da cidade e

do circuito superior, composta pela indústria urbana moderna e pelo o comércio e os serviços modernos. Por outro lado, às atividades “impuras” se instalam na cidade para se beneficiar das vantagens locacionais, mas seu interesse é manipulado fora dela, para onde vão seus produtos. A indústria de exportação e o comércio de exportação, se classificam como “impuras”. O banco também se encontra nesta classificação, pois apresenta relação tanto com as atividades modernas da cidade, quanto com as cidades maiores do país e do exterior. As atividades do tipo “misto” apresentam dupla ligação, ou seja, possuem laços funcionais tanto com o circuito superior como com o circuito inferior da economia urbana e regional. Os atacadistas e transportadores apresentam essa dupla ligação.

Santos (2005), considera o atacadista elemento integrante do circuito superior e também o cume do circuito inferior, pois, através dos intermediários como o simples varejista ou o mascate, fornece seus produtos para os níveis inferiores do comércio e atividades manufactureiras, como para grande número de consumidores. Já os transportadores podem desempenhar duas funções diferentes, transportando mercadorias dentro ou fora da cidade, ou se tornando comerciante. Nesta situação, podem realizar diretamente uma atividade que pode ser reconhecida como um ou outro dos dois circuitos econômicos.

Nesta classificação, enquadra-se a atividade econômica realizada pelos mascates itinerantes do município de Cajazeiras-PB, como sendo do tipo “misto”, já que são intermediários, apresentando laços funcionais tanto com o circuito superior como com o circuito inferior da economia urbana, de maneira que adquirem mercadorias em fornecedores pertencentes ao circuito superior e os leva a um grande número de consumidores.

Analisando o circuito inferior, Silveira (2022, p. 39) aponta algumas características. Nas suas palavras:

[...] o circuito inferior, definido pela fabricação, comércio e serviços de pequena escala, realizados a partir de capitais reduzidos e de um trabalho intensivo. A criação e a imitação convivem e utilizam-se da justaposição de técnicas, ao tempo que as situações de emprego são diversas e envolvem acordos pessoais entre empregador e empregado, trabalho autônomo e familiar, entre outras. Trata-se do pequeno comércio varejista, vendedores ambulantes, diversos artesanatos, consertos, alguns transportes e serviços banais, mas também algumas formas de fabricação.

Ademais, o circuito inferior oferece mais empregos que o circuito superior, isso explica à existência de diferentes tipos de atividades/comércios que circundam em um determinado espaço. Essa grande oferta de empregos, com distintas finalidades, ocorre devido à sua organização ser primitiva, os capitais serem reduzidos, o assalariado não ser obrigatório, os

estoques serem poucos e de baixa qualidade, os preços estarem submetidos à discussão entre comprador e vendedor, à publicidade ser nula, entre outras características (Santos, 2004).

Com efeito, cria-se um leque de oportunidades de trabalho, embora a remuneração do emprego esteja sujeita às oscilações de venda, visto que não existe burocratização nas atividades. Com isso, a remuneração pode se tornar insuficiente para suprir com às necessidades da vida diária, além do emprego ser mormente temporário.

Por outro lado, o circuito superior dispõe de capital intensivo, organização burocrática, assalariado dominante, estoques em grande quantidade e com alta qualidade, preços fixos, crédito bancário institucional, publicidade, ajuda governamental, dentre outros (Santos, 2004). Portanto, a combinação das variáveis, do circuito superior e do circuito inferior, resultada no emprego oferecido por qualquer um dos dois circuitos econômicos (Santos, 2004).

Para Santos (2004, p.48) uma outra diferença essencial entre os dois circuitos é que “o circuito inferior encontra os elementos de sua articulação na cidade e sua região, enquanto o circuito superior vai ordinariamente buscar essa articulação fora da cidade e de sua região”. Entretanto, existem exceções, como podemos perceber no caso dos mascates itinerantes do município de Cajazeiras, que adquirem parte de seus produtos fora da cidade de sua região e os vendem também fora dela e de sua região. É o circuito inferior da economia se realizando enquanto fenômeno migratório.

2.3 MIGRAÇÃO: MANIFESTAÇÃO ESPACIAL DOS PROCESSOS DE MODERNIZAÇÃO

Seguindo o pensamento de Santos e Silveira (2006), em que um elemento não pode evoluir de forma isolada, pois sua transformação arrasta consigo os demais em seu movimento, não podemos deixar de falarmos das migrações, já que ocorreram de forma concomitante aos processos de formação econômica do Brasil e a consequente criação dos dois circuitos da economia urbana.

Como discutido anteriormente, as modernizações geraram situações de desigualdade social, que, por sua vez, resultaram na criação ou manutenção dos dois circuitos da economia urbana e no desencadeamento de processos migratórios.

As migrações são dinâmicas socioespaciais que acompanham e refletem os processos de modernização. Isto significa que a modernização, ao envolver mudanças econômicas, sociais e tecnológicas, podem desencadear movimentos populacionais, à medida em que as pessoas buscam se adaptar ou se beneficiar dessas mudanças. Nesta lógica, as migrações podem ser um

resultado de oportunidades de emprego, em áreas que estão se modernizando, ao mesmo tempo em que podem resultar da perda de empregos em áreas de decadência.

A migração acompanha historicamente a formação econômica do Brasil. Inicialmente foi provocada pelo processo de colonização e contemporaneamente por cada etapa do desenvolvimento econômico, já que acarretou fortes desigualdades regionais.

Patarra (2003, *apud* Aydos, s. d), contextualiza três períodos históricos ocasionados pelos desequilíbrios do desenvolvimento econômico regional que permitem compreender a dinâmica da migração interna no Brasil. O primeiro corresponde a instauração da República, em que havia migrantes empregados na produção de café oriundos de regiões onde o ciclo produtor havia se encerrado, mesmo a mão-de-obra não sendo constituída majoritariamente por migrantes brasileiros e sim por imigrantes europeus, é importante considerá-los, visto que aí se instaura o início do fluxo migratório mais expressivo nas décadas seguintes.

O segundo corresponde entre os anos de 1930 e 1950, em que ocorre a formação do mercado produtor e consumidor interno. Mesmo em seu estágio inicial, a industrialização corroborou com a desigualdade regional já existente, tornando os estados do Rio de Janeiro e São Paulo como fortes regiões de atração de migrantes provindos principalmente da região Nordeste.

O terceiro período é compreendido entre os anos de 1951 e 1980, em que ocorreu a instalação da planta industrial pesada e a aceleração do crescimento econômico no país. São Paulo e Rio de Janeiro se destacaram na industrialização, levando o Brasil a uma maior produção de bens de exportação no cenário internacional. Esta conjectura, acirrou o processo de concentração regional do desenvolvimento econômico e o consequente aumento da migração à região Sudeste do país.

Diante disso, o fenômeno das migrações está intimamente ligado à organização da economia e do espaço. Essas migrações são uma resposta a situações de desequilíbrio permanente e tendem a agravar esses desequilíbrios econômicos e espaciais, geralmente favorecendo zonas já desenvolvidas (Santos, 2004). Por outro lado, podem servir como meio de estratégia para se beneficiar das áreas afetadas pelos desequilíbrios econômicos e espaciais, de maneira a levar um produto ou mão de obra pouco presente, ou até mesmo ausente, a essas áreas, surgindo, portanto, um novo meio de comércio ou de trabalho.

2.3.1 MIGRAÇÃO LABORAL NO MUNICÍPIO DE CAJAZEIRAS-PB

No município de Cajazeiras é frequentemente observado um grande número de trabalhadores do sexo masculino migrando em destino aos estados do Pará e Maranhão para trabalharem vendendo confecções de porta em porta. Dessa forma, com base no princípio de que o fenômeno migratório abordado está intrinsecamente ligado ao trabalho e considerando que nenhum dos conceitos existentes relacionados ao tema das migrações atende aos nossos objetivos, optamos por denominá-la de Migração Laboral.

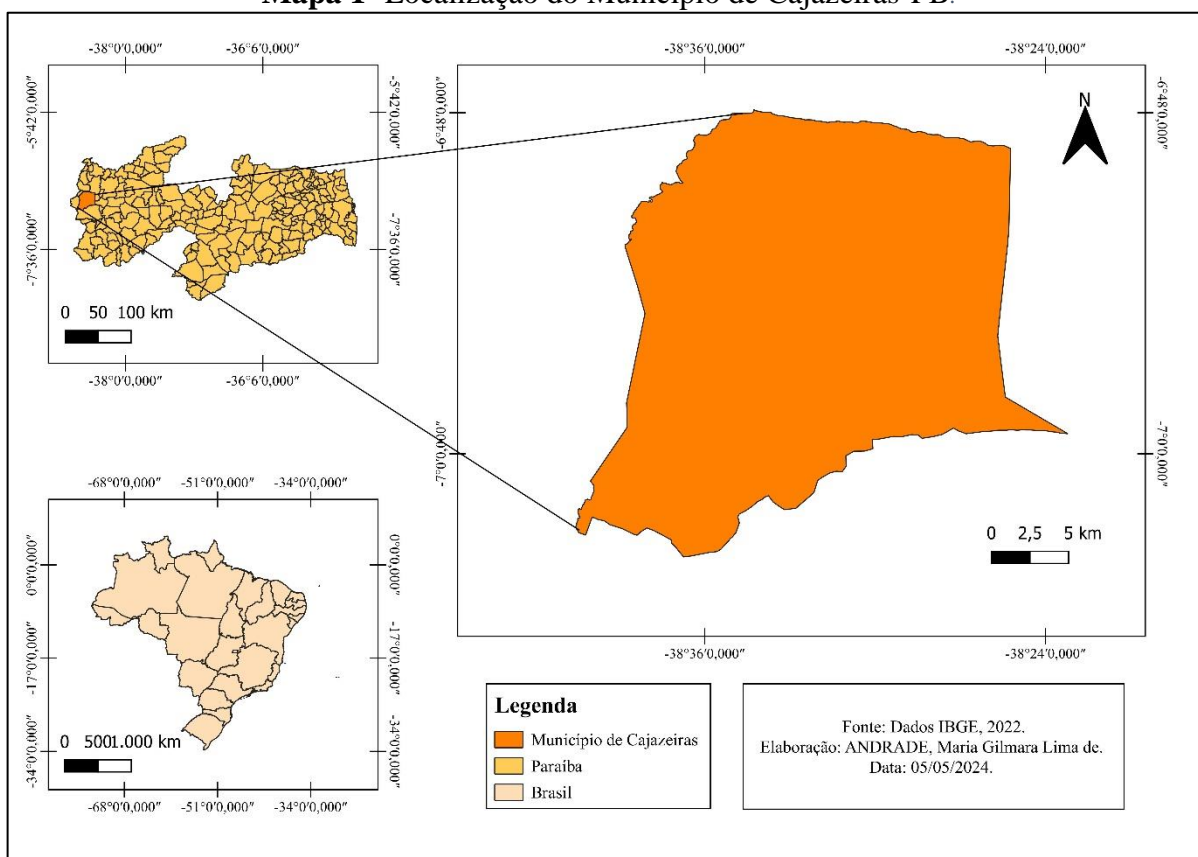
Sendo assim, a migração laboral refere-se ao movimento migratório ocasionado pelas forças do trabalho ocasional, caracterizada pela busca de melhores condições de vida, oportunidades de emprego, e crescimento profissional em lugares diferentes daquela de origem do trabalhador migrante. Dessa maneira, muitas pessoas optam por migrar para outras regiões em busca de novas experiências e perspectivas.

Portanto, a migração laboral é motivada única e exclusivamente pelo trabalho. Não constitui uma migração definitiva, isto é, em que o migrante deixa o lugar de origem e passa a morar em uma outra região, mas uma migração temporária, ou melhor, que ocorre em intervalos de tempo. Assim, o migrante passa uma temporada em seu lugar de origem e outra no seu lugar de trabalho. Logo, é importante ressaltar que esses intervalos de tempo não estão relacionados às estações do ano, característica da migração sazonal. Ela é determinada pelo próprio migrante ou pelas condições do trabalho.

3. O CIRCUITO INFERIOR DA ECONOMIA E MIGRAÇÃO LABORAL: O CASO DOS MASCATES ITINERANTES DO MUNICÍPIO DE CAJAZEIRAS-PB

Cajazeiras, município de partida dos mascates itinerantes, está localizada no extremo Oeste do estado da Paraíba. Pertence à Mesorregião do Sertão Paraibano, Microrregião de Cajazeiras, fazendo parte da Região Imediata de Cajazeiras e da Região Intermediária de Sousa-Cajazeiras, estando a aproximadamente 468 km da capital, João Pessoa. Abrange uma área territorial de 562,703 km², com uma população de aproximadamente 63.239 habitantes (IBGE, 2022) (Mapa 1).

Mapa 1- Localização do Município de Cajazeiras-PB.



Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

O IDH de Cajazeiras, conforme o Censo de 2010, foi de 0,679, sendo considerado o sétimo melhor do estado e o maior do sertão paraibano. Em 2021, o PIB per capita era de R\$ 19.683,9, ocupando a posição 14 de 223 entre os municípios do estado. Estimado em 2021 pelo IBGE, o salário médio mensal dos trabalhadores formais do município de Cajazeiras foi de 1,7 salários mínimos, com 10.662 pessoas ocupadas, sendo 17,04% da população ocupada.

A principal fonte de renda do município advém do setor terciário, tendo o comércio e os serviços como importantes atividades econômicas. O comércio é bem diversificado, com destaque para as lojas de vestuário, calçados, supermercados e concessionárias de automóveis, além de agências bancárias que atendem não só a população cajazeirense, mas também de cidades circunvizinhas como São João do Rio do peixe, São José de Piranhas e Cachoeira dos Índios (Sousa, 2016).

Apesar da ampla diversidade comercial e do seu destaque entre as principais economias da Paraíba, observa-se com naturalidade em Cajazeiras a existência de uma parcela de trabalhadores do sexo masculino migrando com destinado aos estados do Pará e Maranhão para venda de confecções.

A pesquisa de campo revela que a falta de emprego e de oportunidade foram responsáveis para o surgimento da migração laboral dos mascates itinerantes de confecções de Cajazeiras. Para o chefe de equipe C o fator propulsor para ingressar nessa atividade econômica foi a “falta de emprego aqui mesmo na região, foi o jeito ir viajar, a opção que teve foi viajar. Quando comecei mesmo não tinha, só tinha corte de cana e eu não queria ir para corte de cana, aí optei por viajar” (Informação verbal)². Não diferente, o chefe de equipe B responde que foi a “necessidade mesmo de ganhar mais um pouco; falta de oportunidade de emprego aqui em Cajazeiras” (Informação verbal)³.

Outro fator citado pelos mascates itinerantes é a diferença de renda, ou seja, o emprego no comércio de Cajazeiras, além de exigir uma maior jornada de trabalho, a renda é menor do que a renda que eles adquirem ao migrarem para vender confecções. Mas, por que não fazem à venda em cidades mais próximas de Cajazeiras? Ou melhor, por que foi necessário migrarem para tão distante para a realização dessa atividade econômica? O chefe de equipe A, relata que foi “porque não vende, por causa que aqui tem muita loja e as fábricas é tudo perto aqui do Pernambuco, aí lá não tem fábrica, tem mais dinheiro” (Informação verbal)⁴.

Essa é uma consequência da aceleração recente da modernização, que geralmente implica em diferenças consideráveis nas condições de produtividade, emprego, renda, qualidade de vida, etc. O aumento das migrações internas, juntamente com o agravamento do

² Entrevista concedida por EQUIPE C, Chefe de. Entrevista III. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (13 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

³ Entrevista concedida por EQUIPE B, Chefe de. Entrevista II. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (9 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

⁴ Entrevista concedida por EQUIPE C, Chefe de. Entrevista III. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (25 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

subemprego, é uma das consequências significativas da situação de desequilíbrio assim provocada (Santos, 2004).

3.1 O SURGIMENTO DA ATIVIDADE ECONÔMICA DO MASCATE ITINERANTE

Segundo o Dicionário Online de Português (DICIO)⁵ o mascate é caracterizado como sendo um mercador ambulante, vendedor que oferece mercadorias em domicílio. O termo mascate aparece em uma das crônicas de José de Alencar ([s.d.]. p. 234 *apud* Basaglia, 2002, p. 44), como sendo:

[...] derivado do nome de um reino da Índia cujos naturais eram dados ao comércio, significava em princípio entre os portugueses de Goa o mesmo que mercador ambulante que percorria várias terras à maneira do Oriente. Com o andar dos tempos veio a servir unicamente o mister baixo e desprezível de bufaneiro ou regatão que apregoa pelas ruas. Tão afrontoso era dar-se nome a um mercador desse tempo, como seria hoje em dia chamar em estilo clássico de traficante a um homem de negócio.

O trabalho realizado pelos mascates itinerantes vendedores de confecções é uma atividade com heranças históricas, pois desde o período colonial essa atividade já era popularmente conhecida no Brasil como "mascateação", e as pessoas que a praticavam eram denominadas de "mascates" (Pereira Filho, 2019).

Neste período, os mascates percorriam a pé e sozinhos imensas distâncias, carregando uma mala de mercadorias nas costas, apesar da vulnerabilidade aos diversos perigos que enfrentavam. Com alimentação precária e noites mal dormidas, os mascates faziam incursões até mesmo em regiões nunca antes exploradas do Brasil (Pereira Filho, 2019).

Conforme Knowlton, (1960, *apud* Basaglia, 2002, p. 28) os alemães e portugueses foram os mais antigos mascates no Brasil. Em suas palavras:

Os primeiros mascates parecem ter sido alemães e portugueses, que encontraram nesse comércio um ótimo negócio para imigrantes paupérrimos. Não se exigia capital, pois o mascate podia conseguir mercadoria a crédito de um compatriota ou de firmas especializadas nesses fornecimentos. Tais firmas eram portuguesas na maioria, embora houvesse também casas alemãs, inglesas e de outras nacionalidades. (...) A mascatearia tornou-se uma técnica reconhecida entre muitos grupos de imigrantes no Brasil a fim de acumular capital suficiente para estabelecer-se. À medida em que uma nacionalidade a deixava de lado, outra tomava-lhe a sucessão. Os alemães e portugueses foram

⁵ RIBEIRO, Débora. Mascate. **DICIO**. Disponível em:< <https://www.dicio.com.br/mascate/>>. Acesso em: 23 de jul. 2024.

seguidos pelos italianos, que por sua vez foram afastados pelos sírios e libaneses.

Francisco (2015) relata que o primeiro contato dos imigrantes sírios e libaneses com os brasileiros foi presumivelmente durante o ciclo da borracha, na região amazônica, na década de 1880, em que começaram vendendo miudezas aos ribeirinhos. Pouco tempo depois, passaram a dominar o comércio, principalmente de roupas e tecidos finos, das capitais amazônicas. Com o fim do ciclo da borracha, esses imigrantes se espalharam para as demais regiões do país.

Ainda segundo este mesmo autor, no início dessa atividade, os mascates sírios e libaneses, ao visitarem as cidades do interior e principalmente as fazendas, levavam apenas miudezas e bijuterias. No entanto, com o passar do tempo e o aumento do capital, começaram a vender também tecidos, lençóis, roupas prontas, entre outros artigos. À medida que acumulavam rendimentos, os mascates contratavam um ajudante ou compravam uma carroça; o passo seguinte era estabelecer uma casa comercial. Foram eles que introduziram as práticas de alta rotatividade e grande quantidade de mercadorias vendidas, além das promoções e liquidações.

O trabalho realizado pelos mascates itinerantes, nos termos utilizados por Santos, compreende uma rugosidade, pois existe desde o tempo colonial e que perpassou séculos se fazendo presente contemporaneamente. Assim, apesar de uma maior dinamização das condições atuais de comércio, promovida pelos sucessivos processos de modernizações, essa e uma atividade bastante antiga e permanece presente no desenrolar das diversas formas de aquisição de bens de consumo.

3.1.1 O SURGIMENTO DA ATIVIDADE ECONÔMICA DOS MASCATES ITINERANTES DO MUNICÍPIO DE CAJAZEIRAS

O Brasil e o Nordeste vivenciaram durante a década de 1990 um intenso processo de modernização e internacionalização da economia, comandado pela lógica de políticas neoliberais, provocando impactos expressivos para economia nacional, fragilizando o mercado de trabalho formal e fazendo crescer atividades caracterizadas por pertencer ao circuito inferior da economia. Nesse contexto, algumas áreas do Nordeste acompanharam de perto a dinâmica nacional, mas o Nordeste semiárido apresenta defasagem, permanecendo como “área tradicional”, tratada por Araújo (1997) como um caso particular, isto é:

No caso do semi-árido, a crise do algodão (com a presença do bicudo e as alterações na demanda, no padrão tecnológico e empresarial da indústria têxtil modernizada na região e, mais recentemente, as políticas associadas ao Plano Real) contribuiu para tornar ainda mais difícil e frágil a sobrevivência do imenso contingente populacional que habita os espaços dominados pelo complexo pecuária-agricultura de sequeiro. No arranjo organizacional local, o algodão era a principal (embora reduzida) fonte de renda dos pequenos produtores e trabalhadores rurais desses espaços nordestinos. Na ausência do produto, esses pequenos produtores são obrigados a levar ao mercado o reduzido excedente da agricultura alimentar tradicional de sequeiro (milho, feijão e mandioca), uma vez que a pecuária sempre foi atividade privativa dos grandes proprietários locais.

Não é sem razão que nos momentos de irregularidade de chuvas ocorridos nos anos recentes, as tradicionais frentes de emergência (como são chamados os programas assistenciais do governo) alistam enorme número de agricultores (2,1 milhões de pessoas em 1993). Nessas áreas, nos anos de chuva regular, os pequenos produtores, rendeiros e parceiros produzem, mas não conseguem acumular: descapitalizados ao final de cada ciclo produtivo, são incapazes de dispor de reservas para enfrentar um ano seco. Nesse quadro, portanto, não houve mudanças significativas, e as que aconteceram, em geral, tiveram impactos negativos, como o desaparecimento da cultura do algodão (Araújo, 1997, p. 17).

Essa defasagem no setor rural tradicional provocou o deslocamento de um contingente de agricultores para a zona urbana em busca de trabalho, já que a agricultura de sequeiro⁶ não gerava excedente suficiente para assegurar as necessidades financeiras da família. Igualmente, na zona urbana verificou-se a carência de novos postos de trabalho, especialmente no setor industrial, acarretando o aumento do trabalho precário e informal, de modo que uma parcela de trabalhadores descapitalizados foi obrigada a optar por alternativas viáveis para resistirem aos efeitos do desemprego.

Sobre essa conjuntura, Alves (2013, p. 42) declara que:

O desemprego tecnológico e estrutural, fruto das alterações da ordem neoliberal impostas ao país, principalmente a partir da década de 1990, bem como a exclusão social e a precarização do trabalho têm relação direta com a informalização do trabalho que hoje se mostra tão evidente.

Dessa maneira, o avanço tecnológico e a reestruturação das indústrias provocaram a perda de empregos formais, forçando o trabalhador a buscar alternativas informais e precárias para sobreviver. Essa situação resultou em uma menor proteção social e seguridade, aumentando a vulnerabilidade dos trabalhadores.

⁶ A agricultura de sequeiro é uma prática agrícola que utiliza exclusivamente a água da chuva para irrigar as plantas. Nesse método, não se empregam sistemas artificiais de irrigação, como canais ou aspersores (Irriga Agro, 2024).

Para Kallerberg (2009 *apud* Nogueira; Carvalho 2021) o trabalho precário é caracterizado por ser incerto, imprevisível e arriscado para o trabalhador. Nessa mesma linha de pensamento Neilson e Rossiter (2008 *apud* Nogueira; Carvalho 2021) reconhecem que o termo abrange todas as formas de emprego que são inseguras e não garantidas, caracterizadas pela exploração flexível, incluindo empregos ilegais, sazonais, temporários, trabalho em domicílio, funcionários subcontratados, freelancers e trabalhadores autônomos.

Em relação ao trabalho informal, Altvater e Mahnkopf (2008 *apud* Nogueira; Carvalho 2021) o caracterizam pela falta de segurança e vulnerabilidade. Sendo assim, a informalidade leva a menor seguridade, menor proteção pelo Estado de bem-estar e um alto grau de vulnerabilidade (Nogueira; Carvalho 2021).

Isto posto, o trabalho precário e informal não assegura o trabalhador dos direitos trabalhistas como carteira assinada, férias remuneradas, horas extras, décimo terceiro salário, seguro desemprego e, como coloca Nogueira e Carvalho (2021), não ter garantia de segurança em relação à renda, ao emprego ou aos cuidados na velhice.

Foi sob esse contexto econômico e político que surgiu à venda de confecções nos estados do Pará e Maranhão. Segundo o relato do chefe de equipe A⁷, pioneiro na atividade econômica, as migrações se iniciaram no ano de 1996. A princípio, as migrações tinham como finalidade à venda de raspadinha⁸, logo depois passou para à venda de joias, e finalmente, à venda de confecções.

À venda de joias pelos mascates itinerantes de Cajazeiras surgiu no ano de 1998, no estado do Pará. O comércio de joias foi um sucesso no estado devido a extração de madeira que trazia renda para a população. Nas palavras do chefe de equipe A “[...] nesse tempo estava o foco do dinheiro lá, muita madeira, e o povo tudo comprava muito bem, dinheiro muito no comércio[...].” (Informação verbal⁹). Posteriormente,

A joia ficou fraca por causa que os caras do Juazeiro [do Norte-CE] começaram a vender com devolução, aí com devolução, pra nós não compensava, aí foi, surgiu o ramo de roupa, aí quando surgiu o ramo de roupa,

⁷ Recentemente, já foi chefe de equipe. Atualmente, não é mais, já que realiza a atividade econômica sem a participação de outrem. No entanto, optamos por essa denominação devido melhor se adequar a suas funções, uma vez que é responsável pela organização do trabalho.

⁸ Jogo que consiste em raspar um cartão para desvendar o seu conteúdo e saber se dá direito a um prêmio. Cada vez que raspar o cartão paga-se um determinado valor.

⁹ Entrevista concedida por EQUIPE A, Chefe de. Entrevista I. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (25 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

aí pronto, todo mundo passou pro ramo de roupa, de confecção (Informação verbal)¹⁰.

Dessa forma, a decadência da venda de joias foi o ponto de partida para surgimento da venda de confecções, a qual teve início no ano de 1997.

3.2 AS CONDIÇÕES DE TRABALHO E DE VIDA DOS MASCATES

No início da venda de confecções, as equipes não se hospedavam em hotéis, pois consideravam caros, dessa forma, se alojavam nos galpões de postos de combustível e, quando na cidade em que trabalhavam não tinha posto, se alojavam debaixo de árvores, é o que relata o chefe de equipe A,

Não ficava em ponto de apoio nem nada não, era galpão de posto. Quando tinha um numa cidade era muito bom, se não até debaixo de árvore nós fazia comida. Botava a cozinha ali debaixo de uma árvore, pedia água a muié de frente as casas e saía para trabalhar e Damião ficava fazendo a comida. No inverno era ruim porque tinha chuva aí no tempo da seca era bom de dormir [...] passei muitas noites com a rede debaixo do braço esperando a chuva passar [...], quando pegava um posto que não tinha galpão era desse jeito, agora quando tinha um posto que tinha galpão, aí era bom. Era todo mundo, era toda equipe, era sofrimento (Informação verbal)¹¹

Dessa maneira, nos primórdios da atividade, os mascates itinerantes estavam sujeitos às variações do tempo, a insegurança e a precárias condições de trabalho, já que dormiam e cozinhavam a céu aberto, e quando chovia no período da noite, ficavam acordados esperando à chuva passar. Atualmente este cenário mudou, dado que as equipes se hospedam em hotéis, casas e “pontos de apoio”¹²(Imagens 1 e 2). Nas palavras do chefe de equipe B

[...] foi passando os tempos, os pontos de apoio foi começando a surgir, casa pra alugar, que os donos foram começando a ver que era mais seguro, né por causa de assalto, porque começou a vender mais e ficou, começou a ficar visado e eles começaram a investir em pontos de apoio e casa alugada (Informação verbal)¹³.

¹⁰ Ibid., 2024, p. 3.

¹¹ Ibid., 2024, p. 3.

¹² Local com amplo espaço que acomodam várias equipes de mascates concomitantemente.

¹³ Entrevista concedida por EQUIPE B, Chefe de. Entrevista II. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (9 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

Imagem 1 - Casa alugada em São João de Pirabas-PA.



Fonte: Darly dos Santos Silva, 2023.

Imagem 2 - Casa alugada em Vila Santa Luzia, município de São de Pirabas-PA.



Fonte: Darly dos Santos Silva, 2023.

Antes dos chefes de equipe trabalharem por conta própria, já trabalharam para outrem, desempenhando a função de vendedores, cobradores, fiscalizadores de equipe, ou desempenhando mais de uma destas função simultaneamente. O chefe de equipe A relata que antes de migrar para os estados do Pará e Maranhão, vendia confecções nos estados do Rio Grande do Norte, Ceará e em cidades circunvizinhas do próprio estado, como Uiraúna, Triunfo e Poço José de Moura. Dessa maneira, foi a partir desse momento que ele começou a juntar dinheiro para iniciar a atividade no estado do Pará.

[...] comprava mil reais, aí daí eu vendia dois, três mil, aí foi onde começou tudo, aí trabalhei um ano ali, juntei um dinheiro, aí dali troquei uma moto que eu tinha numa berlina, aí dá berlina nós fomos pro Ceará, aí trabalhei um ano no Ceará juntando dinheiro, aí daí [...] dia 20 de maio de 2004 nós fomos para o Pará. [...] nós andávamos com doze pessoas (Informação verbal)¹⁴

Ademais, a operacionalização desta atividade não era a mesma que nos dias atuais. No início da atividade, a principal ferramenta de trabalho dos mascates itinerantes responsáveis pela venda era um carrinho de carga e descarga de mercadoria, o qual utilizavam para transportar as mercadorias do local onde estavam hospedados até a casa dos clientes. Segundo o chefe de equipe D:

Em 2010 eu comecei trabalhando com um menino [...] vendendo, empurrando carrinho, que é um carrinho de ferro com duas rodinhas de bicicleta que bota, aí botava duas bolsas de jeans em cima do carrinho e saía nas ruas, batendo de casa em casa oferecendo, [...]. Hoje não existe mais isso não, hoje cada cá trabalha de carro ou de moto [...] (Informação verbal)¹⁵

Atualmente, os mascates trabalham em um automóvel vendendo de porta em porta (como na imagem 3). Isto posto, desde de que os mascates iniciaram a migrar para vender confecções (Quadro 1), essa atividade foi passando por alterações, e junto com ela o “motor” que a move, a mercadoria demandada pela clientela: as confecções. É sobre elas que trataremos no próximo tópico.

¹⁴ Entrevista concedida por EQUIPE A, Chefe de. Entrevista I. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (25 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia.

¹⁵ Informação verbal, entrevista concedida por EQUIPE D, Chefe de. Entrevista VI. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (10 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

Imagem 3 - Parada para venda na Travessa Nair Baira de Queirós, Bairro Alegre, São João de Pirabas-PA.



Fonte: Darly dos Santos Silva, 2023.

Quadro 1 - Ano em que cada chefe de equipe começou a migrar para vender confecções.

Chefe de equipe	Ano
A	2004
B	2005
C	2006
D	2010

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados das entrevistas, 2024.

3.3 TRAJETÓRIA DAS CONFECÇÕES: DO ATACADO AOS INTERMEDIÁRIOS E AO CONSUMIDOR FINAL

Inicialmente, as mercadorias vendidas pelos mascates itinerantes eram unicamente roupas íntimas e *baby-dolls*, as quais eram vendidas exclusivamente a clientes sacoleiras. Entretanto, à venda tinha um valor predeterminado, só podia ser vendido até no máximo 100 reais por sacoleira, e não podia ser vendido a mais que duas sacoleiras na mesma rua, funcionava, pois, como uma estratégia para não gerar concorrência e afetar às vendas das sacoleiras. Nessa época, quase não havia concorrência entre as equipes, uma vez que eram poucas as equipes atuantes, no entanto, com o passar do tempo, foram surgindo outras equipes

e a concorrência foi aumentando. Assim, para não perder à venda, os mascates foram aumentando o valor de compra das sacoleiras.

Posteriormente, essas peças de roupas passaram a ser vendidas para o uso pessoal, isto é, ao consumidor final, pois à venda as sacoleiras não iam bem devido apresentarem dificuldade em receber o pagamento de seus clientes. Sendo assim, a alternativa dos mascates foi vender diretamente ao consumidor final.

Essas mercadorias eram fornecidas por dois atacadistas (Chico Mendes e Luiz Araújo) de Cajazeiras. O atacadista, Luiz Araújo, viajava para comprar as mercadorias no estado do Pernambuco e oferecia aos mascates. Essas mercadorias, como dito acima, eram roupas íntimas e *baby-dolls*. Com a venda dos mascates ao consumidor final, aumentaram as demandas e foram incrementando outras peças de confecções como calças jeans femininas e masculinas, bermudas e *shorts* jeans, camisas, blusas, dentre outras peças. Diante disso, surgiram os famosos depósitos fornecedores de roupas em Cajazeiras. Diante do crescimento da atividade econômica realizada pelos mascates, os atacadistas de Cajazeiras passaram a fornecer as mercadorias a prazo, isto é, no cheque pré-datado em até cinco ou mais parcelas, dependendo do valor da compra.

Na época os mascates não tinham condições de viajarem para Santa Cruz do Capibaribe-PE¹⁶, para comprarem as mercadorias, é o que informa o chefe de equipe A. O mesmo expressou que “para ir para a feira de Santa Cruz era muito difícil [...], era difícil alguém que fosse e outra, para ir tinha que ter dinheiro para comprar porque tudo lá é à vista” (Informação verbal)¹⁷.

Atualmente, o comércio atacadista de Cajazeiras não é o único entreposto fornecedor utilizado para obtenção das mercadorias. Alguns chefes de equipe já viajam para comprar as mercadorias diretamente em Santa Cruz do Capibaribe, com o intuito de adquirir com o preço menor do que o encontrado no comércio atacadista local de Cajazeiras. Outros, não compram diretamente na capital das confecções, compram fazendo pedidos por meio do telefone celular e do WhatsApp. (Quadro 2). As mercadorias vendidas em Santa Cruz do Capibaribe, são compradas à vista, assim, os chefes de equipe que não têm condições financeiras para irem ao polo de confecções, acabam comprando a prazo no comércio atacadista de Cajazeiras. Essa é uma característica do circuito inferior, já que suas atividades “são baseadas simultaneamente no crédito e no dinheiro líquido” (Santos, 2004, p. 44).

¹⁶ Por estar inserida no principal polo de confecções do Nordeste, é conhecida como a capital das confecções.

¹⁷ Entrevista concedida por EQUIPE A, Chefe de. Entrevista I. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (25 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia.

Quadro 2 - Lugares, formas e pagamentos de obtenção das mercadorias pelos mascates itinerantes de Cajazeiras/PB.

Chefe de equipe	Lugares onde são obtidas as mercadorias	Formas pelas quais são obtidas	Forma de pagamento
A	Comércio atacadista de Cajazeiras; Santa Cruz do Capibaribe-PE; Fortaleza-CE e Goiânia-GO.	Diretamente no local e por meio de viagens; indiretamente por meio de pedidos.	À vista e a prazo (no cheque para 120 dias).
B	Comércio atacadista de Cajazeiras.	Diretamente no local.	A prazo (no cheque para 120 dias).
C	Comércio atacadista de Cajazeiras; Santa Cruz do Capibaribe-PE.	Diretamente no local; indiretamente por meio de pedidos.	À vista e a prazo (no cheque para 140 dias).
D	Comércio atacadista de Cajazeiras; Santa Cruz do Capibaribe-PE.	Diretamente no local e por meio de viagens.	À vista e a prazo (no cheque para 120 dias).

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados das entrevistas, 2024.

Dessa forma, as mercadorias adquiridas fora de Cajazeiras, seja por meio de pedidos ou diretamente no local, são vendidas à vista, enquanto que as mercadorias compradas no comércio atacadistas local, são vendidas a prazo. Dentre as marcas de roupas consideradas mais vendidas e procuradas pelos clientes, se destacam por local de aquisição e tipo: jeans em Toritama-PE e malhas em Santa Cruz do Capibaribe (ver quadro 3).

Assim sendo, as principais confecções mais vendidas e procuradas são os jeans, os quais são provenientes de Toritama-PE¹⁸. A marca Ditongo fabrica, além de jeans, peças de algodão como camisas, blusas, vestidos, dentre outros. As outras confecções, principalmente as femininas, não possuem uma marca fixa, assim são vendidas de acordo com o designer e gostos dos clientes, não importando a marca.

Quadro 3 - Principais marcas de roupas e localização das lojas oficiais.

Marca	Localização
Zirapp Jeans Wear	Toritama-PE.
Megaduran Jeans Wear	Toritama-PE.
Lavinia Jeans Wear	Toritama-PE.
Zuyngli Jens Waer	Toritama-PE.
Ditongo	Taquaritinga do Norte-PE; Santa Cruz do Capibaribe-PE.

Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

¹⁸ Conhecida como a capital dos Jeans.

As mercadorias são transportadas pelos próprios chefes de equipe (Imagem 4). Em alguns casos, as mercadorias levadas pelas equipes não são suficientes para concluir às vendas, neste caso, os chefes de equipe fazem o pedido das mercadorias complementares nos fornecedores de Cajazeiras-PB ou em fornecedores de Santa Cruz do Capibaribe. Essas mercadorias, quando fornecidas pelos depósitos de Cajazeiras, são enviadas para Santa Cruz do Capibaribe por ônibus que transportam varejistas e comerciantes da cidade e de cidades circunvizinhas. Ao chegarem em Santa Cruz do Capibaribe, as mercadorias são retiradas e colocadas em outros ônibus responsáveis por transportarem as mercadorias até as cidades de destino dos mascates itinerantes.

Imagem 4 - Momento da organização das mercadorias para embarque em carro de equipe.



Fonte: Arquivo da autora, 2023.

3.4 ORGANIZAÇÃO, CARACTERIZAÇÃO E INTEGRAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA

A atividade realizada pelos mascates exige uma organização para ser efetivada. Assim, as equipes são formadas conforme a necessidade do trabalho que o chefe de equipe apresenta para efetivação da atividade econômica (Quadro 4). O vendedor é responsável pelas vendas e o cobrador pelas cobranças. Em alguns casos, uma mesma pessoa realiza essas duas funções concomitantemente, isto é, primeiro é realizada a cobrança da venda anterior e, depois do

recebimento do pagamento, novas mercadorias são oferecidas ao cliente. Em caso de não liquidação da dívida, à venda não é realizada.

Os mascates empregados não recebem salários fixos, mas uma porcentagem do valor total que é vendido. Assim, o chefe de equipe B relata que paga aos seus funcionários 10% do valor da venda, enquanto que os chefes de equipe C e D dizem pagar 12% do valor total da venda. Vale ressaltar os chefes de equipes B e C trabalham de sociedade com seus irmãos. E o chefe de equipe D possui sociedade com sua mãe, mas ela não participa do trabalho, apenas contribuiu com o capital.

No que concerne aos gastos, para além do pagamento aos empregados, os chefes de equipe gastam com hospedagem, alimentação, combustível e nota fiscal. Vale ressaltar que os chefes de equipe custeiam a hospedagem e alimentação de todos os mascates integrantes da equipe.

Quadro 4 - Organização e distribuição das funções das equipes de mascates.

Equipe	Quantidade de pessoas da equipe	Função
A	01	Vendedor e cobrador ao mesmo tempo.
B	03	1 vendedor; 1 cobrador; 1 vendedor e cobrador concomitantemente.
C	04	Todos são vendedores e cobradores ao mesmo tempo.
D	02	1 vendedor; 1 vendedor e cobrador concomitantemente.

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados das entrevistas, 2024.

Para realização da atividade, as equipes passam uma quantidade de dias fora de casa (Quadro 5), esse tempo depende, sobretudo, do êxito da cobrança, como explica o Chefe da Equipe D:

[...] se a cobrança eu resolver rápido, à venda sempre a gente resolve rápido. A gente passava 45 dias, 50 dias e em casa do mesmo jeito, passa 45 dias, 50 dias. Varia os dias, nunca dá um dia exato [...]. As vezes os clientes demoram mais a pagar né, a gente demora mais um pouquinho, as vezes paga rápido, aí a gente vem mais rápido para casa. (Informação verbal)¹⁹.

¹⁹ Entrevista concedida por EQUIPE D, Chefe de. Entrevista VI. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (10 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

Já a quantidade de dias que passam em casa com à família é estabelecida pelos chefes de equipe e está relacionada com o prazo que é dado aos clientes, que é de 90 dias diretos na nota promissória²⁰, exceto do chefe de equipe C, que oferece prazo maior, de 120 dias.

Quadro 5 - Estado para o qual as equipes de mascates migram e a média de dias que passam migrando e em casa, com à família.

Chefe de equipe	Estado no qual o trabalho é realizado	Média de dias que passa fora de casa	Média de dias que passa em casa com à família
A	Maranhão	20	15
B	Maranhão	50	30
C	Maranhão e Pará	35	25
D	Pará	45	45

Fonte: Elaborado pela autora com base de dados das entrevistas, 2024.

Os chefes de equipe A e C realizam dois itinerários para à venda de confecções. Assim, a organização da atividade é realizada em dois intervalos de tempo. Primeiramente, realizam à venda no primeiro itinerário de cidades, ao finalizarem, voltam para casa e passam alguns dias com à família, depois, voltam para trabalharem no segundo itinerário de cidades, ao terminarem, retornam para casa novamente (Imagem 5), passam alguns dias com a família e retornam para o primeiro itinerário de cidades para realizarem a cobrança da venda passada e iniciarem todo o ciclo novamente.

A venda é feita de porta em porta (como mostrado na imagem 6). É importante ressaltar que os mascates não possuem nenhuma garantia de recebimento do pagamento dos clientes, visto que à venda é feita na base da confiança, com credibilidade repassadas pelos vizinhos que informam se a pessoa interessada na compra trabalha e se é boa pagadora. Os mascates utilizam uma nota promissória, a qual informa apenas o nome e o endereço dos clientes, (Imagens 7 e 8) não havendo, portanto, a possibilidade de negativação dos clientes devedores em instituições oficiais de proteção ao crédito.

²⁰ [...] um instrumento autônomo e abstrato de confissão de dívida emitido pelo devedor que, unilateral e desmotivadamente, promete pagamento de quantia em dinheiro que especifica no termo assinalado na cártula. Desmotivadamente frise-se por ser título que prescinde da investigação de sua causa (causa debendi), bastando como prova do ato unilateral de confessar-se obrigado ao pagamento indicado. (Mamede, 2008, p.219 *apud* Freire Júnior 2009, p. 55).

Imagem 5 - Organização das equipes de mascates para volta para casa na Vila Santa Luzia, Município de João de Pirabas-PA.



Fonte: Darly dos Santos Silva, 2023.

Imagem 5 - Momento da venda realizada no município de São João de Pirabas-PA.



Fonte: Darly dos Santos Silva, 2023.

Imagem 6 - Ficha cadastral do cliente.

NAYANE CONFECÇÕES	
Nome:	[REDACTED]
Cidade:	CAPANEVIA- Bairro: ALMEIR GABRIEL
Rua:	JORGE MELO DA COSTA Nº [REDACTED]
Como é conhecido:	Fonte: [REDACTED]
Nº de Identidade:	CPF: [REDACTED]
Obs:	PROX: A CAMPO
Deus é Fiel!	Vendedor: [REDACTED]

GRÁFICA VALE (81) 3462-2478

Fonte: Darley dos Santos Silva, 2024.

Imagem 7 - Nota Promissória de venda.

Vencimento 15 de ABRIL de 2024

R\$ 640,00

Nº

Ao (s) 2- CALÇA 230
J. SHIRT - 180

pagar por esta única via de NOTA PROMISSÓRIA

OU À SUA ORDEM,
A QUANTIA DE

Pagável em

Emitente

CPF/CNPJ

Endereço

Assinatura do Emitente

EM MOEDA CORRENTE
DESTE PAÍS

Data da Emissão

Fonte: Darly dos Santos Silva, 2024.

No que se refere a majoração sobre o valor das mercadorias para poder viabilizar a atividade econômica, os chefes de equipe estipulam uma margem de lucro de 200% sobre o valor da mercadoria. Por exemplo, se uma mercadoria custa 40 reais no atacado, ela irá custar 120 reais para o consumidor final. Dessa forma, a margem de lucro por unidade é elevada, contudo, o lucro final é baixo, dado que os chefes de equipe gastam com estadia, alimentação, combustível, etc.

Os mascates dizem não utilizarem publicidade para divulgação de suas mercadorias, já que possuem relação direta com a clientela, baseada na confiança entre as partes. Na verdade, o emprego da publicidade não seria possível, dado que a margem de lucro é destinada exclusivamente para a subsistência dos mascates e de suas famílias. Em relação a tecnologia utilizada na intermediação comercial entre os mascates e os clientes, os únicos meios por eles relatados é o uso do WhatsApp²¹ e o Pix²². O WhatsApp é utilizado para o mascate obter informações dos clientes, como saber em que horário pode recebê-lo e para fazer cobranças online. Já o Pix é utilizado quando os clientes desejam pagarem antecipadamente à compra ou, em caso de atraso do pagamento, liquidarem à dívida.

Nesta condição, ao descrever as características dos dois circuitos, Silveira (2009) considera que as atividades bancárias são uma das constituintes do circuito inferior.

Atividades bancárias e financeiras, comércios, indústrias e serviços modernos, frequentemente orientados para a exportação, constituem o circuito superior.

²¹ O WhatsApp é um aplicativo de mensagens instantâneas e chamadas de voz para smartphones que funciona em várias plataformas. Além de permitir o envio de mensagens de texto, os usuários podem compartilhar imagens, vídeos e documentos em PDF, bem como realizar chamadas gratuitas usando uma conexão com a internet.

²² Pix é o Pagamento Instantâneo Brasileiro. É um meio de pagamento criado pelo Banco Central (BC), em que os recursos são transferidos entre contas em poucos segundos, a qualquer hora ou dia, podendo ser realizado a partir de uma conta corrente, conta poupança ou conta de pagamento pré-paga.

Derivado dele, identificamos uma economia pobre, constituída por atividades de fabricação, comércio e serviços cujo grau de capitalização, tecnologia e organização é relativamente baixo” (p. 65).

Sendo assim, o Pix, utilizado como ferramenta de trabalho pelos mascates, é uma atividade bancária pertencente ao circuito superior da economia, mas que também é utilizada pelo circuito inferior. Dessa forma, o circuito inferior é dependente do circuito superior (Santos, 2004). Da mesma forma ocorre com a rede social WhatsApp, um aplicativo criado por agentes hegemônicos, pertencentes ao circuito superior, mas que “[...] está unido ao resto da sociedade por uma relação de necessidade. Para ampliar os lucros, seus agentes precisam vender produtos e serviços, aí incluídos os de natureza financeira, aos mais pobres” (Silveira, 2009, p. 66).

Os mascates itinerantes possuem uma relação direta com seus clientes, mas para essa relação ser harmoniosa e amigável é necessário que a dívida do cliente não esteja em atraso, é o que relata o chefe de equipe D:

Relação é bem, bem amigável. Nós chegamos na casa dos clientes, a maioria nós conhecemos, tem amizade com eles, conversa, troca ideia normal como se fosse amigo mermo, conhece a muito tempo, aqueles que paga em dia, aqueles que não paga em dia nós não tem relação nenhuma não, é só chegou fez a cobrança, se não pagar tem que marcar outra data, tem amizade não (Informação verbal)²³.

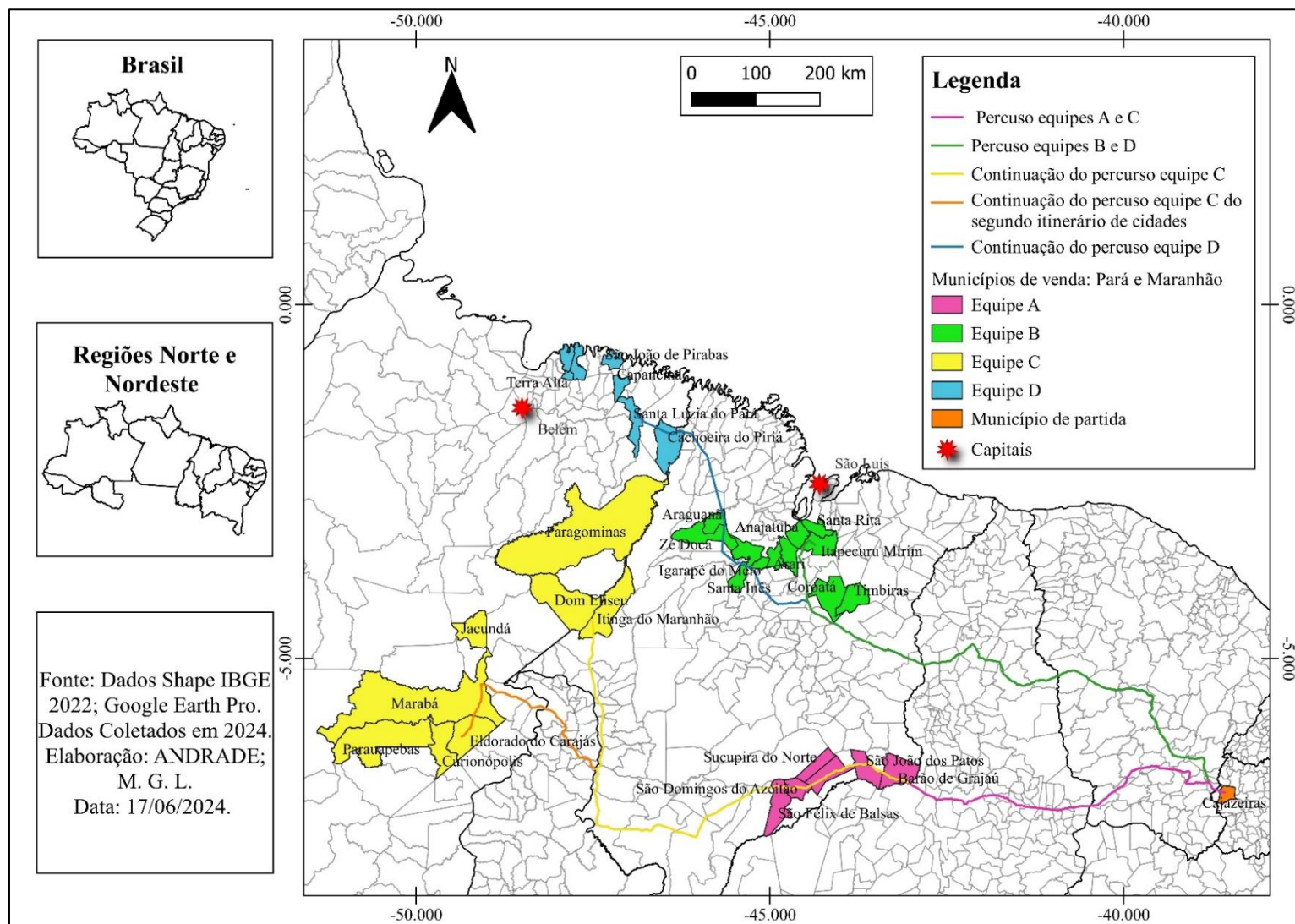
Os chefes de equipe revelaram ter clientes pertencentes a todas as classes sociais. No entanto, algumas são mais preponderantes. Os chefes de equipe A e C consideram que a maioria dos seus clientes pertencem a classe média, enquanto que os chefes de equipe B e D consideram a maioria dos seus clientes pobres. Dessa forma, de acordo com Santos (2004), qualquer camada social pode consumir fora do circuito ao qual faz parte: refere-se a um consumo parcial ou ocasional dos grupos sociais associados ao outro circuito. Para este mesmo autor, o consumo das classes médias muitas vezes é direcionado tanto para a categoria das classes abastadas quanto para a das classes desfavorecidas.

²³ Entrevista concedida por EQUIPE D, Chefe de. Entrevista VI. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (10 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

4. ITINERÂNCIA ESPACIAL COSTURADAS PELOS MASCATES E A ELEIÇÃO DOS LUGARES ACOLHEDORES AO CIRCUITO INFERIOR DA ECONOMIA

As equipes para chegarem até os municípios de trabalho passam por outros estados e municípios, como Icó, Iguatu, Jucás, Antonina do Norte e Campos Sales, no estado do Ceará; Fronteiras, Vila Nova do Piauí, Picos, Inhuma, Ipiranga Valença, Elesbão Veloso, Passagem Franca, Barro Duro, no estado do Piauí; Timon, Caxias, Codó, Peritoró, Alto Alegre, São Mateus do Maranhão, Matões, Miranda do Norte, no estado do Maranhão e dezenas de outros municípios. É de referir que este é apenas um dos itinerários de uma das equipes que se desloca para o estado do Maranhão, a qual percorre aproximadamente 925 km. Já os que se deslocam para o estado do Pará, o percurso passa dos 1.300 km (Mapa 2).

Mapa 2 - Itinerário espacial da atividade econômica realizada pelas equipes de mascates itinerantes.

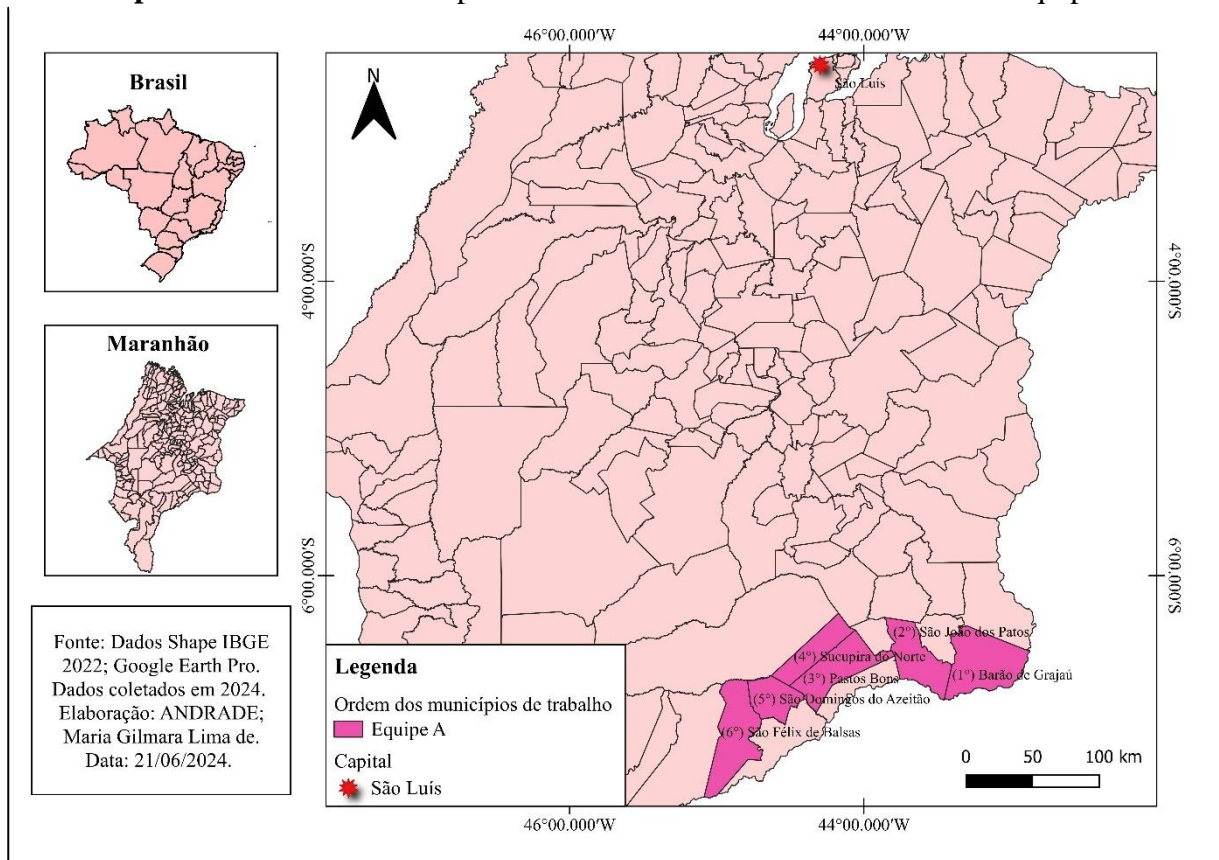


Ao saírem de Cajazeiras, as equipes que viajam para o Maranhão chegam ao seu destino final no mesmo dia de saída, mas isso dependendo do horário de partida. Por exemplo, se saírem pelo turno da manhã, chegam ao final da noite. Já as equipes que se deslocam para o Pará, demoram cerca de um dia e meio de viagem, a contar com a noite que reservam para o descanso.

Os chefes de equipes trafegam por várias cidades em seus itinerários, mas várias delas são ignoradas, isso se deve ao fato de que estes municípios, segundo os chefes de equipe, não são considerados “bons” de venda, ou ainda, não possuem clientela nestas cidades. Assim, preferem não arriscar clientes novos, tendo em vista que correm o risco de não recebimento do pagamento, podendo ter, portanto, prejuízos.

O trabalho realizado pela equipe A é realizado no estado do Maranhão, com início na cidade de Barão do Grajaú, na qual permanece por dois dias, depois segue para São João dos Patos, permanecendo por mais dois dias, seguindo de Sucupira do Norte e São Domingos do Azeitão, igualmente com dois dias de trabalho em cada, chegando no último município de trabalho, São Félix de Balsas, com oito dias (Mapa 3).

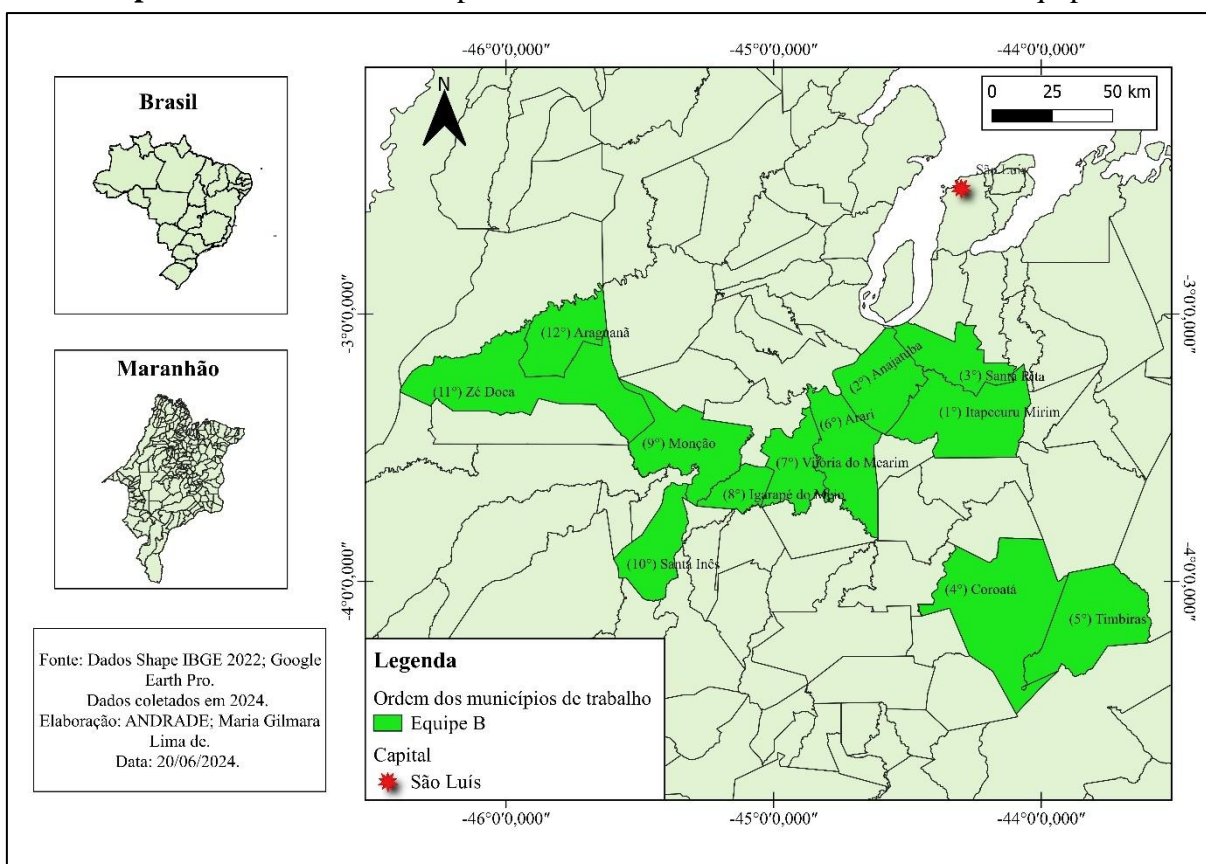
Mapa 3 - Ordem dos municípios de trabalho do estado do Maranhão da equipe A.



Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

A equipe B, que também vende no Maranhão, inicia seu trabalho no município de Itapecuru Mirim, onde permanece por cerca de dez dias, depois segue para Anajatuba, município em que o trabalho se realiza em cinco dias, em seguida parte para Santa Rita, onde permanece apenas por um dia. Posteriormente, segue para Coroatá, realizando o trabalho em quatro dias, seguido de Tibirás, com um dia de trabalho, Arari e Vitória, permanecendo em ambos cerca de quatro dias. O próximo destino é Igarapé do Meio, com dois dias de trabalho, depois Monção com quatro dias, Santa Inês com três dias, Zé Doca e Araganã com três dias, sendo um dia e meio em cada município (Mapa 4).

Mapa 4 - Ordem dos municípios de trabalho do estado do Maranhão da equipe B.

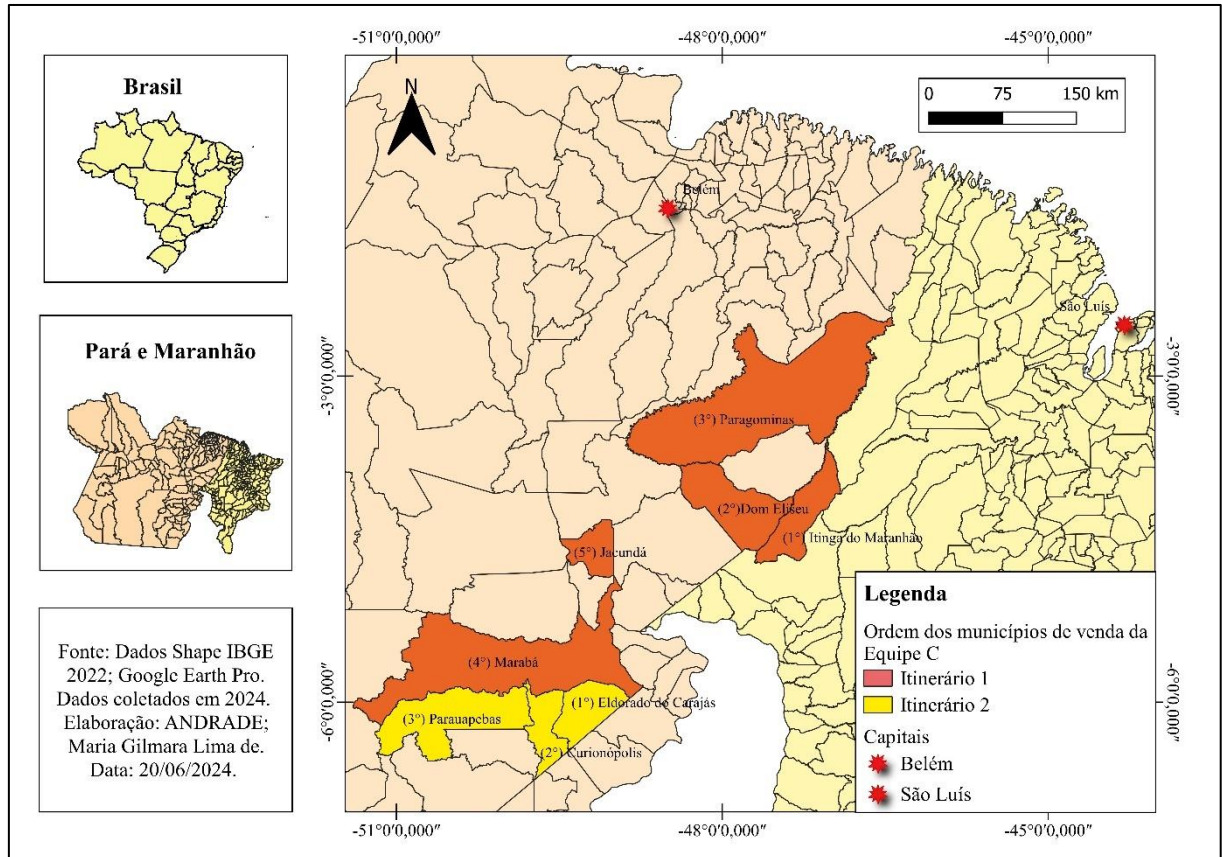


Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

A equipe C realiza dois itinerários de cidades, compreendendo os estados do Maranhão e do Pará. O primeiro itinerário, isto é, a primeira viagem do ano, tem início em Itinga do Maranhão, onde o trabalho se concretiza em aproximadamente dez dias, o próximo destino é Dom Eliseu, com dez dias de trabalho, seguido de Paragominas, com cinco dias, Marabá com três dias e Jacundá com dois dias de trabalho. O segundo itinerário se inicia em Eldorado dos

Carajás, com dois dias de trabalho, partindo para Curionópolis, com 13 dias e finalmente para o último município Parauapebas, com 15 dias de trabalho (Mapa 5).

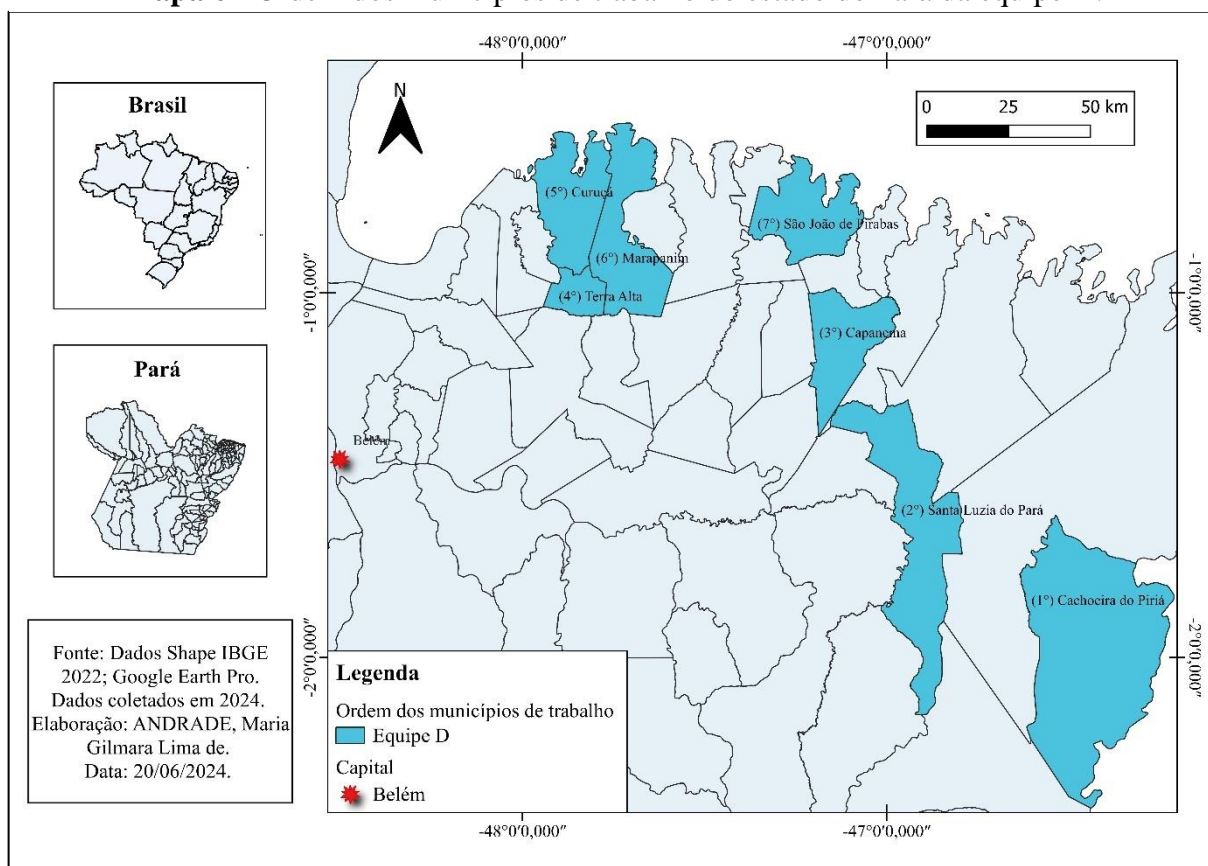
Mapa 5 - Ordem dos municípios de trabalho dos estados do Pará e Maranhão da equipe C.



Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

Já a equipe D tem seu itinerário de vendas no estado do Pará, iniciando o trabalho no município de Cachoeira do Piriá, onde passa aproximadamente três dias, depois segue para o município de Santa Luzia do Pará, no qual o trabalho dura em média sete dias. De Santa Luzia do Pará, segue para Capanema, município que trabalha aproximadamente doze dias. Posteriormente, se desloca para Terra Alta, onde trabalha quatro dias, depois para Curuçá, permanecendo por mais quatro dias. O próximo destino é Marapanim, onde passa dois dias e finalmente segue para o último município de trabalho, São João de Pirabas, em que permanece por dez dias (Mapa 6).

Mapa 6 - Ordem dos municípios de trabalho do estado do Pará da equipe D.



Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

Vale ressaltar que essa lógica espacial está relacionada com a logística do trabalho, pois como podemos perceber, em alguns casos, nos mapas, o itinerário espacial não segue uma ordem pela sequência dos municípios de trabalho, mas faz referência as melhores datas para organização do trabalho, isto é, aos prazos que são dados aos clientes, melhores datas para recebimento dos pagamentos e até mesmo questão de estadia em cidades pequenas que não disponibilizam de hotéis.

Isto posto, mesmo residindo no mesmo município, cada equipe de mascates possui um itinerário espacial diferente. Além disso, é curioso o fato de nenhum município de trabalho das equipes de mascates se repetirem. Assim, qual a lógica explicativa para a eleição desses lugares? É sobre isso que veremos a seguir.

4.1 A ELEIÇÃO DOS LUGARES

Como visto acima, as equipes de mascates possuem um itinerário espacial diferente, sendo que nenhum dos municípios de trabalho se repetem. O fato é que cada mascate foi

procurando seu território de trabalho e fazendo seus próprios clientes. Dessa forma, essa eleição dos lugares está enraizada no início do ingresso na atividade econômica, porém ao longo do tempo, novos municípios foram elegidos, ao passo que outros foram eliminados.

Ademais, dentre os inúmeros municípios dos estados do Pará e Maranhão, podemos perceber que alguns são eleitos pelos mascates para realizarem seus trabalhos, enquanto que outros, mesmo estando no itinerário por onde eles trafegam, são ignorados.

Essa eleição desses lugares em detrimento de outros é estabelecida por uma lógica espacial explicativa. Neste prisma, Corrêa (1997) considera que as interações espaciais são responsáveis por relações que tendem a favorecer um lugar em detrimento de outro, ampliando as disparidades já existentes, isto é, modificando os lugares.

Para Corrêa (2016), a distância, intensidade e direção indica que esses três fatores são essenciais para compreender como as interações se distinguem em diferentes contextos geográficos, em suas palavras:

As interações espaciais variam no espaço e no tempo, onde estão inscritas. No espaço, a distância, a intensidade e a direção desempenham importante papel de diferenciação. Custos distintos de transferência, **quantidade e qualidade de produtores e consumidores** diferenciadamente distribuídos interferem no resultado; distância percorrida, intensidade e direção das interações espaciais são elementos que contribuem para a compreensão da espacialidade humana (p. 132) (grifo nosso).

Isto posto, a distribuição desigual de produtores e consumidores pelos lugares interfere nas interações espaciais. Lugares com maior concentração de consumidores tendem a ser polos de interação mais intensos, enquanto que os locais com menor quantidade de consumidores são mais propensos a serem pontos de menor interação. Dessa maneira, a intensidade determina a frequência das interações. Tendo isso em vista, as interações espaciais influenciam a organização espacial das atividades humanas nos lugares.

4.2 PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS MUNICÍPIOS E INTERAÇÕES ESPACIAIS

Os municípios em que cada equipe realiza à venda foram perpassados pelos mascates que já tem o conhecimento com a clientela de cada cidade, ou seja, os chefes de equipe oferecem oportunidade de trabalho para os mascates, que em troca, lhes oferecem o conhecimento das cidades consideradas “boas” de venda. Neste caso, há um acordo pessoal entre patrão e empregado (Santos, 2004). Em outros casos, os chefes de equipe que já trabalharam para outrem como vendedores, levaram consigo o conhecimento da clientela de cada cidade para suas

equipes. É o que evidencia o chefe de equipe A, ao revelar que “foi um vendedor que conheci, que conhecia as freguesas, aí eu fui mais ele, aí daí ele foi passando nas freguesas e vendendo. Depois ele saiu e eu continuei só” (Informação verbal)²⁴. Pelos relatos percebemos que as redes sociais estabelecidas entre os mascates também são importantes na tessitura das interações espaciais da atividade de vendas de confecções.

Ao longo da jornada de trabalho dos mascates itinerantes, foram vários os municípios em que eles trabalharam. Entretanto, mudanças foram ocorrendo no decorrer do tempo, como a saída de um integrante da equipe, mudança de equipe para outra e até mesmo municípios em que houve decadência das vendas e dificuldade para recebimento dos pagamentos devidos por parte dos clientes. Dessa forma, algumas cidades foram ignoradas, ao passo que outras foram sendo notadas como “boas” de venda. Assim, como as redes sociais estabelecidas, a experiência adquirida ao longo de anos de trabalho também se configura como importante fator determinante na eleição dos lugares que formam a itinerância espacial costurada pelos mascastes.

Tomando como referência a classificação do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)²⁵ muito baixo quando menor que 0,499, baixo entre e 0,500 a 0,599, médio de 0,600 a 0,699, alto de 0,700 a 0,799 e muito alto de 0,800 a 1,000, a única cidade paraense²⁶ de destino dos mascates classificada com o IDH alto, de acordo com os dados do Atlas Brasil, é Parauapebas com 0,715, estando acima do IDH estadual, que no mesmo ano atingiu 0,646, porém, bem próximo ao IDH nacional que no mesmo ano chegou a 0,727 (Atlas BR, 2024). Cachoeira do Piriá, Santa Luzia do Pará e São João de Pirabas estão entre os municípios com o IDH baixo. Todas as demais possuem o IDH médio (Gráfico 1).

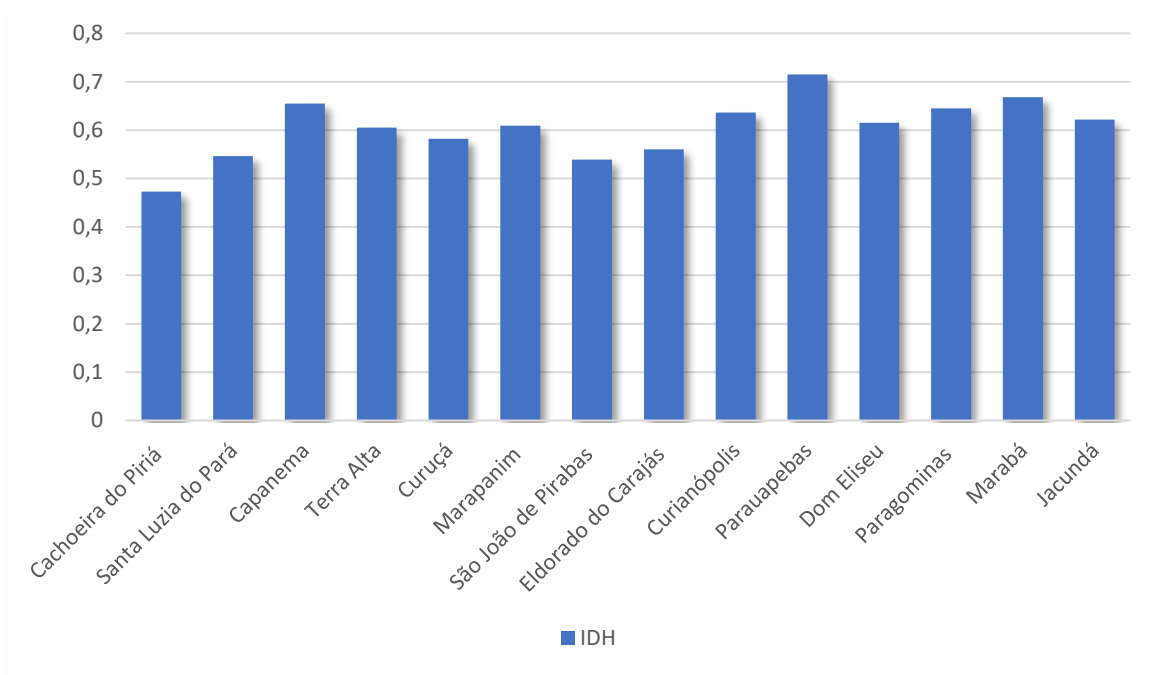
A maioria dos municípios do Maranhão de destino dos mascates itinerantes possuem o IDH baixo, todos os demais municípios apresentam o IDH médio, com a mesma classificação do estado que no mesmo ano foi de 0,639. Nenhum município maranhense²⁷ apresenta o IDH alto, conforme o Censo de 2010 (Gráfico 2). No mesmo ano o IDH do Brasil foi de 0,727 (Atlas BR, 2024).

²⁴Entrevista concedida por EQUIPE A, Chefe de. Entrevista I. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (25 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

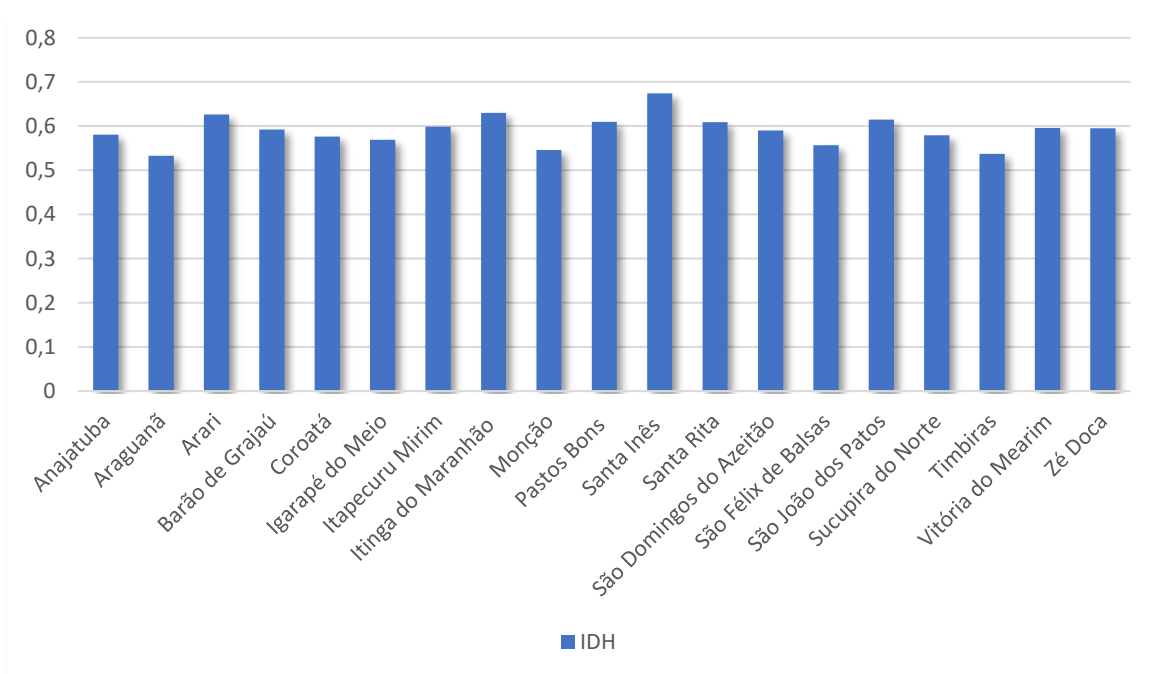
²⁵O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é uma medida geral e sintética usada para classificar grau de desenvolvimento econômico e a qualidade de vida dos países, estados e cidades, segundo a (SPGG, 2022).

²⁶ Gentílico de quem reside no estado do Pará.

²⁷ Gentílico de quem reside no estado do Maranhão.

Gráfico 1 - IDH das cidades de trabalho das equipes que migram para o Pará, 2010

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do Atlas BR, 2024.

Gráfico 2 - IDH das cidades de trabalho das equipes que migram para o Maranhão, 2010

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do Atlas BR, 2024.

Dentre os municípios do estado do Pará com maior população se destaca Parauapebas, Marabá e Paragominas, ultrapassando a marca de 100 mil habitantes. Enquanto que Terra Alta,

Cachoeira do Piriá e Curionópolis estão entre os municípios menos populosos, com menos de 20 mil habitantes (Quadro 6).

Quadro 6 - População total dos municípios do Pará, 2022.

Territorialidades	População total (2022)
Pará	8.120.131
Cachoeira do Piriá	19.630
Santa Luzia do Pará	20.370
Capanema	70.394
Terra Alta	10.400
Curuçá	41.262
Marapanim	26.573
São João de Pirabas	20.689
Eldorado do Carajás	28.192
Curionópolis	19.950
Parauapebas	267.836
Dom Eliseu	58.484
Paragominas	105.550
Marabá	266.533
Jacundá	37.707

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do IBGE, 2024.

Já em relação ao estado do Maranhão, os municípios mais populosos são Santa Inês, Itapecuru Mirim e Coroatá, porém, diferentemente dos municípios do Pará, não chegam a atingir os 100 mil habitantes. São Félix de Balsas e São Domingos do Azeitão não chegam a atingir 10 mil habitantes, sendo, portanto, os municípios menos populosos de trabalho dos mascates itinerantes (Quadro 7).

Os números mostram que não é só em cidades populosas como Parauapebas e Marabá, com mais de 200 mil habitantes, que os mascates trabalham, mas em cidades pouco populosas, se comparadas a Cajazeiras que possui pouco mais de 60 mil habitantes, como São Félix de Balsas e São Domingos do Azeitão que não ultrapassam os 10 mil habitantes. Tal fato revela que a migração laboral não só ocorre em direção aos grandes centros em busca de oportunidades de trabalho, mas também para atender as necessidades da periferia, que não foram igualmente contempladas pelas forças das modernizações.

Quadro 7 - População total dos municípios do Maranhão, 2022

Territorialidades	População total (2022)
Maranhão	6.776.699
Anajatuba	25.322
Araguanã	11.181
Arari	29.472
Barão do Grajaú	18.984
Coroatá	59.566
Igarapé do Meio	13.974
Itapecuru Mirim	60.440
Itinga do Maranhão	22.513
Monção	27.751
Pastos Bons	18.802
Santa Inês	85.014
Santa Rita	37.035
São Domingos do Azeitão	7.992
São Félix de Balsas	4.402
São João dos Patos	25.020
Sucupira do Norte	10.238
Timbiras	26.484
Vitória do Mearim	30.805
Zé Doca	40.801

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do IBGE, 2024.

Nos dados disponibilizados no site Caravela²⁸, constata-se que em todos os municípios do estado do Pará em que os mascates itinerantes realizam o trabalho, lojas de roupas estão entre os dez setores de menor concorrência (conforme o quadro 8). Por outro lado, o setor atacado de roupas se destaca entre os dez setores de maior concorrência em Cajazeiras.

De maneira semelhante ocorre nos municípios de trabalho do estado do Maranhão, com exceção para o município de Santa Rita, em que lojas de roupas estão entre os dez setores de maior concorrência (conforme o quadro 9).

²⁸ Trata-se de uma *startup* privada que promete vender serviços para descomplicar o acesso e análise das informações da economia regional e setorial, avaliando cenários econômicos, oferecendo pesquisas de mercado e identificando oportunidades de negócios para empreendedores e organizações, permitindo a tomada de decisão com base em informações e em contextos específicos da sua realidade.

Quadro 8 - Ranking das lojas de roupas entre os dez setores de maior e menor nível de concorrência dos municípios do Pará.

Municípios do Pará	Setores de menor concorrência
Cachoeira do Piriá	4
Capanema	3
Curionópolis	Não apareceu no ranking dos dez setores de maior ou menor concorrência
Curuçá	4
Dom Eliseu	4
Eldorado do Carajás	4
Jacundá	4
Marabá	6
Marapanim	4
Parauapebas	3
Paragominas	5
Santa Luzia do Pará	2
São João de Pirabas	3
Terra Alta	2

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do Caravela.

Quadro 9 - Ranking das lojas de roupas entre os dez setores de maior e menor nível de concorrência dos municípios do Maranhão.

Municípios	Setores de maior concorrência	Setores de menor concorrência
Anajatuba		4
Araguanã		2
Arari		4
Coroatá		4
Igarapé do Meio		2
Itapecuru Mirim		4
Itinga do Maranhão		4
Monção		4
Pastos Bons		4
Santa Inês	10	
Santa Rita		4
São Domingos do Azeitão		3
São Félix de Balsas		3
São João dos Patos		3
Sucupira do Norte		3
Timbiras		4
Vitória do Mearim		4
Zé Doca		3

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do Caravela.

Dessa maneira, de acordo com os dados, podemos perceber que nos municípios de trabalho dos mascates itinerantes, há uma carência do setor atacadista de confecções e principalmente de lojas de roupas. Esse fato é corroborado pelo chefe de equipe A, ao dizer que “muitas lá não tem loja para vender, a mercadoria é pouca e outra é por causa da amizade que

o cara pega com eles. Depois que pega conhecimento com eles, aí facilita muito. E nós leva muita mercadoria” (Informação verbal)²⁹.

Já nas palavras do chefe de equipe D:

Rapaz eles falam que compram a gente por causa da amizade né, amizade com os clientes, por causa do preço, nosso preço é mais em conta, o prazo e porque a mercadoria é boa, segundo eles. E também por causa que tem muita gente que não pode comprar nas lojas, que tem o nome sujo, alguma coisa parecida, e nós não exige isso. Nós só quer saber se ela paga direito, se pagar direito nós vende (Informação verbal)³⁰.

Isto posto, essa carência no setor de roupas somados com o relato dos chefes de equipe de que os clientes compram mediante o preço, prazo, qualidade da mercadoria, amizade e por terem nome inadimplente em instituições oficiais de crédito, são fatores preponderantes para a existência e conservação da atividade econômica.

A concentração de renda por classes econômicas³¹ nos municípios estudados no estado do Pará como Curionópolis, Marabá, Parauapebas e Paragominas é considerada alta e relativamente superior à média estadual. Já os municípios de Curuçá, Dom Eliseu, Eldorado dos Carajás e Terra Alta possuem a concentração de renda por classe econômica consideradas médias, estando relativamente inferior à média estadual. Por outro lado, Cachoeira do Piriá, Capanema, Jacundá, Santa Luzia do Pará e Marapanim, a concentração de renda entre as classes econômicas é considerada baixas e são relativamente inferiores à média estadual (Quadro 10).

É importante frisar que quanto maior o percentual de população nas classes mais altas, maior será, em tese, o potencial de consumo. Sendo assim, os municípios que apresentam uma maior população nas classes mais baixas, têm baixo potencial de consumo devido à pobreza.

²⁹ Entrevista concedida por EQUIPE A, Chefe de. Entrevista I. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (25 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia).

³⁰ Entrevista concedida por EQUIPE D, Chefe de. Entrevista VI. [mar, 2024]. Entrevistador: Maria Gilmar Lima de Andrade. Cajazeiras, 2024. 1 arquivo. mp3 (10 min). A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice A desta monografia.

Quadro 10 - Composição de renda por classes econômicas nos municípios do Pará (em %).

Municípios	Classe A	Classe B	Classe C	Classe D	Classe E
Cachoeira do Piriá	-	0,6	46,1	12,8	40,5
Capanema	8,3	6	24,1	13,6	48
Curionópolis	17,7	16,6	33	14	18,7
Curuçá	5,9	0,8	41,7	12,2	39,3
Dom Eliseu	4,3	3,3	34	10,1	48,2
Eldorado do Carajás	7,2	1,7	35,1	18,8	37,2
Jacundá	1,3	2,8	32,2	16,9	48,8
Marabá	11	11,2	33	16,2	28,7
Marapanim	2,6	2,3	19,5	19,2	56,4
Parauapebas	13,9	13,3	39,1	12,3	21,5
Paragominas	10,5	11,3	30,9	15,2	32,1
Santa Luzia do Pará	-	0,8	41,7	10,6	46,9
São João de Pirabas	1,3	0,7	10,3	23,4	64,3
Terra Alta	17,7	1,1	23,3	16,2	41,7

Nota: Classe: E (até 2 Salários Mínimos), classe: D (de 2 a 4 S.M.), classe: C (de 4 a 10 S.M.), classe: B (de 10 a 20 S.M.), classe: A (acima de 20 S.M.).

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do Caravela.

Dentre os dezoito municípios de trabalho das Equipes pesquisadas no estado do Maranhão, apenas Anajatuba, Araganã e Sucupira do Norte apresentam a concentração de renda entre as classes econômicas altas, estando relativamente maior do que à média do estado. Arari, Itapecuru Mirim, Santa Inês, Santa Rita e Vitória do Mearim possuem a concentração de renda entre as classes econômicas médias, das quais Arari, Itapecuru Mirim, Santa Rita e Vitória do Mearim, estão relativamente superiores à média estadual, enquanto que Santa Inês, está inferior em relação à média do estado. Já em Coroatá, Igarapé do Meio, Itinga do Maranhão, Monção, Pastos Bons, São domingos do Azeitão, São Félix de Balsas, São João dos Patos, Timbiras e Zé Doca, a concentração de renda entre as classes econômicas é considerada baixas e são relativamente inferiores à média estadual (Quadro 11).

Quadro 11 - Composição de renda por classes econômicas nos municípios do Maranhão (em %).

Municípios	Classe A	Classe B	Classe C	Classe D	Classe E
Anajatuba	4,9	1,3	51,9	14,3	27,7
Araguanã	3,1	-	55,9	23	18,1
Arari	1,1	0,6	45,1	17,8	35,4
Coroatá	6	4,5	23,9	18,3	47,3
Igarapé do Meio	2,7	2,6	18,6	12,1	63,9
Itapecuru Mirim	4,8	3,3	42,3	13,2	36,5
Itinga do Maranhão	4,2	0,9	31,6	17,8	45,6
Monção	-	-	35,9	24,8	39,4
Pastos Bons	-	0,5	40	17,5	42
Santa Inês	8,9	5,7	27,2	14,5	43,7
Santa Rita	9,1	-	39,7	7,7	43,4
São Domingos do Azeitão	-	-	15,5	32,6	51,9
São Félix de Balsas	5,2	1,2	16,2	28,8	48,6
São João dos Patos	7	2	31,6	24,5	34,8
Sucupira do Norte	3,6	3,4	48	19,4	25,6
Timbiras	0,6	2,1	18,1	34,8	44,4
Vitória do Mearim	0,8	1,1	46,1	23	33,5
Zé Doca	8,8	1,9	28,5	18	42,8

Fonte: Elaborado pela autora, com base de dados do Caravela.

Vale acentuar que essa distribuição de renda leva em consideração apenas os empregos formais, não considerando a renda proveniente de trabalhos informais.

Diante do exposto, verificamos nos municípios de venda existe uma heterogeneidade em relação a concentração de renda entre as classes econômicas, isto é, alguns apresentam maior concentração de renda nas classes altas, outros nas médias e outros nas classes baixas. No entanto, a maioria dos municípios tanto do Pará como do Maranhão apresentam uma menor concentração de renda nas classes mais baixas, resultando em um baixo potencial de consumo devido à pobreza.

Levando em conta que os preços das roupas vendidas pelos mascates itinerantes são mais baixos do que nas lojas de confecções dos municípios onde atuam, explica como, mesmo nesses municípios onde a concentração de renda é menor nas classes mais baixas, a atividade econômica se mantém. Isso ocorre porque, logicamente, quem tem menor renda e, portanto, menor potencial de consumo, tende a comprar onde os preços são mais acessíveis, os prazos são maiores, a qualidade é superior e o crédito é fácil.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No Brasil, o trabalho informal e as migrações se apresentam como formas de adaptação a situações de disparidades, sejam elas regionais e sociais. Na escala regional ocorre uma concentração e desconcentração de emprego, onde as regiões menos favorecidas pelas atividades modernas atuam como repulsoras, forçando a migração de desempregados, enquanto que nas regiões mais favorecidas servem como receptoras de trabalhadores migrantes. Na esfera social, as disparidades geram diferenças entre uma maioria que trabalha informalmente, com ganhos muito baixos e não podem usufruírem com segurança dos bens e serviços básicos necessários. Convivendo com os de baixo, existe uma minoria com ganhos elevados, que podem usufruir de melhores condições de trabalho, renda e consumo. Essas características desenham o mapa das históricas e presentes desigualdades que marcam o nosso país.

Na década de 1990, as políticas neoliberais fizeram o Brasil e o Nordeste passarem por um intenso processo de modernização e internacionalização da economia, que fragilizaram o já frágil mercado de trabalho formal, fazendo crescer ou surgir novas atividades pertencentes ao circuito inferior da economia urbana, como as dos mascates itinerantes do município de Cajazeiras-PB, que assim como muitos trabalhadores descapitalizados, percorrem longas distâncias em busca de uma melhor renda e qualidade de vida.

Ao estabelecermos as características, organização e integração da atividade econômica realizada pelos mascates itinerantes, sob contexto dos dois circuitos espaciais da economia urbana, podemos identificá-la como pertencente ao circuito inferior da economia. Dentre as características desse circuito, destacamos: é atividade com práticas tradicionais, em que não se utiliza o emprego da publicidade e tecnologia; possui acordos pessoais entre patrão e empregado; relação direta com a clientela, com vendas realizadas de porta em porta, na base da confiança entre as partes, sem nenhuma garantia de recebimento do pagamento; utilizando-se de trabalho intensivo, autônomo e familiar; operando com margem de lucro por unidade elevada, porém o resultado total é baixo, dado que a margem de lucro é destinada exclusivamente para a subsistência dos mascates e de suas famílias.

Entender essa atividade enquanto movimento migratório laboral e temporário, nos revelou que as migrações são tanto um reflexo quanto um componente dos processos de modernizações. Elas evidenciam a busca das pessoas por melhores oportunidades e condições de vida, incentivadas por transformações econômicas, sociais e tecnológicas. Sendo assim, as modernizações podem atrair trabalhadores tanto para regiões em crescimento ou em declínio

econômico, como podemos verificar com os municípios de trabalho dos mascates itinerantes, em que há uma carência no setor de roupas.

Muitos municípios têm uma população inferior à de Cajazeiras. Em termos de concentração de renda entre as classes econômicas altas, médias e baixas, a maioria dos municípios do Pará e do Maranhão apresentam uma menor concentração de renda nas classes mais baixas, resultando em um baixo potencial de consumo devido à pobreza.

Ademais, essas informações somadas com as de que no município de Cajazeiras o setor de roupas está entre os de maior concorrência, com presença marcante inclusive de venda no atacado, formaram uma “via de mão dupla” para compreendermos que no município supracitado essa atividade não ganharia tamanha força e o porquê de os mascates itinerantes migrarem circularmente para estados tão distantes para atender as demandas daqueles que não foram igualmente contemplados pelas forças das modernizações e da dinâmica econômica. Portanto, o que existe é um benefício mútuo entre as partes, já que os mascates relataram que os clientes os compram mediante o preço, qualidade da mercadoria, prazo e por terem o nome inadimplente em instituições oficiais de crédito.

Por fim, além de entendermos que a interação espacial da atividade econômica de venda de confecções está ligada aos municípios com maior quantidade e qualidade de consumidores, podemos notar que as redes sociais formadas entre os mascates também foram cruciais para as interações espaciais. A experiência acumulada ao longo dos anos de trabalho, contribuiu significativamente para determinar os locais escolhidos para a itinerância espacial dos mascates.

REFERÊNCIAS

ALVES, José Eustáquio Diniz. **Demografia e economia nos 200 anos da Independência do Brasil e cenários para o século XXI**. Rio de Janeiro: ENS, 2022. 177 p.

ALVES, Luciene Andrade. **Itinerância do comércio informal: a precarização do trabalho ambulante nas praias de João Pessoa/PB**. 2013. 85 f. Monografia (Especialização) - Curso de Bacharelado em Geografia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013.

ARAÚJO, Tânia Bacelar de. Herança de diferenciação e futuro de fragmentação. **Estudos Avançados**, [s. l], p. 7-36, abr. 1997. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/ea/a/fhSTdNsQrCd7F3R3gpk86Vg/?format=pdf&lang=pt>>. Acesso em: 26 de maio, 2024.

Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil. **Territorialidades, 2022**. Disponível em: <<http://www.atlasbrasil.org.br/>>. Acesso em: 07 de abr. 2024.

AYDOS, M. R. Migrações internas no Brasil contemporâneo: Reflexões teóricas e analíticas dos principais fluxos interestaduais 1930-2008. In: XVI SEMANA DE PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL, S.D, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro, s.d.

BASAGLIA, Claudete Camargo Pereira. **Nuvem de mascates: raízes que se rompem**. Campinas, 2002. 187 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Educação, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

CARAVELA. **Municípios**, 2024. Disponível em: <<https://www.caravela.info/>>. Acesso em: 15 de jun., 2024.

CARVALHO, Fernanda Ferrário de. **Da esperança à crise: a experiência das políticas regionais no Nordeste**. 2001. 164 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 2001.

CORRÊA, Roberto Lobato. Interações espaciais. In: CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo César da Costa; CORRÊA, Roberto Lobato (org.). **Explorações geográficas: percursos no fim do século**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997.

CORRÊA, Roberto Lobato. Processos, formas e interações espaciais. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, v. 61, n. 1, p. 127-134, jun. 2016.

FRANCISCO, Julio Bittencourt. Sírios e libaneses no Rio Grande do Sul: análise do cadastro de imigrantes do arquivo nacional do Rio de Janeiro - ANRJ (1939-1949) e outras fontes. **Revista Semina**, [s. l], v. 14, n. 2, p. 130-157, 24 out. 2015.

FREIRE JÚNIOR, Auer Baptista. **A invalidade da obrigação assumida em razão da nota promissória dada em garantia nos contratos bancários de crédito**. 2009. 216 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Programa de Pós-Graduação em Direito, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas da pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p.

GONÇALVES, José Sidnei; SOUZA, Sueli Alves Moreira. Heterogeneidade e Competitividade: o significado dos conceitos frente ao mosaico de disparidades da agricultura brasileira. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 30, n. 11, p. 34-50, 01 nov. 2000.

IBGE-Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades e Estados**, 2024. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/pb/cajazeiras.html>>. Acesso em 09 de abril. 2024.

IBGE-Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades e Estados**, 2024. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados.html?view=municipio>>. Acesso em: 29 de abril. 2024.

NOGUEIRA, Mauro Oddo; De Carvalho, Sandro Sacchet.: Trabalho precário e informalidade: Desprecarizando suas relações conceituais e esquemas analíticos. **Texto para Discussão**, nº. 2707, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, 2021. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/10948/1/td_2707.pdf. Acesso em: 24 de mai. de 2024.

PEREIRA FILHO, Francisco de Assis Alencar. “**Toda vereda de roça vai descambar na cidade**”: o trabalho dos galegos/crediaristas. 2019. 119 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Psicologia, Departamento de Psicologia, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2019.

PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 26. ed. São Paulo: Brasiliense, 1967.

Prefeitura Municipal de Cajazeiras. **Dados do Município**. Disponível em: <<https://www.cajazeiras.pb.gov.br/omunicipio.php>>. Acesso em: 09 de abril. 2024.

RICHARDSON, Roberto Jarry *et al.* **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012. 334 p.

ROMA, Cláudia Marques. Circuito inferior da economia urbana e cidades locais-híbridas. **Mercator**, Fortaleza, v. 15, n. 2, p. 23-36, jun. 2016.

SANTOS, Milton. **Da totalidade ao lugar**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2005. 176 p.

_____. **O Espaço Dividido**: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. 2. ed. (Tradução Myrna T. Rego Viana) São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004. 440 p.

_____; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. 9. ed. Rio de Janeiro: Record, 2006. 473 p.

Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão. **Indicadores sociais, 2022**. Disponível em: <<https://atlassocioeconomico.rs.gov.br/indice-de-desenvolvimento-humano-idh-e-idhm>>. Acesso em: 07 de abr., 2024.

SILVEIRA, Maria Laura. Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo. **Caderno CRH**, Salvador, v. 22, n. 55, p. 65-76, abr. 2009.

_____. Modo de existência da cidade contemporânea: uma visão atual dos circuitos da economia urbana. **Revista Cidades**, [s. l], v. 14, n. 23, p. 25-48, 15 mar. 2022.

O QUE É Agricultura de Sequeiro e Agricultura de Irrigação? **Irriga Agro**. 13 de fev.2024. Disponível em:< <https://irrigaagro.com/o-que-e-agricultura-de-sequeiro-e-agricultura-de-irrigacao/>>. Acesso em: 26 de jul.2024.

SOUSA, Klêdson Pinheiro de. **A expansão urbana de Cajazeiras-PB entre os anos de 2009-2015**. 2016. 54 f. TCC (Graduação) - Curso de Geografia, Centro de Formação de Professores, Universidade Federal de Campina Grande-UFCG, Cajazeiras, 2016. Cap. 2.

APÊNDICE A

Entrevistas com quatro chefes de equipe do município de Cajazeiras-PB.

P: Há quanto tempo você viaja vendendo confecções?

Chefe de equipe A: 20 (vinte) anos.

Chefe de equipe B: Desde 2005.

Chefe de equipe C: Eu comecei em 2006.

Chefe de equipe D: Desde 2010, no caso há 14 (quatorze anos).

P. Com quantas pessoas você trabalha? Como é organizado e distribuída as funções da turma que viaja, isto é, o que cada um faz?

Chefe de equipe A: Hoje eu trabalho só. Eu vendo e cobro.

Chefe de equipe B: Eu trabalho com mais 2 (duas) pessoas. Eu cobro e vendo, meu irmão cobra e o outro rapaz vende.

Chefe de equipe C: Com 4 (quatro). Todos vendem e cobram.

Chefe de equipe D: Trabalha eu e outro. Eu dirijo, faço à venda, faço a fixa e cobro. E o outro que trabalha comigo faz à venda, mas quem tem que fazer a fixa sou eu. Ele faz à venda eu vou lá e faço a fixa.

P. Como é feito o pagamento aos seus empregados?

Chefe de equipe A: Hoje eu não tenho empregados.

Chefe de equipe B: Comissão de 10 % (por cento) da venda.

Chefe de equipe C: É porcentagem de 12 % (por cento).

Chefe de equipe D: Ele ganha comissão da venda, 12 % (por cento) do que ele vende.

P. Quantos dias em média você passa viajando e quantos dias passa em casa com a família?

Chefe de equipe A: 20 (vinte) a 25 (vinte e cinco) dias em viajando e 15 dias em casa.

Chefe de equipe B: 50 (cinquenta) dias viajando e 30 (trinta) dias, 35 (trinta e cinco) dias em casa.

Chefe de equipe C: Viagem, em média, 35 (trinta e cinco) dias, em casa no máximo 25 (vinte e cinco).

Chefe de equipe D: Depende, por exemplo, se a cobrança eu resolver rápido, à venda sempre a gente resolve rápido. A gente passava 45 (quarenta e cinco) dias, 50 (cinquenta) dias e em casa do mesmo jeito, passa 45 dias (quarenta e cinco), 50 dias (cinquenta). Varia os dias, nunca dá um dia exato, um total de dias exato, sempre é entre 45 e 50 dias. As vezes os clientes demoram mais a pagar né, a gente demora mais um pouquinho, as vezes paga rápido, aí a gente vem mais rápido para casa.

P. Qual (is) motivo(s) te levaram a viajar para vender confecções?

Chefe de equipe A: Ganhar dinheiro.

Chefe de equipe B: Necessidade mesmo de ganhar mais um pouco; falta de oportunidade de emprego aqui em Cajazeiras.

Chefe de equipe C: Falta de emprego aqui mesmo na região, foi o jeito ir viajar, a opção que teve foi viajar. Quando comecei mesmo não tinha, só tinha corte de cana e eu não queria ir para corte de cana mais, aí optei por viajar.

Chefe de equipe D: Eu foi porque eu quis trabalhar né, ganhar meu próprio dinheiro, aí tinha essas atividades, eu já conhecia que tinha esse emprego de vender roupas no Pará.

P. Como teve conhecimento da existência dessa atividade?

Chefe de equipe A: Começou em 1996, trabalhando com venda de furadinha, aí dá furadinha passou para raspadinha, depois passou para joia, da joia veio confecção. Uns caras foram, aí nós fomos depois com eles. Aí nós sabia que o Pará era o lugar do dinheiro.

Chefe de equipe B: Através do meu cunhado que já viajava pra lá, pro Maranhão.

Chefe de equipe C: Quem começou foi meus irmãos viajando para os outros. Foi eles que começaram ir para o Maranhão e para o Pará. Eu fui através deles.

Chefe de equipe D: Através dos conhecidos, que todo mundo aqui já trabalhava no sítio onde eu moro, todo mundo trabalhava com isso, a maioria do povo, foi através deles. Por exemplo, meus tios, meu pai também trabalhavam com isso.

P. Fale da história, isto é, como surgiu essa atividade econômica?

Chefe de equipe A: Meu irmão arrumou uma vaga para mim ir, trabalhava com Rivinaldo, na época era furadinha, em 96, aí foi ele arrumou essa vaga para mim ir, aí comecei trabalhar com Rivinaldo, trabalhei uns tempo, aí depois foi mais Wanderley, aí daí foi que começou tudo, em 96. Surgiu no Pará para vender joia, em 98, o povo foi, Manoel, aí quando foi em 2022 eu tava trabalhando no atacadão e disse Manoel arruma uma vaga para mim ir para o Pará também

vender Joia, nesse tempo estava o foco do dinheiro lá, muita madeira, e o povo tudo comprava muito bem, dinheiro muito no comércio, aí nós fomos. Chegou lá era bom de venda, o povo tudo comprava, comprava e pagava bem demais, aí daí eu trabalhei 2 (dois) anos aí saí passei uns dias em casa, aí comecei vender confecção aqui em Uiraúna, Triunfo, Posto José de Moura, de moto com uma bolsa nas costas, com uma sacola bem grande nas costas, nos levava as roupas, ia pegar no Pernambuco, comprava mil reais, aí daí eu vendia dois, três mil, aí foi onde começou tudo, aí trabalhei um ano ali, juntei um dinheiro, aí dali troquei uma moto que eu tinha numa berlina, aí dá berlina nós fomos pro Ceará, aí trabalhei um ano no Ceará juntando dinheiro, aí daí, em 2006, dia 20 de maio de 2006 nós fomos para o Pará. Nós andávamos em 5 (cinco). Dessa berlina, nós vedemos e compramos uma D-10, compramos uma D-20, depois outra D-20, ficamos com duas, nós andava com doze pessoas.

Quando foi em 98 começou a joia, aí Mail trabalhava lá vendendo kit, só tinha ele lá não região, não tinha outro, aí quando nós subimos para trabalhar com as joia, trabalhou 4 (quatro) anos, aí os caba dos Juazeiro foram para joia, aí afracou por causa que era para vender com juazeiro, aí com devolução, pra nós não compensava, aí foi, surgiu o ramo de roupa, aí quando surgiu o ramo de roupa, aí pronto, todo mundo passou pro ramo de roupa, de confecção, aí Luiz Araújo surgiu aqui em Cajazeiras para ir buscar mercadoria no Pernambuco, aí ofereceu para o povo aqui, aí começou vender os kit, aí começou vender mais as sacoleira. Começou surgir concorrência para Mail, aí eles começaram liberar mais mercadoria, no lugar de ser 100 (cem), começou ser 200 (duzentos), 300 (trezentos), para as muier ter mais espaço de vender, aí foi onde começou tudo isso. No início só vendia a sacoleira? Como quando começou vender para uso geral? Só para sacoleira, a sacoleira já revendia lá. Por causa que para sacoleira o povo não estava pagando mais as muier. Aí começou vender para uso, diretamente para uso, para o consumidor final, aí porque para sacoleira nós não podia vender 5 (cinco), 6 (seis) muier numa rua, tinha que vender no máximo a duas e pra uso não vende até 10 (dez), 20 (vinte). Se 20 (vinte) muier quiser numa ruam, nós vende as 20 (vinte) muier. Quando as sacoleiras afracou, que o povo não tava pagando bem, comprando e não pagando a elas, aí começou vender para uso. No início era só roupas íntimas e *baby dolls*, porque não tinha outras roupas nos depósitos e para ir para ir para a feira de Santa Cruz era muito difícil, era difícil alguém que fosse e outra, para ir tinha que ter dinheiro para comprar porque tudo lá é à vista. Aí quando surgiu os depósitos, aí começou a vender fiado, aí começou calça, bermuda, calça de mulher, short, aí foi surgindo outros tipos de roupas né, aí o povo viu que o ramo era muito bom, foi surgindo short curto, calça de mulher, calça de homem, bermuda, camisa, essas coisas para nós levar. E como era as condições de trabalho naquela época? Antigamente botava uma cozinha debaixo de um

galpão de posto e ficava 2 (dois), 3 (três) dias debaixo daquele galpão, no dia que vinha chuva era a noite todinha com a rede debaixo do braço, esperando a chuva passar e no outro dia tinha que trabalhar do mesmo jeito. Isso foi em que ano? Em 2006. Vocês não se hospedam em hotéis? Não ficava em ponto de apoio nem nada não, era galpão de posto. Quando tinha um numa cidade era muito bom, se não até debaixo de árvore nós fazia comida. Botava a cozinha ali debaixo de uma árvore, pedia água a muié de frente as casas e saía para trabalhar e Damião ficava fazendo a comida. No inverno era ruim porque tinha chuva aí no tempo da seca era bom de dormir nos postos, do jeito que chegava armava as rede desses pés de pau que tem aqui, no tempo da seca não estava chovendo mesmo e no inverno era com a rede debaixo do braço, no dia que vinha chuva ninguém dormia não, era a noite todinha esperando, passei muitas noites com a rede debaixo do braço esperando a chuva passar. Corria para debaixo do posto, aí quando passava a chuva voltava e armava de novo, quando pegava um posto que tinha galpão era desse jeito, agora quando tinha um posto que tinha galpão, aí era bom. Era todo mundo, era toda equipe, era sofrimento.

P. Por que não faz venda em cidades mais próximas de Cajazeiras?

Chefe de equipe A: Porque não vende, por causa que aqui tem muita loja e as fábricas é tudo perto aqui do Pernambuco, aí lá não tem fábrica, tem mais dinheiro.

Chefe de equipe B: Porque geralmente o comércio daqui oferece o preço mais em conta e forma concorrência mais desleal para gente. Aqui é mais barato, mais acessível, aí não tem como competir com o comércio daqui, com os preços e lá tem como a gente colocar um preço a mais.

Chefe de equipe C: Aqui é mais duro para venda e também o povo quer comprar muito barato, não dá para ganhar quase nada não.

Chefe de equipe D: Porque não dá para competir com o preço. O preço que nois vende lá para vender aqui não vendia. Aqui é mais em conta a mercadoria, mais barata a roupa, não tem como vender desse preço e se for vender desse preço aqui não ganha nada. Praticamente o preço que nois compra nos depósitos aqui é o preço que o pessoal compra aqui também.

P. Em quais cidades você vende confecções? Qual critério foi utilizado para escolhe-las?

Chefe de equipe A: Eu vendo em Barão do Grajaú, São João dos Patos, Pastos Bons, Sucupira do Norte, São Domingos do Azeitão e São Félix de Balsas. Foi um vendedor que conheci, que

conhecia as freguesas, aí eu fui mais ele, aí daí ele foi passando nas freguesas e vendendo. Depois ele saiu e eu continuei só.

Chefe de equipe B: Itapecuru Mirim, Anajatuba, Santa Rita, Coroatá, Tibiras, Arari, Vitória, Igarapé do Meio, Monção, Santa Inês, Zé Doca e Araguanã. Por conta que eu trabalhava numa empresa e eu já tinha o conhecimento dos clientes, aí eu fiquei com essa clientela.

Chefe de equipe C: A gente é duas regiões. No Pará é 3 (três) cidades: Eldorado dos Carajás, Curionópolis e Parauapebas. E na outra é uma cidade do Maranhão, Itinga do Maranhão, as outras é do Pará, Dom Eliseu, Paragominas, Marabá e Jacundá. Isso aí foi através dos vendedores que eles levaram que conhecia já essa região, foi no começo.

Chefe de equipe D: Cachoeira do Piriá, Santa Luzia do Pará, Capanema, Terra Alta, Curuçá, Marapanim, São João de Pirabas. O critério foi a rota que é tudo seguido as cidades. Começamos na primeira, aí foi só passando de uma para outra. Conhecia a rota já, aí só continuou. Por exemplo, trabalhava Cachoeira do Piriá, a segunda em seguida já é santa Luzia, aí foi só continuando.

P. Descreva o itinerário de cidades que você faz para vender, desde a saída de Cajazeiras até a volta?

Chefe de Equipe A: Primeiro eu passo aqui pelo Cará, eu passo por Lavras da Mangabeira, depois Várzea Alegre, depois Cariús, Jucás, Antonina do Norte e Campos Sales. No Piauí passo em Fronteiras, de Fronteiras vou para Picos, de Picos vou para Oeiras, de Oeiras eu vou para Floriano aí é a divida do Maranhão. Ai onde eu começo Barão do Grajaú, São João dos Patos, Pastos Bons, Sucupira do Norte, São Domingos do Azeitão e São Felix de Balsas.

Chefe de Equipe B: Eu saio de Cajazeiras passo é Icó no Ceará, Iguatu, Jucás, Antonina do Norte, Campos Sales, aí entro no Piauí, aí passo Fronteiras, Vila Nova do Piauí, Picos, Inhuma, Ipiranga, Valença, Elesbão Veloso, Passagem Franca, Barro Duro e Teresina. Aí é a divisa, aí tem Timon, Caxias, Codó, Peritoró no Maranhão, alto Alegre, São Mateus, Matões, Miranda e Itapecuru, onde eu começo.

Chefe de equipe C: No Ceará passo em Lavras da Mangabeira, várzea Alegre, Cariús, Jucás, Antonina do Norte, Campo Sales. No Piauí em Fronteiras, picos, Oeiras e Floriano. Maranhão passo em barão de Grajaú, São João dos Patos, Pastos Bons, São domingos do Azeitão, São Raimundo das Mangabeiras, Riachão, Carolina e Estreito e no Pará passo em São João do Araguaia e Marabá. Na segunda rota a gente vai pelo mesmo lugar, aí acrescenta Porto Franco, Imperatriz, Açailândia e Itinga do Maranhão.

Chefe de equipe D: Lavras da Mangabeira, Cedro, Cariús, Jucás, Antonina do Norte, Campos Sales, essas são do Ceará. No Piauí, fronteiras, Campo Grande do Piauí, Picos, Ipiranga do Piauí, Inhumas, Valença, Passagem Franca, Barro Duro, Demerval Lobão e Teresina. No Maranhão, Timon, Caxias, Peritoró, Alto Alegre do Maranhão, Bacabal, Pio XII, Bela Vista do Maranhão, Santa Inês, Bom Jardim, Governador Nilton Bello, Zé Doca, Alto Alegre, Araguanã, Santa Luzia do Paruá, Maracaçumé, Junco do Maranhão e Boa Vista do Gurupi. No Pará, Cachoeira do Piriá, onde começo a trabalhar.

P. Onde você compra a mercadoria? Qual a forma de pagamento?

Chefe de equipe A: Aqui em Cajazeiras ou no Pernambuco ou em Goiânia e Fortaleza. Lá em Santa Cruz é à vista, agora aqui nos depósitos é no cheque.

Chefe de equipe B: Compro nos depósitos que pegam mercadorias de Santa Cruz e Toritama, depósitos aqui de Cajazeiras mesmo. No cheque, no prazo para 120 dias.

Chefe de equipe C: Nos depósitos em e em Santa Cruz. Cheque até 140 dias. No Pernambuco é à vista.

Chefe de equipe D: Compro aqui em Cajazeiras e compro no Pernambuco. Em Santa Cruz é à vista e aqui em Cajazeiras é 120 (cento e vinte) dias no cheque direto.

P. Como são estipulados os preços das mercadorias?

Chefe de equipe A: O preço é assim, se nos compra uma coisa de 10 (dez) vende por 30 (trinta). É dois tantos sempre tem 200 % (por cento).

Chefe de equipe B: A gente coloca uma margem de 200 % (por cento) levando em conta comissão de vendedor, despesas, é repasse que fica e o trabalho do vendedor né, da gente.

Chefe de equipe C: Coloca uma porcentagem em cima né, duas vezes, duas vezes e meia em cima porque é longe e a despesa é muito grande.

Chefe de equipe D: Nós se baseia assim o preço, por exemplo, se comprar uma peça de 30 (trinta reais) nos vende de 90 (noventa). Se compra de 40 (quarenta) vende de 120 (cento e vinte). Daí vai tirar a despesa que a gente leva para chegar até lá, a despesa para fazer à venda, a comissão do vendedor, e o que não recebe, que tem é perca também. Tira tudo isso aí. Aí o resto que sobra é o lucro da gente.

P. Você utiliza publicidade para divulgar seus produtos? E tecnologia?

Chefe de equipe A: Não. Hoje é o celular, ligando para o povo para saber a hora que quer vir, o povo liga para perguntar se o cara pode ir mostrar a mercadoria.

Chefe de equipe B: Não. Sim, o WhatsApp para se comunicar com os clientes, fazer cobranças através do WhatsApp

Chefe de equipe C: Só o WhatsApp mesmo, nos stores do WhatsApp. Sim, o WhatsApp é tecnologia.

Chefe de equipe D: Utilizo não. Tecnologia só o WhatsApp e o celular. Utilizo o Pix também né que é uma tecnologia.

P. Qual forma de pagamento você oferece aos seus clientes? (atinge ao primeiro objetivo)

Chefe de equipe A: 3 (três) meses na promissória.

Chefe de equipe B: Na promissória, 90 dias de prazo.

Chefe de equipe C: 4 (quatro) meses de prazo.

Chefe de equipe D: 3 (meses).

P. Como é sua relação com seus clientes?

Chefe de equipe A: É boa, muito boa com meus clientes.

Chefe de equipe B: Boa, quando os clientes pagam bem. É um pouco conturbada quando eles atrasam e demoram a pagar, aí fica um pouco mais complicado, mais conturbado a relação.

Chefe de equipe C: É boa, conhecimento né de muitos anos.

Chefe de equipe D: Relação é bem, bem amigável. Nós chegamos na casa dos clientes, a maioria nós conhecemos, tem amizade com eles, conversa, troca ideia normal como se fosse amigo mesmo, conhece a muito tempo, aqueles que paga em dia, aqueles que não paga em dia nós não tem relação nenhuma não, é só chegou fez a cobrança, se não pagar tem que marcar outra data, tem amizade não.

P. Como você define o perfil econômico de seus clientes? São ricos? Classe média? Pobres?

Chefe de equipe A: Varia, porque tem uns que é pobre, tem uns que médio e tem uns que é rico. Mas a maioria é classe média.

Chefe de equipe B: Classe média.

Chefe de equipe C: Classe média.

Chefe de equipe D: É dos 3 (três) tipos né, 50 % (por cento) é pobre e os outros 50 % (por cento) divide entre classe média e ricos.

P. Com base nos seus conhecimentos, porque seus clientes compram a você, ao invés de comprar nas lojas de confecções da cidade onde moram?

Chefe de equipe A: Muitas lá não tem loja para vender, a mercadoria é pouca e outra é por causa da amizade que o cara pega com eles. Depois que pega conhecimento com eles, aí facilita muito. E nois leva muita mercadoria.

Chefe de equipe B: Por conta que a gente oferece o prazo direto, 90 (noventa) dias e a mercadoria tem qualidade né, por conta qualidade da mercadoria que é bem superior as que tem nas lojas lá.

Chefe de equipe C: Por que lá o povo não quer abrir crediário diário. É difícil e tem que vender mais caro do que o valar acima do que a gente vende. Lá é difícil, eles não querem vender fiado por isso que a gente chega e vende, dá o prazo de 4 (quatro) meses, 3 (três) meses, aí a gente consegue vender. E vende no mesmo valor que eles vedem ou até mais barato.

Chefe de equipe D: Rapaz eles falam que compram a gente por causa da amizade né, amizade com os clientes, por causa do preço, nosso preço é mais em conta, o prazo e porque a mercadoria é boa, segundo eles. E também por causa que tem muita gente que não pode comprar nas lojas, que tem o nome sujo, alguma coisa parecida, e nois não exige isso. Nós só quer saber se ela paga direito, se pagar direito nós vende.

P. Para você, quais os pontos negativos e os pontos positivos dessa atividade?

Chefe de equipe A: Negativo é porque o cara passa muito tempo fora e o positivo é porque ganha um bom dinheiro, o lucro é bom.

Chefe de equipe B: O negativo principalmente é que a gente se desloca, passa muitos dias fora né, longe da família, não dormem lugar adequado, não se alimenta direito e positivo é porque a gente consegue ganhar mais do que ficasse em casa né, trabalhando.

Chefe de equipe C: Positivo é que ganha mais do aqui né, porque aqui não tem trabalho, a gente ganha mais um pouco, os negativos é porque o ruim é a distância que eu acho, ficar muitos dias né longe de casa e também a dormida, a dormida não é boa não, não tem conforto nos pontos de apoio, onde a gente fica, o ruim é isso.

Chefe de equipe D: Ponto negativo, o primeiro é porque passa muito tempo fora de casa e o segundo é porque as vezes não recebe bem, esses dois pontos negativos que eu vejo, na minha visão. o Positivo é o dinheiro né, a gente ganha bem.