



28 · 29 · 30  
de OUTUBRO

**XII SEGET**  
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA  
TEMA 2015  
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



# **VENDEDORES AMBULANTES DO LARGO TREZE - Como eles aplicam os conceitos da administração (planejar, organizar, dirigir e controlar) em suas funções**

**DENISE LIMA DE SOUSA**  
cacteixeira@hotmail.com  
UNINOVE

**ÉRICA SANTOS DA CRUZ**  
cacteixeira@hotmail.com  
UNINOVE

**MARISTELA GOMES DUTRA**  
cacteixeira@hotmail.com  
UNINOVE

**TAIRONNE SANTOS DE OLIVEIRA RODRIGUES**  
cacteixeira@hotmail.com  
UNINOVE

**CARLOS ALBERTO CHAGAS TEIXEIRA**  
cacteixeira@hotmail.com  
UNINOVE

**Resumo:** A administração está inserida em todo e qualquer negócio e o conhecimento dessa ciência contribuiu para a elaboração desta pesquisa, cujo intuito é identificar os conceitos da Administração (Planejar, Organizar, Dirigir e Controlar) no trabalho dos vendedores ambulantes da região do Largo Treze. Atualmente a região do Largo Treze de Maio tem apresentado uma diminuição do número de trabalhadores ambulantes, tal situação deve-se a intensificação da fiscalização que tem o objetivo de inibir essas práticas de comércio. Apesar destas restrições, esta região ainda é muito atraente aos vendedores ambulantes por se tratar de um local de grande circulação de pessoas e concentração de comércios. O propósito da pesquisa era explorar o comércio varejista, de forma a obter informações mais precisas, exclusivamente dentro do comércio ambulante. A fim de entender melhor as atividades exercidas por estes trabalhadores, foi realizada uma pesquisa de campo que possibilitou identificar os conceitos da administração em seu negócio, mesmo não havendo consciência da existência dessas práticas.

**Palavras Chave:** Largo Treze - Vendedores - Ambulantes - Conceitos - Administração



## **INTRODUÇÃO**

Nos últimos anos a região do Largo Treze de Maio tem passado por diversas mudanças decorrentes de ações governamentais que regulamentam, classificam e determinam os locais adequados para o comércio ambulante. Mesmo com essas iniciativas do governo, ainda é grande a concentração de vendedores ambulantes nesta região. Com base nisso a pesquisa será realizada a fim de entender como estes trabalhadores aplicam os conceitos da administração em suas funções.

A pesquisa buscará conhecer mais profundamente o comércio de varejo da região do Largo Treze, especificamente sobre os trabalhadores ambulantes, mais conhecidos como “camelôs”. O intuito é descobrir se o universo de pesquisa conhece ou domina ferramentas utilizadas pela administração (planejar, organizar, dirigir e controlar).

Esta pesquisa é relevante, pois busca mostrar a importância dos conceitos da administração clássica em todo e qualquer tipo de negócio, seja ele, de ampla complexidade ou de caráter mais simples.

A metodologia a ser usada será de classificação exploratória e caráter descritivo e qualitativo, tendo como instrumento um questionário estruturado a fim de identificar as práticas planejar, organizar, dirigir e controlar. Como base para a pesquisa descritiva, serão citados os autores como, Idalberto Chiavenatto, Stephen Paul Robbins e Antonio Cesar Amaru Maximiano.

Será levantado no decorrer deste artigo: a história da região do Largo Treze de Maio, localizada no bairro de Santo Amaro, na grande São Paulo, e o porquê esta região foi escolhida por esta categoria de trabalhadores; o conceito da administração na visão dos autores pesquisados; a pesquisa de campo e as análises dos resultados.

## **PROBLEMAS, OBJETIVOS E JUSTIFICATIVA DA PESQUISA**

Dentro de um cenário hostil e com limitações e restrições sancionadas pela Prefeitura de São Paulo e a Secretaria de Segurança Pública que proíbe o comércio informal na região do Largo Treze, o trabalho do vendedor ambulante ainda é muito frequente. Baseado nesse contexto surge a seguinte questão: Como os vendedores ambulantes do Largo Treze aplicam os conceitos da administração, planejar, organizar, dirigir e controlar, em suas funções?

O trabalho tem como objetivo explorar o conhecimento dos vendedores ambulantes do Largo Treze a respeito das técnicas administrativas existentes em diferentes ramos de atividades e identificar o entendimento sobre os conceitos da administração na área em que atuam.

A razão pela qual o tema foi escolhido é identificar a prática dos conceitos da administração, planejar, organizar, dirigir e controlar, dentro do trabalho informal dos vendedores ambulantes do Largo Treze e descobrir se eles usam, como usam e se têm ciência de que estão aplicando conceitos da administração no seu trabalho.

Essa pesquisa é relevante para reforçar a importância da concepção e embasamento da administração e mostrar que pode ser aplicado em todas as atividades com fins lucrativos ou não. Além de contextualizar que as teorias aprendidas em sala de aula podem ser aplicadas até



mesmo em setores marginalizadas como nas funções desenvolvidas pelos vendedores ambulantes

## **REFERENCIAL TEÓRICO**

### **Vendedores Ambulantes**

Os vendedores ambulantes são conhecidos como camelôs. De acordo com a revista Abril (2012), o nome camelô originou-se na França no século XII, resultado de uma modificação da palavra *khmalat*, que significa tecido rústico e felpudo. Na época era comum vender tecidos feitos com pelo de camelo importados de outros países, porém os vendedores ambulantes vendiam imitações baratas feitas de pelo de cabra. Assim associaram a palavra camelô a produtos de pouca qualidade e de origem duvidosa.

No Brasil, os vendedores ambulantes são conhecidos por não possuírem endereço fixo, venderem mercadorias sem notas fiscais e não recolherem impostos. Segundo o trabalho feito por alunas de jornalismo da Universidade Presbiteriana Mackenzie, em 2013, a maioria destes trabalhadores possui baixa renda, pouca escolaridade e idade avançada para voltar ao mercado de trabalho.

Na cidade de São Paulo, o comércio ambulante se concentra geralmente em locais de grande circulação de pessoas como: as estações de metrô, terminais de ônibus e nos centros urbanos da cidade onde se localiza maior número de comércio. Para regularizar, o Governo paulista, junto com a Prefeitura e as subprefeituras, criou normas e regulamentos como as leis e decretos, por exemplo, o Decreto n. 42600, de 2002, que os classifica e determina locais para este tipo de comércio e estabelece também seus representantes. Porém, ainda existem muitos que não são regularizados e trabalham em locais proibidos, correndo o risco de perderem suas mercadorias.

### **Largo Treze de Maio**

A região do Largo Treze de Maio fica localizada no bairro de Santo Amaro, zona sul de São Paulo, capital, no sudeste do Brasil. É uma região de comércio popular, onde se localiza o Terminal Santo Amaro, que segundo a reportagem do Jornal da Gazeta, em 2012, possui 55 linhas de ônibus e em média 160 mil pessoas circulam diariamente e a Estação Largo Treze do Metrô, linha 5, lilás, desde 2002. Segundo a revista Veja, o bairro do Largo Treze recebe aproximadamente 500.000 pessoas diariamente.

A região recebeu este nome desde 9 de junho de 1888 aprovado pela Câmara de São Paulo em homenagem a lei Áurea, que aboliu a escravatura e foi promulgada em 13 de maio de 1888.

Por ser um local de passagem obrigatório para outras localidades, o comércio foi ganhando espaço e se tornando uma região visada pelos vendedores ambulantes e segundo a revista Veja, nos anos 2000, cerca de 700 barracas ocupavam totalmente as ruas do Largo Treze de Maio. Estes ambulantes vendiam produtos contrabandeados, pirateados e até mesmo roubados, aumentando assim a criminalidade.

Com grande número de roubos e assaltos fez-se necessária a intervenção das autoridades que em 15 de abril de 2007 a Prefeitura de São Paulo, na época comandada pelo prefeito Gilberto Kassab, iniciou uma ação para a retirada dos ambulantes do local, concluindo por completo a remoção em setembro de 2009.



Mesmo com a oficialização de locais no centro de Santo Amaro onde são disponibilizados boxes para este tipo de comércio, alguns destes comerciantes insistem em trabalhar nas áreas proibidas, correndo riscos constantes de serem abordados e terem seus produtos apreendidos pela polícia, apelidada por eles como “o rapa”.(Veja)

### **Conceitos da administração**

A palavra administração tem sua origem no latim, *ad* (junto de) e *ministratio* (prestação de serviço), que significa a ação de prestar serviço ou ajuda. (Chiavenato, 2011)

Nos dias de hoje, conforme Chiavenato (2011), a administração deixa o seu significado original para se adequar às necessidades do mercado atual, passando da ação de prestação de serviço para a condução da empresa, visando o crescimento, lucratividade e garantindo a sobrevivência da empresa no mercado competitivo. O administrador precisa tomar decisões que vão além do planejar, organizar, dirigir e controlar, ele necessita saber utilizar de forma eficaz os recursos humanos para obtenção dos resultados.

De acordo com Maximiano (2011), a administração em sua essência significa ação, pois é um processo dinâmico que age em função do planejamento, da organização, da direção e do controle.

### **PODC**

Para alcançar uma boa administração, deve-se conhecer quatro funções básicas: planejar, organizar, dirigir e controlar (PODC).

Para Chiavenato (2004), essas funções são mais que uma sequência cíclica, pois elas estão diretamente relacionadas e integradas de forma dinâmica.

De acordo com Robbins (2008), as funções administrativas estão diretamente ligadas à função gerencial.

Na visão de Maximiano (2011), os processos administrativos também podem ser chamados de funções gerenciais ou funções administrativas que englobam os principais processos da administração.

### **Planejar**

O planejamento é o início do processo administrativo, ele é a base de qualquer atividade. Conforme Chiavenato (2004) é o ato de determinar antecipadamente quais serão os objetivos e os meios estratégicos para alcançá-los. O planejamento pode ser feito nos níveis: estratégico, tático e operacional. O planejamento estratégico engloba todos os níveis de atividade da organização, está focado no futuro, pois é planejado em longo prazo determinando qual posição quer ocupar e como quer ser vista pelos seus *stakeholders*, buscando minimizar possíveis ameaças. O planejamento tático aborda cada área da organização separadamente, é definido pelo nível intermediário em médio prazo e preocupa-se em atingir os objetivos de cada departamento determinando os recursos necessários e disponíveis. O planejamento operacional abrange cada atividade da organização em curto prazo, é definido pelo nível operacional que se preocupa em executar as tarefas do dia-a-dia, focando na otimização e na maximização dos resultados.



Para Robbins (2008) o planejamento compreende nas definições de metas e estratégias que incorporam toda a organização, visando alcançar seus objetivos.

De acordo com Maximiano (2011) o planejamento é a ferramenta que engloba toda e qualquer relação com o futuro, ou seja, são decisões que serão colocadas em prática no futuro.

### **Organizar**

Após o planejamento cria-se a necessidade de estruturar ações para atingir os objetivos planejados. Segundo Chiavenato (2004), a organização consiste em determinar as atividades a serem desenvolvidas e as pessoas em uma estrutura lógica utilizando os recursos disponíveis. A organização também pode ser dividida em três níveis: estratégico (que engloba a organização por inteiro), tático (que aborda cada área da organização) e operacional (que abrange cada atividade da organização), assim como no planejamento.

A organização, segundo Robbins (2008), consiste na escolha de quais serão as tarefas a serem desempenhadas, quem serão os responsáveis por essas tarefas, como devem ser feitas, a quem deverão se dirigir e quem será responsável por tomar as decisões.

Já na visão de Maximiano (2011), o processo de organizar diz respeito à disposição de recursos em uma estrutura a fim de facilitar a realização dos objetivos. Esse processo segue um critério ou princípio de classificação que tem como resultado a estrutura organizacional.

### **Dirigir**

A direção é a terceira etapa do processo administrativo. De acordo com Chiavenato (2004), consiste em fazer com que os objetivos planejados e organizados sejam colocados em prática de forma dinâmica. É o ato de Influenciar, doutrinar, treinar, avaliar e recompensar as pessoas a fim de motivá-las a alcançar os resultados esperados. Atualmente a direção engloba os interesses de todos que contribuem para sua sobrevivência como: acionistas, investidores, colaboradores, fornecedores, clientes e consumidores. Assim como no planejamento e na organização, também pode ser aplicada a direção nos níveis estratégico, tático e operacional.

Para Robbins (2008) a função de dirigir é a ação de motivar os funcionários, procurar meios eficazes para uma boa comunicação, a fim de minimizar conflitos.

Segundo Maximiano (2011), dirigir trata-se de um processo de liderar as pessoas com motivação, direção, comunicação e coordenação para alcançar os objetivos.

### **Controlar**

O controle é a última fase do processo administrativo, segundo Chiavenato, consiste em acompanhar, mensurar e avaliar o desempenho dos colaboradores e comparar com o que foi planejado, corrigindo as falhas e distorções do processo. O controle também é possível ser feito nos níveis estratégico, tático e operacional.

Na visão de Robbins (2008), há três processos que constituem o controle: monitorar, comparar e corrigir. Monitorar é a ação de certificar-se que as atividades estão sendo feitas de acordo com o que foi planejado. Comparar os resultados atuais com os definidos no planejamento. Corrigir os erros e os desvios com o propósito de avançar com o objetivo organizacional.



De acordo com Maximiano (2011), o processo de controle consiste em fazer um parâmetro entre o que foi planejado com o executado, a fim de assegurar a realização dos objetivos

## **METODOLOGIAS DE PESQUISA**

A pesquisa em pauta foi classificada como exploratória, de caráter qualitativo e descritivo. Para Gil (1999), a pesquisa exploratória tem como objetivo principal desenvolver, esclarecer e modificar conceitos, ideias ou descobertas de intuições, visando à formulação de problemas mais explícitos ou à construção de hipóteses.

A pesquisa foi desenvolvida duas etapas, a saber: a primeira (dados secundários) empregará uma pesquisa bibliográfica que busca conhecimentos nas fontes bibliográficas, compreendendo artigos científicos, publicações.

A segunda etapa da presente pesquisa (dados primários) foi desenvolvida através de questionários a serem realizados diretamente com as pessoas que vivenciam o fato abordado na pesquisa. A pesquisa exploratória será realizada em caráter descritivo, sendo a primeira fase em dados secundários, ou seja, artigos científicos, livros, teses e dissertações, segundo o Gil (1999) A pesquisa exploratórias visam proporcionar uma visão geral de um determinado fato do tipo aproximativo de forma bibliografia com ênfase em site, livros predominando o caráter descritivo.

A pesquisa é identificada como não probabilística, levando-se em consideração o acesso e facilidade de chegar até os entrevistados (VERGARA, 2007)

## **DELIMITAÇÃO DO UNIVERSO, AMOSTRA E SUJEITOS**

A pesquisa abaixo apresenta o resultado dos objetivos propostos, de classificação exploratória e caráter descritivo e qualitativo. Depois serão apresentadas as análises dos resultados possibilitando uma visão clara dos conhecimentos destes trabalhadores sobre o PDCO.

Identificação:

- Idade
  - Camelô 1.** 39 anos
  - Camelô 2.** 42 anos
  - Camelô 3.** 33 anos
  - Camelô 4.** 31 anos
  - Camelô 5.** 19 anos
  - Camelô 6.** 39 anos

Grau de Instrução

- Camelô 1.** Estudou até o sexto ano do fundamental.
- Camelô 2.** Estudou até a 8ª série.
- Camelô 3.** Estudou até a 8ª série.
- Camelô 4.** Estudou até a 4ª série.
- Camelô 5.** Ensino Médio Completo
- Camelô 6.** Ensino Fundamental Completo.

Motivo de ser camelô

- Camelô 1.** Trabalhava com a mãe dele desde criança.
- Camelô 2.** Vontade de abrir seu próprio negócio.
- Camelô 3.** Opção de ganhar mais.
- Camelô 4.** Sempre trabalhou com isso.



**Camelô 5.** Ser o dono e não receber ordens.

**Camelô 6.** Pelo desafio e para ter o negocio próprio.

Quanto tempo é camelô

**Camelô 1.** É camelô há vinte e dois anos

**Camelô 2.** Quinze anos de profissão

**Camelô 3.** Dez anos.

**Camelô 4.** Dezoito anos

**Camelô 5.** Seis anos.

**Camelô 6.** Doze anos.

**Qual profissão você exercia antes de se tornar camelô?**

**Camelô 1.** Balconista de padaria.

**Camelô 2.** Trabalhava na Besni de Santo Amaro.

**Camelô 3.** Trabalhava na Metalúrgica, operando a máquina de sopro.

**Camelô 4.** Trabalhei na roça, numa plantação de alho, desde os seis anos de idade.

**Camelô 5.** Sempre fui camelô, iniciei com 13 anos.

**Camelô 6.** Copeira e Office girl

**Quem determina as atividades a serem exercidas no seu dia-a-dia?**

**Camelô 1.** Quem decide as atividades sou eu mesmo.

**Camelô 2.** Eu mesma.

**Camelô 3.** Eu mesmo faço minha rotina diária.

**Camelô 4.** Eu mesmo.

**Camelô 5.** Eu mesmo.

**Camelô 6.** Eu mesma determino.

**Como foi escolhido o ponto e por quê?**

**Camelô 1.** O local escolhido foi em frente a Besni, localizada na região do Largo Treze devido a grande movimentação de pessoas, mas mudo de lugar quando vem o "rapa".

**Camelô 2.** Já trabalhava em Santo amaro, conhecia o lugar e ficava perto de outros comércios de roupa.

**Camelô 3.** Proximidade com a minha casa.

**Camelô 4.** Atualmente estou trabalhando em frente à Uninove, devido ao grande fluxo de pessoas, não me regularizo porque os pontos que colocam a gente ficam muito longe do movimento de pessoas.

**Camelô 5.** O ponto foi escolhido devido à quantidade de pessoas que circulam na região.

**Camelô 6.** Escolhi pelo grande movimento de pessoas na região.

**Quais os tipos de produtos que você comercializa e qual o critério para a escolha destes produtos?**

**Camelô 1.** Variedades como, carteira, cinto, óculos, boné e brinquedo. No momento os produtos que mais vendem são os brinquedos.

**Camelô 2.** Roupas Infantil, gosto de trabalhar com o produto.

**Camelô 3.** Aparelhos eletrônicos. Qualidade, preço e procura.

**Camelô 4.** Amendoim e coco açúcarado. Escolhi esses produtos porque são fáceis de fazer e tem baixo custo.

**Camelô 5.** Pastel, refrigerante e suco natural, não há critérios específicos de escolha.

**Camelô 6.** Trabalho com vestuário masculino.

**Quem são os fornecedores e qual o critério de escolha dos mesmos?**

**Camelô 1.** Costumo comprar na feira da madrugada e compra sempre com o mesmo fornecedor, em caso de outro fornecedor oferecer um preço mais acessível, a escolha é feita pelo preço e não pela fidelidade ao fornecedor.

**Camelô 2.** Busco as mercadorias na Feirinha da Madrugada no Bairro do Brás. Os critérios de escolha são: Qualidade, Preço e Moda.

**Camelô 3.** Compro minhas mercadorias na Rua Santa Efigênia. Procuro escolher os produtos de qualidade e os mais novos lançamentos.

**Camelô 4.** Compro os amendoins sempre no Parque Dom Pedro e os cocos no Ceasa.

**Camelô 5.** Não tem fornecedor próprio, as mercadorias são compradas em supermercados aleatórios.

**Camelô 6.** Compro nas próprias fábricas das marcas.

**Com que frequência as compras são feitas?**

**Camelô 1.** Uma vez por semana, geralmente aos sábados.

**Camelô 2.** Uma vez por semana ou de quinze em quinze dias.

**Camelô 3.** Compro minhas mercadorias de oito em oito dias.

**Camelô 4.** Uma vez por semana.

**Camelô 5.** As compras são feitas de acordo com as vendas.

**Camelô 6.** A cada quinze dias.

**Como o preço é determinado?**

**Camelô 1.** O cálculo é feito com 100% acima do valor de custo.

**Camelô 2.** Depende da Qualidade da roupa ou se está na moda, também leva em consideração o valor pago no fornecedor.

**Camelô 3.** Produtos que tem uma saída melhor e lançamentos tem o preço elevado em 70%.

**Camelô 4.** Um pacote de cinco quilos, que pago aproximadamente R\$ 7,50, é dividido em cem pacotes de mais ou menos cinquenta gramas, são vendidos a R\$ 3,00 cada.

**Camelô 5.** 50% em cima do valor de compra.

**Camelô 6.** 50% em cima do valor de compra.

### **Como as mercadorias são organizadas e é intencional essa organização?**

**Camelô 1.** Brinquedos ficam na frente porque chama a atenção das crianças, e os demais são separados de acordo com a procura, ou de acordo com a situação ou período, por exemplo, em caso de chuva, trocam as posições e o guarda-chuva é colocado na frente.

**Camelô 2.** Roupas de meninos de um lado e de                   no outro, as peças de melhor qualidade na frente.

**Camelô 3.** Os lançamentos são colocados na frente, para chamar atenção.

**Camelô 4.** O amendoim doce fica na frente porque é colorido e chama mais atenção e os demais são organizados por tipo.

**Camelô 5.** Não tenho uma organização específica, os produtos ficam na parte de baixo do carrinho.

**Camelô 6.** Normalmente os produtos novos ficam mais a mostra.

### **Você costuma fazer promoções de que tipo?**

**Camelô 1.** As promoções acontecem na compra de dois ou mais produtos.

**Camelô 2.** Sim, quando a roupa não vende abaixa o preço.

**Camelô 3.** Não costumo fazer promoção.

**Camelô 4.** A promoção é dois pacotes por R\$5,00.

**Camelô 5.** Não, só se for mulher bonita.

**Camelô 6.** Não há promoções.

### **Em qual situação o cliente consegue desconto?**

**Camelô 1.** Depende do produto, por exemplo, um guarda chuva é vendido pelo preço de R\$7,00, neste caso se o cliente compra 3 produtos, ao invés de R\$ 21,00 paga-se R\$20,00 ou na compra de produtos mais caros, leva um mais barato.

**Camelô 2.** Já coloco um preço maior na hora da negociação, se o cliente reclamar, consegue baixar.

**Camelô 3.** Se o cliente conhece o produto ou fala que pesquisou em outros lugares.

**Camelô 4.** Não tem desconto.

**Camelô 5.** Não tem desconto.

**Camelô 6.** Sim, pagando em dinheiro.

### **Falando em dinheiro, qual é sua margem de lucro acima de cada produto?**

**Camelô 1.** É de 70%. Em alguns produtos pode ser maior ou menor, é impossível calcular uma porcentagem exata.

**Camelô 2.** Depende da peça, se tiver qualidade 100% se tá na moda 100% se não 50%.

**Camelô 3.** Tenho uma margem diferenciada para cada produto.

**Camelô 4.** Não sei falar sobre isso, mas consigo faturar em média R\$ 300,00 por dia.

**Camelô 5.** Quero ganhar a diferença de 50% que coloco encima.

**Camelô 6.** 50% em cima do que é gasto com a compra das roupas.

### **Qual a previsão de vendas que você tem? Ela é feita diariamente, semanalmente ou mensalmente?**

**Camelô 1.** A previsão é feita diariamente, e o valor mínimo de venda previsto é de R\$50,00.

**Camelô 2.** Em media R\$300,00 por dia nos meses fracos e R\$ 600,00 em datas comemorativas.

**Camelô 3.** Na rua era de R\$ 12.000 por mês, agora, não passa da metade.

**Camelô 4.** Previsão de vendas de cem pacotes por dia, R\$ 300,00 por dia.

**Camelô 5.** Pretendo vender vinte pastéis por dia.

**Camelô 6.** Aproximadamente R\$100,00 por dia.

### **Você fez algum tipo de curso que te ajudou com o seu negócio?**

**Camelô 1.** Não, nunca fiz um curso antes, mas trabalhava com minha mãe desde sete anos de idade na área de vendas, por exemplo, na Feira Livre.

**Camelô 2.** Não achei necessário, pois já trabalhei 8 anos na Besni.

**Camelô 3.** Fiz curso no Sebrae, de assistência técnica, também fiz curso quando trabalhava na metalúrgica.

**Camelô 4.** Não. Aprendi com meu tio aos 15 anos.

**Camelô 5.** Não fiz nenhum curso, aprendi com a família.

**Camelô 6.** Não. Participei de cursos em si, porém participei de palestras sobre microempreendedores.

**Existem SUBORDINADOS? Como as tarefas são determinadas? De que forma são supervisionados? Eles cumprem metas? Como é determinado o salário deles?**

**Camelô 1.** Hoje em dia não, mas tive um subordinado há 8 anos atrás.

Ele montava a barraca, dispunha os produtos na banca, vendia, abria e fechava o caixa.

Não tinha supervisão, era como um cargo de confiança, Tinha meta, verificava através dos produtos que eram vendidos.

O salário era determinado por semana um valor fixo e caso as vendas superassem o funcionário tinha um acréscimo na semana.

**Camelô 2.** Não tenho funcionário, só pago alguém para eu tirar 15 dias de férias.

**Camelô 3.** Tenho um funcionário que organiza as mercadorias e ajuda nas vendas. Não supervisiono, confio nele. Não tenho metas. O salário foi combinado em R\$ 800,00 reais por mês.

**Camelô 4.** Tive um funcionário há dois anos. Eu tinha dois carrinhos, cada um ficava num ponto, não determinava a quantidade a ser vendida e o funcionário recebia salário fixo.

**Camelô 5.** Eu trabalho sozinho.

**Camelô 6.** Não tenho subordinados, eu trabalho sozinha.

**Quais são os riscos da profissão? Há prejuízo?**

**Camelô 1.** O risco é a perda total da mercadoria, em caso de serem apreendidas e trabalhar correndo e quase ser atropelado e perca da clientela por não ter local fixo.

**Camelô 2.** Agora os riscos diminuirão, o trabalho no galpão é mais seguro. Só tenho medo dos “gatos” fiações clandestinas.

**Camelô 3.** O meu maior risco é de não pagar meu INSS, por isso vivo com o maior cuidado possível. Não há prejuízo, pois os produtos são de qualidade.

**Camelô 4.** Os riscos para mim é ter minha mercadoria apreendida, Esse risco é esperado, mas não calculado. Quando os amendoins estragam, perco o dinheiro que gastei, porque não vendo produto estragado.

**Camelô 5.** Para mim não há nenhum risco.

**Camelô 6.** Risco é a fiação pegar fogo, por causa dos gatos na energia elétrica.

**Em ÉPOCAS COMEMORATIVAS quais são as estratégias? Quanto aos produtos como eles são escolhidos? Como vocês lidam com o aumento de vendas? Precisam de auxiliares?**

**Camelô 1.** Em épocas comemorativas os produtos são escolhidos de acordo a demanda, para atender a

necessidade do cliente. Não é necessário auxiliar, neste caso se trabalha o dobro.

**Camelô 2.** Aumento a quantidade de mercadorias, aumenta os preços, não acho necessário contratar ninguém, Escolho mercadorias da época, vermelho para o Natal e branco para o Ano Novo.

**Camelô 3.** Aumento a quantidade de mercadorias. Escolho os produtos de acordo com a procura.

**Camelô 4.** Não tenho estratégia para essas datas, os amendoins vendem durante o ano inteiro.

**Camelô 5.** Não tenho estratégia, pois nesse período, de setembro e outubro, as vendas caem muito.

**Camelô 6.** Procuo colocar roupas com as cores referentes às comemorações.

### **Você conhece seus concorrentes? Existe alguma estratégia para vender mais?**

**Camelô 1.** Hoje em dia não mais, mas a quantidade e qualidade no atendimento chama a atenção.

**Camelô 2.** Procuo conhecer os produtos que estão vendendo. Minha principal estratégia de venda é o meu bom atendimento, com isso fidelizo meus clientes.

**Camelô 3.** Procuo ter os mesmos produtos e preços de meus concorrentes, e meu atendimento é a minha estratégia de negocio.

**Camelô 4.** Sim. A estratégia que uso é colocar uma essência de baunilha no açúcar e deixar em fogo baixo para o cheiro chamar atenção das pessoas.

**Camelô 5.** Sim, porém não há uma preocupação com essa concorrência, pois os produtos são diferentes, eu vendo pastel e o corrente cachorro-quente.

**Camelô 6.** Sim, acredito que o atendimento é o meu maior diferencial.

### **Como é feita a contabilização? (Abertura e Fechamento de caixa)**

**Camelô 1.** Entro com dinheiro para dar troco e no final do dia, esse valor é subtraído do ganho total.

**Camelô 2.** Quando trabalhava na rua tinha um controle maior, agora o movimento caiu muito, só anoto os valores do que entra em um caderninho.

**Camelô 3.** Anoto as vendas todos os dias.

**Camelô 4.** Começo o dia com R\$50,00 de troco no caixa e no final do dia eu tiro esse valor do que foi vendido.

**Camelô 5.** Não faço uma contabilização especifica, eu já venho com uma quantidade de dinheiro trocado de casa, que o caso é R\$20,00.

**Camelô 6.** Não faço nenhum tipo de contabilização.



28 · 29 · 30  
de OUTUBRO

**XII SEGET**  
TEMPO DE EXPERIÊNCIA EM GESTÃO TECNOLÓGICA  
COMUNIDADE DE GESTÃO DE EMPRESAS



## **Quantas horas você trabalha e quando você folga?**

**Camelô 1.** Já cheguei a trabalhar por volta de 12 horas, hoje por volta de 8 horas, mas quando o movimento está bom, fico até a hora que der. Folgo todas segundas e terças.

**Camelô 2.** Trabalho da hora que abre, às oito horas até a hora que fecha às dez horas da noite. Aqui não abre no domingo, daí eu folgo.

**Camelô 3.** Folgo aos domingos.

**Camelô 4.** Chego às dez horas da manhã e fico até às dez horas da noite, só descanso para o almoço. Folgo aos finais de semana.

**Camelô 5.** Folgo aos sábados e domingos.

**Camelô 6.** Folgo todos os domingos.

## **Perguntas para os camelôs que trabalham com alimentos:**

### **O que você faz com o que sobra?**

**Camelô 3.** Quando percebo que o saco de amendoim estragou, eu jogo fora.

**Camelô 5.** Jogo fora ou dou para as pessoas perto da minha residência.

### **20. Você já pensou em doar para as pessoas carentes?**

**Camelô 3.** Nunca pensei.

**Camelô 5.** Nunca pensei, mas acabo fazendo informalmente com as sobras das massas.

## **ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA**

De acordo com o que foi apresentado neste trabalho, ficou clara a relevância dos conceitos básicos da administração como alicerces para a constituição e manutenção de um negócio. Após obtenção destas informações, foram realizadas as entrevistas com os vendedores ambulantes a fim de analisar os seus conhecimentos relacionados a estes conceitos e obter a resposta para a pergunta proposta neste trabalho.

Abaixo, serão apresentadas as análises divididas em grupos, sendo eles, planejamento, organização, direção e controle de acordo com a pesquisa.

### **Planejamento (Perguntas: 3, 4, 5, 12, 13 e 17)**

Conforme estudado, planejamento envolve a decisão antecipada, definição de metas e estratégias para alcançar um objetivo. Baseada nas entrevistas realizadas ficou evidenciada a prática deste conceito, porém, de maneira inconsciente, sendo ela copiada ou aprendida através de familiares ou amigos que exerciam a mesma atividade.



### **Organização (Perguntas: 2 e 19)**

Este conceito está relacionado com a determinação das tarefas a serem exercidas e das pessoas que serão responsáveis por ela. Dentro desta ideia notou-se que, atualmente, a maioria deles trabalha sozinho e eles mesmos determinam as atividades a serem exercidas, havendo uma organização nas tarefas do início ao fim do expediente, entendendo que quando a organização acontece torna-se fácil o andamento das atividades.

### **Direção (Perguntas: 8, 10 e 16)**

Compreende-se por direção o ato de colocar em prática o que foi planejado e organizado, além de satisfazer os interesses de todos os envolvidos no negócio. De acordo com as entrevistas, os trabalhadores buscam a motivação dos clientes através de um atendimento com qualidade, tendo consciência que desta forma o cliente vai retornar, e quando tem algum subordinado a motivação se cria através da confiança dada a ele, além de direcionar este a realizar tarefas e atividades que levam ao cumprimento dos objetivos ou metas estabelecidas. Esta direção também acontece de maneira inconsciente.

### **Controle (Perguntas: 6, 7, 14, 9 e 18)**

O controle baseia-se na monitoração, avaliação e correção de falhas que direcionam a seguir conforme o planejado. Seguindo este raciocínio e tendo como referências as entrevistas é possível identificar a prática nas funções como: frequência de compras, promoções, determinação de preço e também na abertura e fechamento de caixa, portanto, o controle é parte fundamental no trabalho do camelô.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A realização desta pesquisa possibilitou analisar os conceitos da administração por um ângulo diferente do qual estávamos habituados, também a compreensão da importância da funcionalidade do planejamento, da organização, da direção e do controle, não somente dentro das organizações, mas também em qualquer tipo de negócio. A pesquisa observou também que grande parte destes trabalhadores ambulantes do Largo Treze, começou a exercer a profissão muito cedo e não se veem fazendo outra atividade. Entendem que é uma profissão de risco e que se trata de um trabalho informal, pois os impostos não são recolhidos, mas ainda sim, enfrentam os contratemplos e inseguranças para se manterem donos do próprio negócio e por esta razão, não se imaginam sendo empregados e comandados por alguém, esta é a visão da maioria.

O Largo Treze de Maio ainda é uma região que atrai esses trabalhadores, que mesmo com a corrente fiscalização, preferem se arriscar, pois sabem que existe procura por seus produtos. A situação atual destes trabalhadores é bem diferente de alguns anos atrás, quando era permitido montar suas barracas nas ruas do Largo Treze, agora alguns possuem local fixo, em galerias, mas muitos deles preferem trabalhar na rua, por acreditarem que terão mais lucro porque o movimento de pessoas é mais intenso, informação confirmada pelo camelô 4, por esta razão, não possuem local fixo de trabalho e se torna difícil criar vínculo com o cliente. Esta questão foi analisada pela pesquisa, pois em sua maioria, a estratégia utilizada é a qualidade no atendimento, para os trabalhadores das galerias, a qualidade no atendimento tem a finalidade de fidelizar o cliente e para aqueles que trabalham na rua o bom atendimento ajuda a efetivar a venda naquele momento, não exatamente fidelizar o cliente, pois sua localização é instável.



Tendo em vista a atividade do administrador, é notável a habilidade que os trabalhadores ambulantes têm para manter seu negócio, utilizando as ferramentas básicas da administração.

Através da pesquisa de campo, onde o propósito era identificar a utilização dos conceitos pelos vendedores ambulantes nas suas funções considerando a prática, comprovamos que o conceito é aplicado e utilizado em todas as atividades que lhe cabem, sendo muitas vezes de maneira instintiva, mas em sua grande maioria copiada e continuada, porém, não há por parte destes trabalhadores o conhecimento de que estes conceitos existem e que há estudos que comprovam a eficácia e a necessidade dessas funções dentro de todo e qualquer negócio. Vale ressaltar que esta pesquisa é muito ampla e não é totalmente conclusiva, ainda é necessário fazer outras pesquisas para aprofundar o assunto.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, Idalberto, **Administração: teoria, processos e práticas**. 4. Ed, Rio de Janeiro: ELSEVIER, 2011

CHIAVENATO, Idalberto, **Introdução à teoria geral da administração: uma visão abrangente da moderna administração das organizações**. 3. Ed. rev. e atualizada, Rio de Janeiro: ELSEVIER, 2004

GIL Antônio Carlos, **Métodos de técnicas de pesquisa social**. 5. Ed, São Paulo: ATLAS 1999.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru, **Introdução à Administração**, 8ª Ed, São Paulo, ATLAS, 2011.

ROBBINS, Stephen Paul, **Administração: Mudanças e perspectivas**, 8. Ed. São Paulo, SARAIVA, 2008.

VEGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de pesquisa em Administração**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

Editora Abril S.A., 2012, Por que os vendedores ambulantes são chamados de camelôs? Disponível em: <<http://mundoestranho.abril.com.br/materia/por-que-os-vendedores-ambulantes-sao-chamados-de-camelos> - Cultura > Acesso em: 23 abr. 2014.

Leis paulistanas, Decreto n. 42600, de 11 de novembro de 2002, Comércio ambulante, Disponível em: <<http://www.leispaulistanas.com.br/sites/default/files/ComercioAmbulante/DECRETO%2042600.PDF> > Acesso em: 23 abr. 2014

*Youtube*, Trabalho realizado pelas alunas do 4º semestre para curso de Jornalismo na Universidade Presbiteriana Mackenzie. Publicado em 17/04/2013. Disponível em: <<http://www.youtube.com/watch?v=WUKrDBYy9Gk> > Acesso em: 28 abr. 2014

*Youtube*, Jornal da Gazeta, Ônibus grátis para aliviar CPTM e metrô. Publicado em 15/10/2012. Disponível em: <[http://www.youtube.com/watch?v=w\\_bE8u59fkg](http://www.youtube.com/watch?v=w_bE8u59fkg) > Acesso em: 24 abr. 2014

Prefeitura de São Paulo, Histórico - As contradições e os séculos de história de Santo Amaro, Disponível em: <[http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/subprefeituras/santo\\_amaro/historico/index.php?p=450](http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/subprefeituras/santo_amaro/historico/index.php?p=450) > Acesso em: 25 abr. 2014



Wikipédia, Largo Treze de Maio, Disponível em: <[http://pt.wikipedia.org/wiki/Largo\\_13\\_de\\_Maio](http://pt.wikipedia.org/wiki/Largo_13_de_Maio)> Acesso em: 25 abr. 2014

CPTM, Demanda, 2013, Disponível em: <<http://www.metro.sp.gov.br/metro/numeros-pesquisa/demanda.aspx>> Acesso em: 03 mai. 2014

Metrô em foco, Linha 5 - lilás, Disponível em: <[http://metroemfoco.blogspot.com.br/p/linha-5-lilas\\_12.html](http://metroemfoco.blogspot.com.br/p/linha-5-lilas_12.html)> Acesso em: 04 mai. 2014

Veja, - 18. set.2009 / Atualizada em 28.jan.2011 por Fabio Brisolla - Largo Treze está novo: livre de 700 barracas e 1400 ambulantes. Disponível em: <<http://vejasp.abril.com.br/materia/largo-treze-esta-novo-livre-de-700-barracas-1400-ambulantes>> Acesso em: 05 mai. 2014