

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

Filipe Seefeldt de Césaró

**“TEM QUE CONVERSAR, SENÃO NÃO VENDE, NÉ?”: A INSERÇÃO
DE IMIGRANTES SENEGALESES NO COMÉRCIO DE RUA DE
SANTA MARIA (RS)**

**Santa Maria, RS
2018**

Filipe Seefeldt de César

**“TEM QUE CONVERSAR, SENÃO NÃO VENDE, NÉ?”: A INSERÇÃO DE
IMIGRANTES SENEGALESES NO COMÉRCIO DE RUA DE SANTA MARIA (RS)**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do título de **Mestre em Ciências Sociais**.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Maria Catarina Chitolina Zanini

Santa Maria, RS
2018

de César, Filipe Seefeldt
"Tem que conversar, senão não vende, né?": a inserção
de imigrantes senegaleses no comércio de rua de Santa
Maria (RS) / Filipe Seefeldt de César.- 2018.
123 f.; 30 cm

Orientadora: Maria Catarina Chitolina Zanini
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de
Pós-Graduação em Ciências Sociais, RS, 2018

1. Imigrantes senegaleses 2. Venda de rua 3. Interação
social I. Zanini, Maria Catarina Chitolina II. Título.

Filipe Seefeldt de César

**“TEM QUE CONVERSAR, SENÃO NÃO VENDE, NÉ?”: A INSERÇÃO DE
IMIGRANTES SENEGALESES NO COMÉRCIO DE RUA DE SANTA MARIA (RS)**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do título de **Mestre em Ciências Sociais**.

Aprovado em 26 de abril de 2018:



Maria Catarina Chitolina Zanini, Dra. (UFSM)
(Presidente/Orientadora)



Maria Clara Mocellin, Dra. (UFSM)



João Carlos Tedesco, Dr. (UPF)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a meus pais, Glacir de César e Luciara Beatriz Seefeldt de César, e também à minha namorada, Luana da Silva Missio Pinheiro: o amor dos três me manteve em frente quando emergiram os maiores obstáculos emocionais desta pesquisa. O presente trabalho também é dedicado a meu avô, Sérgio de César, e a meu tio, Juarez de César, que, mesmo não mais presentes no plano terreno, seguem vivos em memória, afeto e exemplo de vida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço enormemente:

- às minhas famílias, entre Alegrete (RS), Santa Maria (RS) e Chopinzinho (PR), pelos valiosos ensinamentos que carrego comigo; em especial, a meus pais, Glacir de César e Luciara Beatriz Seefeldt de César, e à minha avó, Romilda Blank Seefeldt, pelo amor e apoio de toda a vida;
- à minha namorada, Luana da Silva Missio Pinheiro, pelo companheirismo sempre próximo da presente empreitada e pela compreensão das ausências que essa causou; à Sandra, pelo carinho felino cuja importância a meu bem-estar sempre surpreendeu;
- aos interlocutores desta pesquisa, por confiarem em minha presença e por compartilharem de conhecimentos próprios não apenas apropriados como dados empíricos ao presente trabalho, mas, especialmente, recebidos como importantes fragmentos de minha trajetória de aprendizado pessoal;
- à minha orientadora, Maria Catarina Chitolina Zanini, pela confiança e respeito ao longo da orientação não apenas deste trabalho, mas de toda a minha vida acadêmica desde 2012, bem como pelas trocas constantes que geraram em mim uma paixão pela Antropologia; aos profs. João Carlos Tedesco, Maria Clara Mocellin e Sidney Antonio da Silva, por suas ricas contribuições; à prof. Giuliana Redin, por sempre ter estimulado um viés crítico na construção de conhecimento; à prof. Luciana Hartmann, cujas palavras e indicações de literatura inspiraram parte importante do trabalho analítico da presente etnografia;
- aos colegas do NECON e do MIGRAIDH, pelas manhãs, tardes e noites de amizade, convívio e discussão que me lembravam a razão pela qual escolhi trabalhar no ambiente acadêmico;
- ao pessoal da secretaria do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, pelo apoio de sempre com os procedimentos burocráticos do mestrado;
- a meus grandes amigos, Alexandre De Ugalde Gründling, Alex Da Silva Rodrigues, Douglas Felipe Gerhardt, Edimilson Dias, Luís Silva e Rodrigo Fetter, por possibilitarem um convívio na música que muito contribuiu à superação de barreiras mentais durante a produção deste trabalho; à família do Ap. 202, pelo prazer de um cotidiano compartilhado na descontração;
- por fim, à União, à Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) e à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela oportunidade de completar um curso de mestrado e pelo fomento a esta pesquisa durante todo o período de sua realização.

*Minha cabeça trova
Sob teu peito eu encontro
A calma e o silêncio
No portão da tua casa no bairro
Famílias assistem TV
(eu não)
Às 8 da noite
Eu fumo um Marlboro na rua
Como todo mundo e como você
Eu sei
Quer dizer
Eu acho que sei
Eu acho que sei?
Vou sossegado e assobio
E é porque eu confio
Em teu carinho
Mesmo que ele venha num tapa
E caminho a pé pelas ruas da lapa
(logo cedo, vapor? acredita?)
A fuligem me ofusca
A friagem me cutuca
Nascer do sol visto da vila Ipojuca
O aço fino da navalha me faz a barba
O aço frio do metrô
O halo fino da tua presença
Sozinha na Padoca em Santa Cecília
No meio da tarde
Soluça, quer dizer, lembra
Batucando com as unhas coloridas
Na borda de um copo de cerveja
Resmunga quando vê
Que ganha chicletes de troco
Lembrando que um dia eu falei:
“sabe, você tá tão chique
Meio freak, anos 70
Fique”.*

(Trecho de “Trova”, de Maria Gadú)

*Este ensaio é dedicado ao homem ordinário. Herói comum. Personagem disseminada. Caminhante inumerável. [...] Este herói anônimo vem de muito longe. É o murmúrio das sociedades. De todo o tempo, anterior aos textos. Nem os espera. Zomba deles.
(Epígrafe de “A invenção do cotidiano”, de Michel de Certeau)*

RESUMO

“TEM QUE CONVERSAR, SENÃO NÃO VENDE, NÉ?”: A INSERÇÃO DE IMIGRANTES SENEGALESES NO COMÉRCIO DE RUA DE SANTA MARIA (RS)

AUTOR: Filipe Seefeldt de César
ORIENTADORA: Maria Catarina Chitolina Zanini

Este trabalho tem por temática a migração internacional, delimitando como seu foco de estudo a prática da venda de rua por imigrantes senegaleses em Santa Maria. Privilegiando as interações sociais cotidianas nas quais se envolve esse grupo na cidade e tendo em vista as táticas que emprega para assegurar sua posição frente aos demais atores que ocupam o mesmo espaço comercial, a presente pesquisa procura fornecer uma resposta à seguinte questão: de que forma os migrantes senegaleses têm se inserido no comércio de rua da cidade de Santa Maria (RS)? O objetivo geral é compreender como os imigrantes senegaleses manejaram, durante o período em que a investigação empírica foi realizada (entre agosto de 2016 e dezembro de 2017), seu ingresso num espaço de relações sociais estabelecidas. Os objetivos específicos constituem de: (i) contextualizar a emigração senegalesa, a venda de rua consolidada na cidade e esta pesquisa, (ii) descrever as técnicas de venda utilizadas pelos senegaleses na venda de rua em Santa Maria, e (iii) descrever as táticas de posicionamento político desses indivíduos no espaço do comércio de rua da cidade. Para a persecução dessas tarefas, utiliza-se da perspectiva do “fazer etnográfico”. Possibilita-se assim que o pesquisador tenha contato com os pontos de vista tanto dos próprios senegaleses sobre sua atividade laboral quanto dos atores que transitam em diferentes níveis pelo mesmo ambiente. Os dados empíricos resultam, então, da observação das técnicas utilizadas nas situações de venda pelos senegaleses, das regularidades de seu contato com os clientes e dos deslocamentos que empregam no dia a dia, bem como da participação informal nessas circunstâncias de negociação e em conversas com indivíduos conhecidos pelos imigrantes em cada ponto de venda utilizado. Além disso, utilizou-se de entrevistas semiestruturadas como meio secundário de investigação empírica. O texto está dividido em três capítulos principais, para além de introdução e considerações finais. O primeiro capítulo, intitulado “Das Relações Internacionais à Antropologia: contexto, trajetória e perspectivas de uma etnografia da venda de rua senegalesa em Santa Maria (RS)”, trata de debater em suas três seções as características espaço-temporais da própria pesquisa, os caminhos trilhados pelo pesquisador até a chegada ao objeto de pesquisa e à etnografia, e o percurso realizado no processo de consolidação do trabalho de campo. O segundo capítulo, chamado “‘E daí, mano!’: técnicas e posicionamentos de um saber vender”, está dividido em duas seções que focalizam no aprendizado senegalês da prática da venda na cidade, analisando respectivamente quais lógicas de performance corporal e de sociabilidades limitadas aos momentos de venda permeiam a relação senegaleses-clientes. O terceiro capítulo, intitulado “Ser, estar e poder nas calçadas da venda”, também está dividido em duas seções, focadas nos conhecimentos e deslocamentos empreendidos nos/entre pontos de venda, bem como no modo de justificação do ofício e nas sociabilidades vividas fora dos momentos de negociação comercial em cada trecho de calçada que ocupam.

Palavras-chave: Imigrantes senegaleses. Venda de rua. Interação social.

ABSTRACT

“YOU GOTTA TALK, OTHERWISE YOU WON’T SELL, RIGHT?”: THE INSERTION OF SENEGALESE IMMIGRANTS IN THE STREET COMMERCE OF SANTA MARIA (RS)

AUTHOR: Filipe Seefeldt de Césaró
ADVISER: Maria Catarina Chitolina Zanini

This work focuses on international migration, outlining as its focus of study the practice of street sales by Senegalese immigrants in Santa Maria. Favoring every day social interactions in which this group is involved in the city and in view of the tactics that it employs to assure its position in front of the other actors that occupy the same commercial space, this research tries to provide an answer to the following question: in what way have the Senegalese migrants been inserted in the street commerce of the city of Santa Maria (RS)? The general objective is to understand how Senegalese immigrants handled, during the period in which the empirical investigation was carried out (between August 2016 and December 2017), their entry into a space of established social relations. The specific objectives are: (i) to contextualize the Senegalese emigration, the consolidated street sale in the city and this research, (ii) to describe the sales techniques used by Senegalese street vendors in Santa Maria, and (iii) to describe the tactics of political positioning of these individuals in the space of the street commerce of the city. The perspective of “ethnographic doing” was used in order to carry out these tasks. It is therefore possible for the researcher to have contact with both the points of view of the Senegalese themselves about their work and of the actors who move at different levels through the same environment. The empirical data results from the observation of the techniques used in sales situations by the Senegalese, the regularities of their contact with clients and the movements they use in everyday life, as well as informal participation in these negotiating circumstances and in conversations with individuals known by the immigrants at each point of sale used. In addition, semi-structured interviews were used as secondary means of empirical investigation. The text is divided into three main chapters, besides the introduction and final considerations. The first chapter, entitled “From International Relations to Anthropology: context, trajectory and perspectives of an ethnography of the Senegalese street sale in Santa Maria (RS)”, discusses in its three sections the spatio-temporal characteristics of the research itself, the paths traversed by the researcher until the arrival to the object of research and ethnography, and the course undertaken in the process of the field work consolidation. The second chapter, called “‘What’s up, bro!’: Techniques and positions of a selling knowledge”, is divided into two sections that focus on the Senegalese learning of the selling practice in the city, respectively analyzing which logics of body performance and sociability limited to the moments of sale permeate the Senegalese-customers relationship. The third chapter, entitled “To be, to stay and being able to in the sidewalks of sales”, is also divided into two sections, focused on the knowledge and displacements undertaken in/between the points of sale, as well as in the mode of justification of the trade and the sociability lived outside of the moments of commercial negotiation in each stretch of sidewalk they occupy.

Keywords: Senegalese immigrants. Street trade. Social interaction.

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 - Rota dos imigrantes senegaleses em direção ao Rio Grande do Sul. 45
- Figura 2 - Concentração dos imigrantes senegaleses no Rio Grande do Sul. 46
- Figura 3 - Cheikh ao lado de seu ponto de venda, expondo bijuterias, meias e fones de ouvido. Na ocasião, o senegalês vestia boné de aba reta, casaco do Manchester United (clube de futebol britânico), calças jeans slim, tênis da Nike e uma mochila para carregamento dessa opção mais portátil de espaço de venda..... 97
- Figura 4 - Maba junto a seu ponto de venda e mochila, expondo pares de tênis e meias sobre lona azul. Na ocasião, o senegalês vestia casaco de abrigo sobre camiseta da Nike, calça jeans slim e tênis do estilo da marca All-Star, além de uma mochila grande para carregamento dessa opção menos portátil de espaço de venda..... 98
- Figura 5 - Mapa da mancha do comércio de rua de Santa Maria (RS)..... 209

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Emigração senegalesa por região de destinação.....	36
Tabela 2 - Volume de emigração senegalesa por país de destinação.	36
Tabela 3 - Volume de emigração senegalesa por motivo de deslocamento.	37
Tabela 4 - Senegaleses estabelecidos em Santa Maria à época desta pesquisa, por idade, estado civil, escolaridade e local de origem.	57
Tabela 5 - Senegaleses estabelecidos em Santa Maria à época desta pesquisa, por chegada ao Brasil, chegada a Santa Maria e condição jurídica.	57

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	22
2. DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS À ANTROPOLOGIA: contexto, trajetória e perspectivas de uma etnografia da venda de rua senegalesa em Santa Maria (RS) .33	
2.1 O ESPAÇO-TEMPO DA PESQUISA E DE SEU “OBJETO”: OS SENEGALESES DO LADO DE CÁ DO ATLÂNTICO	34
2.2 PERCURSOS E SUBJETIVIDADES DE CHEGADA AO “OBJETO DE PESQUISA”	58
2.3 A CONSOLIDAÇÃO DA EXPERIÊNCIA DE CAMPO E SUAS PERSPECTIVAS	64
3. “E DAÍ, MANO!”: TÉCNICAS E POSICIONAMENTOS DE UM SABER VENDER	81
3.1 OS “PEQUENOS GRANDES” ATOS CORPORAIS	82
3.1.1 O aprendizado cotidiano	82
3.1.2 O espaço	89
3.1.3 Os gestos	104
3.1.4 A linguagem	119
3.2 NEGOCIANDO COM CONHECIDOS: AS “SOCIABILIDADES PARA VENDA” ...	130
3.2.1 O comércio de rua santa-mariense e o jogo interacional	130
3.2.2 Os modos senegaleses de apostar e recuar	141
4. SER, ESTAR E PODER NAS CALÇADAS DA VENDA	155
4.1 UM “SABER ESTAR” NECESSÁRIO	156
4.1.1 A cidade e suas manhas	156
4.1.2 O vendedor de rua senegalês e o fiscal em justificção	171
4.2 “ÀS VEZES A GENTE MUDA DE LUGAR”: DESLOCANDO-SE PARA VENDER	191
4.2.1 Entre riscos, lucros e “sociabilidades sem venda” em uma mancha do comércio de rua	191
4.2.2 Lidando com as conjunturas	210
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	225
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	235

1. INTRODUÇÃO

*Vim do Senegal
Buscando o amanhã que me faltou
Dizem que sou ilegal
Não sabem da estrada que me guiou
Nesse vendaval
Brasileira era a minha solução*
(Trecho de “Na contramão”, de The Césaros)

Entre ruas ou nações, indivíduos se deslocam porque, antes de tudo, ambas são construções. Indivíduos são sempre seres em movimento. Com eles, fardos, responsabilidades e disposições convivem com saberes, histórias e planejamentos. Suas trajetórias constantemente negociam, com os meios de contato sobre os quais cruzam, o sentido de seu próprio movimento. A cidade e o mundo pulsam, engrenam e cristalizam, continuamente. Aqui, passos contornam esquinas e atravessam fronteiras, rapidamente. Lá, deixam-se desacelerar pelos pontos de encontro e de resistência cotidiana. Continuidade e mudança, uns e outros, aqui e lá. Estrutura e agência¹. Lida-se aí com dinâmicas de relações sociais que entornam a figura do migrante no mundo e na cidade.

As condições objetivas da migração internacional tornam inescapável aos indivíduos envolvidos que as significações de terem saído de onde saíram convivam com as significações de terem chegado aonde chegaram (SAYAD, 1998, p. 56; 2000, p. 12). A problemática familiar da partida e os reflexos da gestão estatal do fluxo se arrastam no tempo e no espaço junto ao ingresso do indivíduo em um novo universo social. Assim, os grupos deslocados constituem relações sociais que cruzam as diversas fronteiras do Estado-nação (GLICK-SCHILLER e FOURON, 1997, p. 45; BLANC, GLICK-SCHILLER e SZANTON, 1995, p. 385, entre outros), enquanto se envolvem em processos de aprendizado. Torna-se necessário encontrar direcionamentos, identificar significados e, então, aperfeiçoar sua mobilização cotidiana. É o que Berger e Luckmann (2008 [1966], p. 158) chamam de socialização secundária, processo de aquisição de vocabulários semânticos específicos para dada atividade

¹ A importante definição de “agência” que percorre a produção deste trabalho é a proposta por Sherry Ortner (2007b, p. 380). A autora defende que as agências dos indivíduos devem ser consideradas a partir da subjetividade desenvolvida e mobilizada nas situações de interação social: em sua argumentação, a subjetividade é a “base da agência”, pois nela se encontra a prática da estrutura de sentimentos, desejos e intenções mobilizada quando da ação social. Nesse sentido, é na prática de significados culturalmente adquiridos, sejam eles situacionais ou disposicionais e com diferentes níveis de consciente, que reside a agência. A noção de “estrutura” considerada neste trabalho será explicitada ao longo da análise.

social². Entretanto, tal imbricação entre aprendizado e cultura não esgota o tema: a vida urbana e sua configuração contemporânea também tem lugar na “equação”.

De um lado, a cidade condiciona, limita. A emergência de sua forma “moderna”, atrelada ao ritmo da expansão capitalista, delegou ao contato social urbano a reprodução das próprias estruturas de poder deste. Abordagens como as de Georg Simmel e Louis Wirth, respectivamente ligadas à “atitude *blasé*” e à “segmentalização das relações humanas”, são pioneiras na busca por uma compreensão sociológica deste fenômeno. O urbano é percebido, aqui, em sua dimensão caótica, sendo a efemeridade dos contatos cotidianos o reflexo de um ambiente que sobrecarrega as capacidades sensoriais do homem (SIMMEL, 1971 [1903], p. 14; WIRTH, 1938, p. 12; ANTUNES, 2014, p. 11). A eficácia constante como fim maior da economia invade as interações sociais, e a configuração da cidade expressa isso pelas regiões ecológicas tão comuns nas análises que a primeira geração de autores da Escola de Chicago produziu sobre o tema (HANNERZ, 1980, p. 26-30; COULON, 1995, p. 62-63). O pós-Segunda Guerra tem na gradual disseminação das cidades polinucleadas (também referidas ao processo de suburbanização) e dos condomínios residenciais fechados, por exemplo, novas formas desiguais de organização da relação homem-espço (GOTTDIENER, 1997; FRÚGOLI, ANDRADE e PEIXOTO, 2006). Aqui, ainda, “é o processo de reprodução do capital que vai indicar os modos de ocupação do espaço pela sociedade, baseados nos mecanismos de apropriação privada”³ (CARLOS, 2008, p. 89). O migrante centrado na busca por melhores condições socioeconômicas encontra-se nas idas e vindas da rotina laboral, residindo em regiões nas quais predominam a vulnerabilidade e a insegurança. Dessa perspectiva, “a cidade é um *estabelecimento* de mercado” (WEBER, 1967 [1921], p. 68) e o migrante internacional desqualificado, à periferia do mesmo, está fadado a tentar uma inserção precária como empreendimento cotidiano total. É o que o define enquanto ser social na nova morada.

² Compreendo que há uma distinção entre ensino e educação. Aprender está ligado, então, a significado, a formas de dar sentido à realidade: “A educação lida com a experiência cotidiana mais regular, mais estável e mais eficaz de criação e circulação de visões de mundo, de busca de filosofia do destino e de sentidos para a vida humana, de lógicas do puro saber, de éticas e de gramáticas dos intercâmbios humanos, dos tantos feixes de ciências, das artes e também dos mistérios e das crenças das religiões e suas espiritualidades” (BRANDÃO, 2002, p. 25-26).

³ Todas as citações diretas realizadas ao longo deste trabalho encontram-se em língua portuguesa, inclusive as que se referem a textos originalmente escritos em outras línguas (quando, junto às citações, foi utilizada a expressão “tradução nossa”). Nesses casos, todas as traduções foram realizadas pelo autor para garantir à pesquisa um alcance mais amplo e acessível.

Mas seria isso tudo? De uma perspectiva complementar, pode-se dizer que não. Essa é a aposta de José Magnani (2002) para pensar sua abordagem em antropologia urbana. O encontro entre a disciplina e as cidades como lócus das “sociedades complexas”, processo em grande medida dado pelas contribuições da Escola de Manchester nas décadas de 1950 e 1960 (GLUCKMAN, 1987; COHEN, 1969; LEACH, 1996), teria potencializado uma capacidade analítica de perceber arranjos de interação social que comumente passam ao largo da atenção de áreas como a Economia, a Geografia e a Ciência Política. É na atenção interpretativa ao fluxo de significados estabelecido nos agrupamentos cotidianos de dado microcosmo urbano que está, então, o valor da abordagem antropológica da cidade:

A simples estratégia de acompanhar um desses indivíduos em seus trajetos habituais revelaria um mapa de deslocamentos pontuado por contatos significativos, em contextos tão variados como o do trabalho, do lazer, das práticas religiosas, associativas, etc. É neste plano que entra a perspectiva de perto e de dentro, capaz de apreender os padrões de comportamento, não de indivíduos atomizados, mas dos múltiplos, variados e heterogêneos conjuntos de atores sociais cuja vida cotidiana transcorre na paisagem da cidade e depende de seus equipamentos (MAGNANI, 2002, p. 12).

“De perto e de dentro”, mostra-se possível perceber o migrante não apenas “sobrevivendo” à cidade e aos grandes esforços para o aprendizado cotidiano, mas construindo agências criativas para viver tal experiência. E nesse processo, cabem interações das mais variadas lógicas, especialmente tendo-se em mente que envolvem trocas simbólicas, num contato entre diferentes versões sobre o que ocorre no próprio momento em que dois ou mais indivíduos se encontram: ao invés de uma “antropologia da cidade”, advoga-se, então, por uma “antropologia na cidade” (DUTRA e RIBEIRO, 2013, p. 134). “Quando um indivíduo se apresenta diante de outros, terá muitos motivos para procurar controlar a impressão que estes recebem da situação” (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 23). Muito é dissimulado, “deixado de lado”, confessado e representado nos múltiplos contatos a que está suscetível o indivíduo que transita pela cidade. Nesse processo, as interações cotidianas produzem conhecimentos e práticas autênticas, modos de operar/fazer que tornam possível a apropriação flexível de espaços sociais e seus mecanismos reguladores: são “formas clandestinas tomadas pela criatividade dispersa, tática, e cambiante de grupos ou indivíduos já tomados pelas redes da ‘disciplina’” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. XIV-XV, tradução

nossa). Passar a fazer parte de uma cidade estranha, de um novo mundo social, implica tais processos.

Em geral, é desta linha teórico-temática que parte a presente pesquisa⁴. O objeto de estudo constitui-se da inserção dos imigrantes senegaleses no comércio de rua da cidade de Santa Maria, Rio Grande do Sul. Desenvolvida ao longo do período entre março de 2016 e março de 2018, a pesquisa teve seu objeto construído a partir do contato, desde meados de 2015, com o pequeno grupo de senegaleses estabelecido na cidade desde 2014 e, desde então, majoritariamente envolvido com a prática de venda ambulante (MOCELLIN, 2015, p. 131). Como retomarei no capítulo seguinte, estabeleci contato duradouro, entre agosto de 2016 e dezembro de 2017, com seis dos vários senegaleses que já circularam por Santa Maria.

O interesse que fomentou este trabalho partiu da atenção pública sobre a mobilidade humana emergida da problemática relação identitária entre o Estado-nação e a migração internacional (VERTOVEC, 2011, p. 246-247), conforme atestada nos últimos anos pelas crises humanitárias ligadas ao fenômeno (destacam-se as tragédias no Mediterrâneo e as regiões de conflito armado). No caso brasileiro, o processo de politização do tema, amplamente fomentado pela cobertura midiática, é perceptível especialmente a partir da ascensão do fluxo de haitianos que, configurando a chegada massiva de indivíduos em busca de refúgio e trabalho, revelaram muitas das deficiências e preconceitos institucionais que ainda subsistem na gestão da imigração no país. Em tal contexto, esforços de interpretação das especificidades de cada deslocamento e trajetória de migrantes se fazem necessários na medida em que: (i) propagam à opinião pública o contato com a alteridade, possibilitando a ampliação do conhecimento das complexidades do fenômeno migratório, e (ii) favorecem a demanda por políticas de tratamento imigratório alinhadas com essa constatação, especialmente no que toca à consideração do viés humanitário em contraposição ao securitário-economicista. Nesse sentido, tem-se um caminho de enfrentamento das representações construídas em torno da migração e das identidades e interações nela envolvidas: desemprego, crises de pertencimento e terrorismo estão dentre os elementos comumente vinculados ao tema. Nos termos de Pierre Bourdieu (1998), possibilita-se a problematização científica de um problema social, na medida em que compreender o caráter

⁴ Há outras categorias ligadas à essa linha geral, mas cujas contribuições se mostram aplicáveis, ao longo deste trabalho, apenas nos momentos em que tiverem sentido analítico claro.

transnacional dos fluxos e a dinâmica não essencialista das identidades e interações em jogo faz repensar muitas das noções correntes sobre a mobilidade humana.

O recorte espaço-temporal selecionado se conecta a esse contexto. A conjuntura de 2016-2017 é selecionada por se tratar do momento em que vínculos mais duradouros de relação entre os senegaleses da cidade e atores de cooperação santa-marienses começam a se estabelecer. De forma especial, ocorre uma intensificação do contato com setores da sociedade civil que reconhecem sua presença pública: de destaque nesse sentido é a intermediação do MIGRAIDH - Grupo de Pesquisa, Ensino e Extensão Mobilidade Humana e Direitos Humanos. Ademais, o interesse no caso santa-mariense emerge do fato de existirem poucos trabalhos etnográficos que lidem com o comércio de rua senegalês na cidade.

Partindo de tal contextualização, esta pesquisa teve por propósito responder à seguinte indagação: de que forma os migrantes senegaleses têm se inserido no comércio de rua da cidade de Santa Maria (RS)? O foco analítico esteve, desse modo, nas regularidades interacionais estabelecidas no cotidiano laboral dos senegaleses envolvidos com a venda de rua em Santa Maria. Disto partem os objetivos traçados. O objetivo geral foi compreender como os migrantes senegaleses têm se inserido no comércio de rua da cidade de Santa Maria (RS). Já os específicos, correspondentes com a estrutura textual deste trabalho, constituíram de: (i) contextualizar a emigração senegalesa, a venda de rua consolidada na cidade e a pesquisa sobre estes objetos aqui realizada; (ii) descrever os saberes corporais dos senegaleses na venda e sua mobilização para a consolidação de “sociabilidades para venda” com a clientela; (iii) descrever as táticas de deslocamento dos senegaleses pelo espaço do comércio de rua da cidade, bem como as “sociabilidades sem venda” que constroem no entorno de seus pontos de venda⁵. Tais objetivos foram percebidos por uma abordagem qualitativa de pesquisa, na esteira do que Philippe Riutort (2008, p. 174) chama de “fazer ciência com poucas coisas” por meio de um “terreno de múltiplas práticas interpretativas” (DENZIN e LINCOLN, 2006, p. 20).

Partindo daí está a possibilidade, então, de analisar o microcosmo da venda de rua senegalesa em Santa Maria, tarefa exigida pelos próprios objeto e problema de pesquisa elaborados. A análise dos dados foi feita por meio de etnografia, por abrir a possibilidade de

⁵ “Sociabilidades sem venda” e “sociabilidades para venda” são expressões utilizadas neste trabalho para designar dois tipos regulares de contato social mantidos entre os senegaleses e outros indivíduos que, durante a investigação empírica, circulavam pelo mesmo espaço de trabalho. Nas seções 3 e 4, as expressões serão aprofundadas em seu lugar analítico na pesquisa.

se captar, “entre o campo e o escritório”, os significados mobilizados na ação, além de garantir a riqueza das descrições a serem interpretadas (MALINOWSKI, 1984 [1922], p. 30-31; DENZIN e LINCOLN, 2006, p. 24). Partindo da proposta que Clifford Geertz (1989, p. 17) elabora sobre o tema, concebendo a etnografia como atividade de construção de uma leitura interpretativa dos significados que envolvem discurso e ato dos pesquisados em sua situação de ocorrência. Frente à complexidade do objeto com que me deparei, optei por conceber a análise como uma escolha entre estruturas de significação coexistentes. Portanto, tratei minha presença em campo como repleta de mobilizações simbólicas situacionais a serem filtradas pelo meu olhar e, posteriormente, traduzidas para a escrita deste trabalho. Pressupõe-se, então, que a etnografia é mais do que um método: paralelamente, é atitude de investigação, descrição e construção teórica (PEIRANO, 2014, p. 383). Assim, os conhecimentos aqui produzidos se pretendem a uma formulação teórico-etnográfica historicamente situada, e não a uma monografia explicativa permanente.

Para o acesso a dados empíricos, utilizei majoritariamente a técnica de observação participante, cuja repetição gradualmente foi construindo meu olhar sobre os fatos com os quais tive contato. Acompanhar a rotina laboral dos senegaleses com o uso desta estratégia me permitiu uma forma de investigação mais fluída, por meio de conversas de tom informal aliadas à observação das interações com clientes, demais vendedores de rua e conhecidos do entorno dos pontos de venda. Como será aprofundado posteriormente, optei por dispensar o uso de anotações em campo feitas durante o acompanhamento dos senegaleses. Também fiz uso de entrevistas semiestruturadas, mas em medida limitada. Por um lado, as anotações em campo representaram, quando de minhas tentativas para implementá-las, uma fonte de ingerência sobre o ambiente interacional que pretendia observar: notei que o caderno e a caneta em minhas mãos não só frequentemente desviavam a atenção dos senegaleses e de seus clientes, mas também dificultavam a minha própria capacidade de participar das interações de tais atores quando assim percebia adequado/necessário. Por outro, o uso de entrevistas semiestruturadas se mostrou inadequado para os senegaleses e alguns dos demais vendedores de rua que conheci. Isso porque constituía uma constante possibilidade de interferência, de minha parte, na rotina laboral por esses indivíduos objetivada. Após as primeiras respostas negativas, assim, desconsiderei o uso de tal técnica, tendo em conta que o respeito aos limites impostos pelos pesquisados à pesquisa é condição fundamental para uma investigação empírica estável (e mesmo viável). A barreira da língua, no caso dos imigrantes, também mostrou-se clara. Desse modo, entrevistei apenas os indivíduos que fizeram questão de se

disporem a tal ocasião mais formal do que a da observação participante, interrompendo ou alterando o ritmo normal de suas rotinas.

Neste quadro geral, então, os dados empíricos desta pesquisa emergiram de minha inserção dupla em campo: como observador participante e, limitadamente, como entrevistador. Ao chegar em casa após o trabalho de campo, dediquei-me a descrever a realidade observada com a consciência de que cada entrada no diário já continha, como em qualquer processo de escrita, um germe de análise. Procurei manter a mesma atitude na produção das transcrições das entrevistas realizadas. Com a regularidade da presença em campo e o aprofundamento teórico, os dados do diário sofreram releituras sucessivas, recebendo um novo sentido na presente etnografia.

Com tudo isto em vista, a estrutura textual deste trabalho representa, parte a parte, a perseguição de cada objetivo traçado para a pesquisa. A ordem dos capítulos e das seções se justifica por duas razões: (i) apresenta os fenômenos em análise de um modo fiel à organização com que emergiram ao longo do trabalho de campo, possibilitando que a leitura siga os caminhos diacrônicos de investigação e interpretação tomados pelo pesquisador (porque, quando, como e o que chamou a atenção do antropólogo em campo); (ii) torna mais clara a diferença entre as perspectivas utilizadas para a apropriação analítica dos saberes interacionais dos senegaleses na venda de rua (da situacionalidade de técnicas de venda que se mostram úteis para lucrar e para gerar sociabilidades com clientes à construção de conhecimento sobre o caráter político das calçadas que se mostra útil no enfrentamento da fiscalização e no estabelecimento de sociabilidades com outros trabalhadores variavelmente ligados ao comércio de rua).

O primeiro capítulo, intitulado “Das Relações Internacionais à Antropologia: contexto, trajetória e perspectivas de uma etnografia da venda de rua senegalesa em Santa Maria (RS)”, trata em sentido geral de contextualizar o objeto de estudo e a pesquisa realizada com ele. Na seção 2.1, abordarei a constituição histórica da migração senegalesa ao Brasil, ao Rio Grande do Sul e a Santa Maria. Além disso, a atividade de pesquisa desenvolvida recebe contextualização, já que é posta em perspectiva à conjuntura de relações entre os imigrantes senegaleses e a comunidade santa-mariense, circunstância na qual esteve envolvida a concepção deste trabalho. Na seção 2.2, dedico-me a refletir sobre o trajeto que me levou até esta pesquisa, de modo a expressar quais subjetividades estiveram presentes no interesse sobre o tema, na delimitação do objeto e na chegada à abordagem teórico-metodológica escolhida.

Elementos de meu percurso pessoal e acadêmico são considerados em sua relação com esta pesquisa, de minha chegada a Santa Maria ao ingresso no Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal de Santa Maria. Nesse momento, debato principalmente as representações construídas sobre o objeto de pesquisa, e que definiram minha primeira experiência, pré-trabalho de campo, com os senegaleses de Santa Maria (RS). Dedico a seção 2.3 ao processo de consolidação do trabalho de campo, desde sua forma mais exploratória até a definitiva. O foco está em: (i) como construí, gradualmente, uma plataforma estável de relação com os pesquisados, bem como em (ii) quais decisões metodológicas, anseios, avanços e obstáculos esse processo delegou à pesquisa. Os dois capítulos seguintes são correspondentes aos dois eixos interpretativos do objeto de estudo que emergiram com a realização da pesquisa, e que conjuntamente fornecem uma resposta à pergunta proposta.

O segundo capítulo, intitulado “‘E daí, mano!’: técnicas e posicionamentos de um saber vender”, aborda questões mais situacionais da venda de rua senegalesa em Santa Maria. Começo, na seção 3.1, pelos saberes corporais construídos cotidianamente pelos senegaleses para que sua atividade laboral seja visibilizada frente ao público em geral, de modo que o procedimento interacional para se comprar de um senegalês gradualmente se difunda. Em seguida, na seção 3.2, trato de como os senegaleses de Santa Maria se apropriam de uma estrutura de interações comerciais que permeia o espaço laboral em que estão inseridos para, por meio de suas próprias táticas, transformarem clientes desconhecidos em conhecidos. Descrevo como esse processo torna possível negociar um produto ao mesmo tempo em que se conversa sobre outro assunto qualquer.

No terceiro e último capítulo, intitulado “Ser, estar e poder nas calçadas da venda”, trato do posicionamento dos senegaleses no espaço do comércio de rua da cidade em sentido mais amplo. Na seção 4.1, reflito sobre um “saber estar” dos senegaleses que lhes permite tanto conhecer o conteúdo político de ruas e calçadas em torno de seus pontos de venda quanto elaborar um discurso de justificação de seu ofício capaz de gerar oportunidades nas tensas interações com fiscais. Na seção 4.2, trato de um mapeamento cotidiano de uma região de Santa Maria marcada pelo comércio de rua, o qual possibilita a escolha senegalesa mais adequada, em termos políticos, sobre qual ponto de venda será ocupado dia após dia, destacando como as chamadas “sociabilidades sem venda” que tais imigrantes mantêm em cada local de trabalho influenciam sua capacidade de mapear os perigos de cada conjuntura existentes em cada região comercial do centro da cidade.

As considerações finais encerram este trabalho com um esforço de reorganização das propostas analíticas feitas ao longo dos capítulos anteriores. Saberes corporais da venda, das relações de poder nas calçadas e as sociabilidades com diferentes atores sociais são temas reunidos nesse momento em prol de um quadro-resposta sintético. Ao fim, ensaia-se um balanço das eventuais contribuições da presente pesquisa, bem como de suas principais limitações.

2. DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS À ANTROPOLOGIA: CONTEXTO, TRAJETÓRIA E PERSPECTIVAS DE UMA ETNOGRAFIA DA VENDA DE RUA SENEGALESA EM SANTA MARIA (RS)

*Do lado de lá
Deixei amigos, filhos e meu amor
Povo de muito valor
Saudade é o que ainda não terminou
Nesse temporal
Me lembram que desistir não é opção*
(Trecho de “Na contramão”, de The Césaros)

Este capítulo objetiva expor alguns dos principais aspectos da construção do objeto de estudo e da própria atividade de pesquisa. Persegue-se isto em três momentos correspondentes às seções do texto. Em primeiro lugar, pergunto-me a que contexto histórico está ligada a migração de senegaleses a Santa Maria (RS), assim como a pesquisa que com eles realizei. Nesse momento, teço um “pano de fundo” que permite uma primeira compreensão da presença senegalesa na cidade, ao mesmo tempo em que elucida o caráter temporalmente situado deste trabalho. Em segundo lugar, questiono quais subjetividades de cunho pessoal e acadêmico constituíram minha chegada ao objeto de pesquisa delimitado e à etnografia. Então, desvio a atenção para fatores de minha própria trajetória que culminaram na presente pesquisa, assim como para representações acerca dos senegaleses de Santa Maria que esse trajeto fixou em meu olhar. Em terceiro lugar, trato de quais caminhos de aprendizado foram trilhados para a construção do trabalho de campo, desde as incursões exploratórias até as mais definitivas. Aqui, exponho as escolhas metodológicas efetuadas para a pesquisa em perspectiva às demandas éticas e técnicas dos fenômenos com os quais lidei, também expondo o processo de aprendizado e seus efeitos sobre minhas representações do objeto de estudo. Algumas categorias teóricas aparecem em forma prévia ao longo da discussão, também contribuindo aos fins do capítulo.

2.1 O ESPAÇO-TEMPO DA PESQUISA E DE SEU “OBJETO”: OS SENEGALESES DO LADO DE CÁ DO ATLÂNTICO

Mesmo uma breve revisão da história da Antropologia é capaz de revelar que um dos temas mais importantes da fase contemporânea da disciplina é o reconhecimento do valor teórico-metodológico da articulação entre história e cultura. A crescente atenção ao tema é ilustrada, por exemplo, pela linha que perpassa as contribuições de Max Gluckman (1987), Edmund Leach (1996), Clifford Geertz (1989), Pierre Bourdieu (1990), Marshall Sahlins (2003) e Sherry Ortner (2007a). Cada qual à sua maneira, autores como esses fazem notar que o período entre as décadas de 1960 e 1980⁶ delegou à etnografia a tarefa fundamental de contextualizar tanto os fenômenos investigados em torno do objeto de pesquisa quanto a própria produção de si mesma. A isso é que me volto agora, começando pelo objeto de estudo em sua constituição histórica.

A presença senegalesa no Rio Grande do Sul e em Santa Maria possui, enquanto produto de fluxo migratório internacional, uma gênese pós-colonial. Em primeiro momento, a libertação nacional do Senegal em 1960 (até então colônia francesa) significou ao país perspectivas políticas semelhantes às vividas em outras instâncias pós-coloniais, e bem relatadas para o caso argelino em *Os Condenados da Terra*, de Frantz Fanon (1997, p. 123). O *tiermondisme* de Charles de Gaulle (1959-1969) e Georges Pompidou (1969-1974) visou, por trás do inevitável fim do império na África, a oportunidade de redefinir a identidade francesa no cenário de relações internacionais, mantendo a aspiração à liderança mundial. A manutenção de relações bilaterais com cada ex-colônia em processo de independência, além de abrir as vantagens características à negociação não multilateralizada, foi legitimada à luz dos “novos tempos” que se anunciavam (NAYLOR, 2000, p. 50). No Senegal, a continuidade do franco CFA (*Communauté Financière Africaine*), moeda instituída ainda em período

⁶ Como os fenômenos culturais analisados se constituíram como tais? Que conjuntura envolveu a própria pesquisa? De que maneiras suas circunstâncias eventualmente influenciaram essa última? Questionamentos como esses começaram a atingir a antropologia especialmente a partir da década de 1960, à luz dos processos históricos de descolonização e construção de arranjos internacionais focados no tratamento coletivo de temas que vão além da disseminação de conflitos interestatais (como o refúgio e a apatridia). Para além da revisão crítica dos procedimentos consolidados no modelo clássico do fazer antropológico, ilustrada por Caldeira (1988, p. 134; 157) quanto ao tema da presença do autor no texto e por Ingold (2015, p. 14-15; 20) quanto à definição de etnografia, tem-se a percebida necessidade de se repensar com maior intensidade a adequação de alguns pressupostos teóricos à observação da nova realidade do contato entre pesquisador e nativo. Teoria e método eram agora objeto de preocupações epistemológicas, e todo o conhecimento deveria ser situado historicamente.

colonial e de cotação atualmente atrelada ao euro, manteve a dependência econômica em relação à ex-metrópole, e no plano político as fragmentadas elites governantes comumente tomaram a rápida via do autoritarismo (TEDESCO e DE MELLO, 2015, p. 121; SILVERSTEIN, 2004, p. 70). Por poucos momentos o Estado senegalês pôde evitar a contribuição a um arranjo de relações assimétricas, e a gestão da emigração, com fluxos dirigidos principalmente a países europeus, centrou-se nas tentativas de barganha pelo fornecimento de mão de obra de acordo com as necessidades conjunturais da reconstrução francesa no pós-Segunda Guerra (SAYAD, 1998, p. 23; KABUNDA, 2011, p. 65).

Isso está bem expresso pelo fim da imigração de trabalhadores em 1974, quando a crise econômica que emergia na França gerou uma política imigratória que limitou os fluxos pós-coloniais (incluindo o senegalês) à reunificação familiar (TOGMAN, 2002, p. 108): os movimentos cíclicos de reestruturação do capitalismo contemporâneo emergiam conjugados às relações pós-coloniais e suas gestões da mobilidade humana internacional (PATARRA, 2005, p. 25). A resultante intensificação da polarização socioeconômica do mundo manteve previsões e tendências pessimistas confirmadas até os dias atuais, expressas nas palavras de Immanuel Wallerstein:

A consequência é fácil de prever. Acontecerá um forte incremento da migração Sul-Norte, legal ou ilegalmente, não importa. Não há mecanismos possíveis para impedi-lo ou mesmo limitá-lo seriamente. As pessoas que querem vir ao Norte são recrutadas entre os mais capazes do Terceiro Mundo e estão determinadas a fazê-lo. Haverá muitos empregos insuficientemente pagos para elas. Em consequência, haverá uma oposição política xenófoba contra elas, mas que não bastará para fechar as portas (WALLERSTEIN, 2009 [1996], p. 265).

Resultou que os destinos dos senegaleses migrantes se diversificaram durante as décadas de 1980 e 1990, com a inclusão posterior do continente americano nesse quadro. Apesar da perdurante dominância europeia como destino, esta tendência tem continuação atestada por dados estatísticos da *Agence Nationale de Statistique et de la Démographie*, órgão do governo senegalês que em 2013 publicou seu censo mais recente sobre o tema. Destacam-se, nesse sentido, os seguintes dados (Tabelas 1 e 2):

Tabela 1 - Emigração senegalesa por região de destinação.

Região de destinação	Efetivos	Porcentagem
África do Oeste	45.360	27,5
África Central	18.970	11,5
África do Norte	9.559	5,8
Outros países africanos	1.807	1,1
Américas	3.727	2,3
Ásia	363	0,2
Europa	73.320	44,5
Oriente	1.382	0,8
Outros	10.467	6,4
Total	164.901	100

Fonte: Agence Nationale de Statistique et de la Démographie, *Resencement Général de la Population et de l'Habitat, de l'Agriculture et de l'Elevage* (2013).

Tabela 2 - Volume de emigração senegalesa por país de destinação.

Região de destinação	Efetivos	Porcentagem
Camarões	1.596	1
Canadá	1.980	1,2
Congo	6.467	3,9
Costa do Marfim	7.890	4,8
França	29.000	17,6
Gabão	7.835	4,8
Gâmbia	9.105	5,5
Espanha	15.746	9,5
Guiné-Bissau	2.622	1,6
Itália	22.777	13,8
Mali	4.833	2,9
Marrocos	5.928	3,6
Mauritânia	16.364	10
Outras destinações	32.758	19,8
Total	164.901	100

Fonte: Agence Nationale de Statistique et de la Démographie, *Resencement Général de la Population et de l'Habitat, de l'Agriculture et de l'Elevage* (2013).

Fica claro, aqui, a utilização do eixo Sul-Sul por volumosos fluxos: além dos destinos europeus dominantes (França, Itália e Espanha), vários outros países africanos constam como

importantes países de recebimento, além da categoria “outras destinações”. É nessa tendência cambiante que se insere a chegada de senegaleses ao Brasil. O censo também é revelador no que toca aos motivos da emigração senegalesa (Tabela 3):

Tabela 3 - Volume de emigração senegalesa por motivo de deslocamento.

Principal motivo	Efetivos	Porcentagem
Trabalho	121.089	73,4
Estudo/aprendizagem	20.056	12,2
Casamento	5.490	3,3
Razões de saúde	976	0,6
Razões familiares	11.326	6,9
Não soube	2.816	1,7
Não determinado	3.149	1,9
Total	164.901	100

Fonte: *Agence Nationale de Statistique et de la Démographie, Recensement Général de la Population et de l'Habitat, de l'Agriculture et de l'Elevage* (2013).

Nota-se que na primeira posição está a busca temporária por trabalho para o envio de remessas à família, o que se articula com outro dado do mesmo relatório: 82,9% da emigração senegalesa durante o período considerado foi constituída de homens, e apenas 17,1% de mulheres. No Rio Grande do Sul, a porcentagem de homens na imigração senegalesa, em dados de 2014, chegou a 98,4% (UEBEL, 2017, p. 200).

Ao lado deste cenário, a facilitação do acesso às tecnologias de informação e comunicação liga-se a resultados claros quantitativamente. Com recursos tecnológicos acessíveis para o mapeamento de novas possibilidades, e em paralelo ao enfraquecimento da “prevalência simbólica” do tipo nacional moderno de identificação (AGIER, 2015, p. 96), torna-se mais palpável arriscar destinos impensáveis a gerações passadas. E num plano mais amplo, essa mudança possui sentido à luz de que “na sociedade de risco, as novas vias expressas, instalações de incineração de lixo, indústrias químicas, nucleares ou biotécnicas, e os institutos de pesquisa encontram a resistência dos grupos populacionais imediatamente afetados” (BECK, 1995, p. 42). Em outras palavras, a subpolitização qualifica os grupos migrantes em sua ação transnacional tanto quanto o Estado reincorpora demandas sobre o monopólio da mobilidade humana (REIS, 2004, p. 150). Isso significa que, em ambos os

casos na perspectiva do risco, novos trajetos de fluxo são traçados pelo cálculo de ameaças dos velhos caminhos, ao mesmo tempo em que as sociedades de recebimento fecham-se a partir do receio das crises econômica e identitária. Um dos indivíduos com os quais realizei a pesquisa tocou num dos elementos desse tema:

Por último, comentei que havia lido reportagens sobre o mesmo fenômeno nas ruas de Paris, com um mesmo tipo de perseguição entre fiscais e senegaleses. Ahmadou respondeu prontamente: “é, mas lá é a polícia, e tem racismo! aqui não tem, muito pouco...”⁷. Concordei, opinando que o racismo era um mal herdado da colonização, ao que concordou, reiterando que a situação para o senegalês na França era muito pior do que a vivida por eles em Santa Maria (Diário de campo, 09/03/2017, Ahmadou comparando Brasil e França em termos dos riscos conhecidos de cada país como destinação para migrantes vendedores de rua).

Em citações dos interlocutores como a acima feita, o sigilo (BABBIE, 2005, p. 452) é utilizado ao longo de todo o trabalho por conta de uma decisão metodológica importante. Como propõe Bourdieu (2011, p. 699-700), o esforço por se inteirar das estruturas de poder que envolvem o pesquisado é pressuposto para evitar uma série de violências possíveis ao decorrer da pesquisa: no caso dos senegaleses de Santa Maria, trata-se de trabalhadores em situação de vulnerabilidade, já que ocupados com um ofício irregular e constante alvo da repressão do Estado. Os interlocutores brasileiros também aparecem em sigilo ao longo do trabalho. Enquanto que os ocupados com a venda de rua também receberam nomes fictícios por conta de sua profissão, os demais igualmente tiveram suas identidades preservadas como forma de evitar constrangimentos posteriores com relação aos dados utilizados na pesquisa.

Tal modo de apropriação dos dados de cada indivíduo pelo trabalho foi objeto de um acordo consensual baseado na confiança que construí com tais interlocutores ao longo da inserção em campo exploratório. Isso porque o uso de termos de consentimento livre consistiria de uma violência, na medida em que 4 dos 6 senegaleses com que tive contato leem apenas em *wolof*. Ademais, é característica do trabalho antropológico que os termos de interação constantemente mudem ao longo da construção da etnografia e, mais do que isso, que as percepções sobre o trabalho final mudem ao longo do tempo. Fazer com os interlocutores assinem um documento cujos termos são limitados temporalmente torna-se,

⁷ As falas dos interlocutores desta pesquisa que estão entre aspas são aquelas que foram usadas na situação específica registrada ou, ao menos, em algum momento durante as experiências de campo. Quando isso não ocorreu e as falas foram reconstruídas, evita-se o uso de aspas.

assim, tarefa sem sentido (CARDOSO DE OLIVEIRA, 2004, p. 34-35). Os nomes utilizados para denominar os interlocutores senegaleses, então, são nomes próprios comuns no Senegal, assim como o são os dos interlocutores brasileiros no Brasil: em ambos os casos, quando a decisão era requerida, os interlocutores decidiram qual nome lhes faria referência na pesquisa. Ainda sobre o uso de denominações fictícias, as localizações urbanas e personagens não contatados (mas que emergiam nos relatos de campo) também receberam nomes alterados pelo mesmo motivo ligado à vulnerabilidade desses imigrantes: descrever locais e pessoas com nomes originais e detalhadamente poderia revelar posições e táticas utilizadas pelos senegaleses, expondo-os aos perigos que procuram evitar em seu cotidiano. Nesse caso, expressões como “Rua X”, “Bairro Y” e “Largo X” são utilizadas, mesmo quando se trata de citações de outros autores sobre o mesmo espaço e de relatos de campo.

Na esteira da fala de Ahmadou há pouco citada, uma reflexão sobre questões de raça, sempre à luz do que se pôde vivenciar em campo, emerge como pertinente. Foram várias as situações em que, na presença dos senegaleses, surgiu nas conversas o tema do racismo. Desde os primeiros ocorridos desse tipo, a mim soava curioso que esses imigrantes expressassem sempre em suas respostas uma não identificação de práticas racistas no dia a dia. Qual seria o motivo de não sentirem a discriminação que, pensava eu, existia em sua rotina de interações? Ou a discriminação não existiria? Ao destacar via extensos dados historiográficos o caráter cambiante da concepção de raça ao longo da história do Ocidente, Kenan Malik (1996, p. 142) e Michael Banton (1977, p. 41) fornecem uma base da qual se partir para perseguir respostas a tais questões localizadas: são as conjunturas históricas as chaves para a compreensão de como a noção de raça é mobilizada, ou está presente, em relações sociais cotidianas. Tendo isto em vista, vale refletir especificamente sobre o caso brasileiro.

Refletindo sobre o estatuto ontológico do negro, Fanon (2008, p. 108) descreve que os “homens de cor” são “escravos de sua aparência”. É o mesmo que Goffman (1988 [1963], p. 9) reitera em seu nível analítico das interações sociais. Tratando do estigma relacionado a raça, o autor propõe que os “normais” costumam reproduzir uma teoria espontânea sobre a categoria social em questão (aqui, a figura dos negros), contando nela com uma fonte de representação sobre todos os indivíduos envolvidos. Desse ponto, comumente se inferem imperfeições paralelas à “imperfeição” original: preguiça, falta de higiene e educação, desonestidade estão dentre as categorias morais historicamente ligadas ao negro. No Brasil, os esforços conscientes de construção da nação pelo Estado durante boa parte do século XX

envolveram a prática de políticas imigratórias direcionadas ao branqueamento da população. À luz das doutrinas raciais do século anterior, se a nação brasileira era inevitavelmente constituída de uma mistura, à República Velha restava a necessidade de possibilitar maior “cruzamento” entre brancos e as demais raças “inferiores” (SCHWARCZ, 2012, p. 64-65). O interessante é que a legitimação discursiva para o fomento da entrada de populações brancas, nas primeiras décadas do século passado, procurava se afastar do tema do preconceito racial, ao mesmo tempo expressando que se tratava da perseguição de soluções para um problema nacional (SEYFERTH, 1996, p. 50-51). Um tipo de decoro moral nas práticas racistas, numa certa “educação” do falar abertamente sobre raça, é notado já nestas ações do Estado brasileiro daquela época. Na conjuntura de minhas experiências de campo com os senegaleses de Santa Maria, tornou-se clara a sua percepção parcial do problema, tendo em vista a lógica das “meias palavras” do racismo brasileiro.

Para esses imigrantes negros, o racismo é inexistente ou de ocorrência muito rara no Brasil e em seu ofício de vendedores de rua na cidade. Sua noção de racismo, segundo seus próprios relatos frequentes, envolve um tipo de violência explícita e que identificam com a vivência de migrantes africanos em países europeus (especialmente a França). Tal discriminação racial é pensada como fato público, de violência plena e tendo em vista uma memória remetente à dominação colonial e a seus efeitos contemporâneos na experiência de compatriotas no continente europeu. A mesma percepção sobre questões de racismo foi identificada por Gisele Kleidermacher (2015) entre senegaleses em Buenos Aires:

Ou seja, havia uma diferença entre o que é considerado discriminação e o que é simples ignorância. Por discriminação os jovens senegaleses entendem aquelas frases que resultam agressivas, aquelas pessoas que “falam bobagens”, que lhes querem enviar a seus países de origem, ou que clara e simplesmente lhes digam “negros de m...” (KLEIDERMACHER, 2015, p. 198, tradução nossa, no prelo).

Em minha experiência, com destaque, Mamour costumava reportar as reclamações que seu pai fazia acerca do racismo que sofria na Itália: tal informação, ao senegalês, foi fundamental na decisão de escolher o Brasil, ao invés de algum país europeu, como destino de seu empreendimento migratório. Evidentemente, isto não quer dizer que contatos sociais de exclusão velada não fossem identificados pelos senegaleses. Quando ocorriam, eram logo esquecidos, pensados como casos de indivíduos com falta de conhecimento sobre a África, o

Senegal e a imigração. Dizia Maba, em certa ocasião, que não vale a pena dar atenção a quem fala o que não sabe. Em suma, tratava olhares agressivos e tratamento grosseiro, que a mim frequentemente pareciam gerados por racismo, como simples falta de educação e/ou ignorância. Em uma das aulas de português do MIGRAIDH da qual participei, num momento em que foi proposto o tema da discriminação racial para uma conversação, Ahmadou e Maba apenas fizeram menção ao “desconhecimento de muitas pessoas sobre a migração e a África, preferindo apenas ignorar os casos de ‘medo’ que alguns clientes e transeuntes demonstravam ter em relação à sua venda de rua em Santa Maria” (Diário de campo, 10/05/2017). Destacaram em sua fala uma propensão a deixar de lado essas instâncias de falta de respeito para continuarem a trabalhar. Mais dois pontos podem ajudar em uma compreensão inicial desta dimensão do “objeto” de pesquisa que aqui contextualizo.

Primeiramente, deve-se lembrar que, ainda, um imaginário social de democracia racial permeia as relações sociais no país (a mentalidade do “não sou racista, mas conheço pessoas que são” e do “nunca sofri racismo, mas tenho amigos que já sofreram”), também reverberando no exterior como a representação oficial da nação, ou seja, aquilo que a define como modelo mundial no tema:

Afirma-se de modo genérico e sem questionamento uma certa harmonia racial e joga-se para o plano pessoal os possíveis conflitos. Essa é sem dúvida uma maneira problemática de lidar com o tema: ora ele se torna inexistente, ora aparece na roupa de outro alguém [...] Em uma sociedade marcada historicamente pela desigualdade, pelo paternalismo e pelo clientelismo, o racismo só se afirma na intimidade. É da ordem do privado, pois não se regula pela lei, não se afirma publicamente (SCHWARCZ, 2012, p. 16-17).

Neste espaço de exercício moral, então, o preconceito de raça no Brasil vai de desconfortados olhares “de canto de olho” e de abordagens interacionais implícitas a um tipo de humor e provocação jogados para o terreno do costume cotidiano, suavizados em seu conteúdo discriminatório. “Quase como uma etiqueta, uma regra implícita de convivência, no Brasil, cor combina com prestígio e com lugar social, e apesar de silenciosa é eloquente em sua aplicação” (SCHWARCZ, 2012, p. 59). Tem-se um primeiro fundo de compreensão do entendimento comum dos senegaleses de Santa Maria de que o racismo inexistente em sua experiência cotidiana, ou é muito escasso. Ao mesmo tempo, mantém-se espaço para a observação de interações classificáveis nesse plano do racismo implícito/velado, controlado

em termos expressivos quando se trata de uma ocasião pública como a da venda de rua. “Porque nós podemos dizer os nomes de vocês mas vocês não podem dizer os nossos nomes?”, perguntou um dos interlocutores senegaleses da pesquisa de María Espiro (2017, p. 40, tradução nossa) na Argentina, referindo-se à incapacidade do público geral em pronunciar os nomes dele e de seus compatriotas vendedores de rua. Como em ocasião parecida que vivi em Santa Maria, em que uma cliente disse não conseguia distinguir os senegaleses entre si, o fato não fora interpretado como racismo, apenas percebido como uma diferença de tratamento insignificante. Daí a tática, descrita por Espiro como amplamente utilizada pelos senegaleses, de utilização de apelidos de fácil pronúncia pela clientela argentina.

No mesmo sentido de discriminação implícita não identificada como tal pelos senegaleses, e para além dos olhares de desconforto em direção aos mesmos que notei algumas vezes em outras ocasiões, destaco a instância abaixo. Inconformado com o defeito de um relógio comprado de um dos senegaleses de Santa Maria, um cliente age agressivamente, repetindo várias vezes a palavra “moreno” em sua fala. Além da cooperação prestada ao senegalês por Daniel, um artesão que ocasionalmente acompanhava Mamour nas vendas de rua, destaco aqui como o cliente contrariado ataca pela cor da pele ao torná-la evidente como algo importante na argumentação de que o vendedor senegalês era desonesto. Ao mesmo tempo, querendo “suavizar” o ataque, utilizou do adjetivo para “branquear”, em suas palavras, o alvo de sua reclamação:

Nisso também destaco último momento de grande importância: um cliente descontente, com um relógio com defeito, chegou ao ponto de venda, afirmando ter comprado ali o relógio e demandando troca. Em primeiro momento, não entendi do que se tratava. Mas quando vi Mamour dizer que conhecia seus relógios, e que aquele não havia sido comprado com ele, dei-me conta do que se tratava. E o homem cada vez mais inconformava-se, afirmando que havia comprado naquele ponto de venda a peça e, especialmente, dizendo “mas eu já fui em todos e todos me dizem ‘não, é com o outro lá, comigo não’, ficam passando a bola um pro outro...”. E realmente inferia a todo momento que era Mamour quem tinha feito a venda, e que deveria trocar o relógio: “tá mas e daí como é fica, fica o negócio estragado comigo? Perdi 30 reais cara!”. Não xingava, mas falava em tom ríspido, e eu cada vez mais me irritava com a situação, intervindo por algumas vezes, como fez Daniel em ajuda ao amigo. Desde o início já tinha me sentido incomodado com a presença, já que eu e os dois vendedores conversávamos descontraidamente e o homem, apressado, chegou por cima dos ombros de Mamour olhando para o centro de nosso círculo, demonstrando insatisfação e demanda de atendimento. Não bastasse tal aproximação, sem cumprimento ou coisa do tipo, falou a Daniel enquanto Mamour argumentava não ser seu o relógio: “não eu já falei com todos esses moreno... foi de um moreno que eu comprei aqui, tenho certeza... mas aí fica nessa de passar pro outro a responsabilidade...”. Para além desse “moreno” que, me parece, branqueia os senegaleses (como se eles mesmos fossem ficar ofendidos se fossem chamados de

negros, como se isso fosse um sinal negativo a eles próprios – uma identidade consensualmente inferior), sua pretensão de ter falado com todos e as implicações de que eram desonestos me deixavam muito desconfortável. Isso especialmente quando Mamour disse “cara, eu sei quando é meu, e se é meu eu troco... a gente compra lá em São Paulo e não dão nenhuma garantia pra nós, mas a gente troca quando é nosso, e esse aí não é meu!”. O homem implicava mais ainda “tá mas e como tu sabe que não é teu? qual a marca do teu relógio? bah não sabe viu, não sabe cara...”, enquanto Mamour dizia “cara eu sei, esses dias veio uma senhora aqui, olha aqui ó [tira de sua mochila um relógio dourado estragado]... ela trouxe esse estragado e eu dei outro pra ela, sem pagar nada...”. Quando esses momentos de impasse surgiam, ele ficava um tempo quieto, com as mãos na cintura e o rosto incomodado, parado em nossa frente. Eu e Daniel permanecíamos onde estávamos, ainda que ele estivesse agora mais perto de Mamour do que antes. Daniel também interveio na situação bem mais do que eu. Calmamente, mas com firmeza, disse “tchê esse aqui eu sei que troca, a gente vende junto aqui, e sempre que é dele ele troca...”. A essa altura o homem apenas repetia a fórmula “falei com todos, mas ninguém é responsável, na hora de vender é bem bom né, aí negocia... mas agora fico assim”, mas parecia mais resignado, já que ficava mais tempo quieto do que tentando nos convencer do que dizia (Diário de campo, 22/03/2017).

Portanto, apesar de amplamente reconhecida no meio acadêmico como um construto histórico ligado ao Estado-nação moderno, a raça no campo da sociologia espontânea “persiste como representação poderosa, como um marcador social de diferença [...] a construir hierarquias e delimitar discriminações” (SCHWARCZ, 2012, p. 17). Da tese do branqueamento a partir da mestiçagem ao início do século XX, uma aposta brasileira na diluição do “sangue inferior” (negro e indígena), às versões populares da mesma classificação hierárquica que se arrastam ao Brasil contemporâneo (nos debates sobre cotas raciais, por exemplo), flagra-se a persistência dos construtos de raça no cotidiano das relações sociais no país (SEYFERTH, 2007, p. 106). É a cor da pele como um objeto de estigmatização social que, no meio público brasileiro, dá-se recorrentemente por vias veladas.

Em segundo lugar, é necessário cotejar essa experiência senegalesa de aproximação do racismo brasileiro com um tema igualmente recorrente em minhas conversas informais com os senegaleses de Santa Maria: o racismo francês. Em sua trajetória histórica na França, como debatido por Chabal (2015, p. 129-175), o racismo tem uma estreita ligação com as estruturas de imaginário social resultantes da dominação colonial sobre os territórios e povos da antiga África Ocidental Francesa. Desse ponto de vista, a descolonização como processo árduo de afastamento contemporâneo dos papéis de colonizador e colonizado carrega consigo a questão sensível das relações sociais fundadas na noção de raça. Considerando a relativa novidade histórica da independência formal das colônias francófonas (majoritariamente, década de 1960), é recorrente o diagnóstico de que “o racismo cotidiano e a discriminação racial estão reativando rótulos etnorraciais que foram desenvolvidos [...] durante os tempos coloniais”

(VERTOVEC e WESSENDORF, 2010, p. 106, tradução nossa). As posições anti-imigração estão vinculadas, assim, a um discurso mais abertamente racista, no sentido de que argumenta pelos perigos identitários que carregam quaisquer povos estrangeiros: estar contra a presença de africanos no país é um elemento público já há muito tempo estabelecido como posição política de direito.

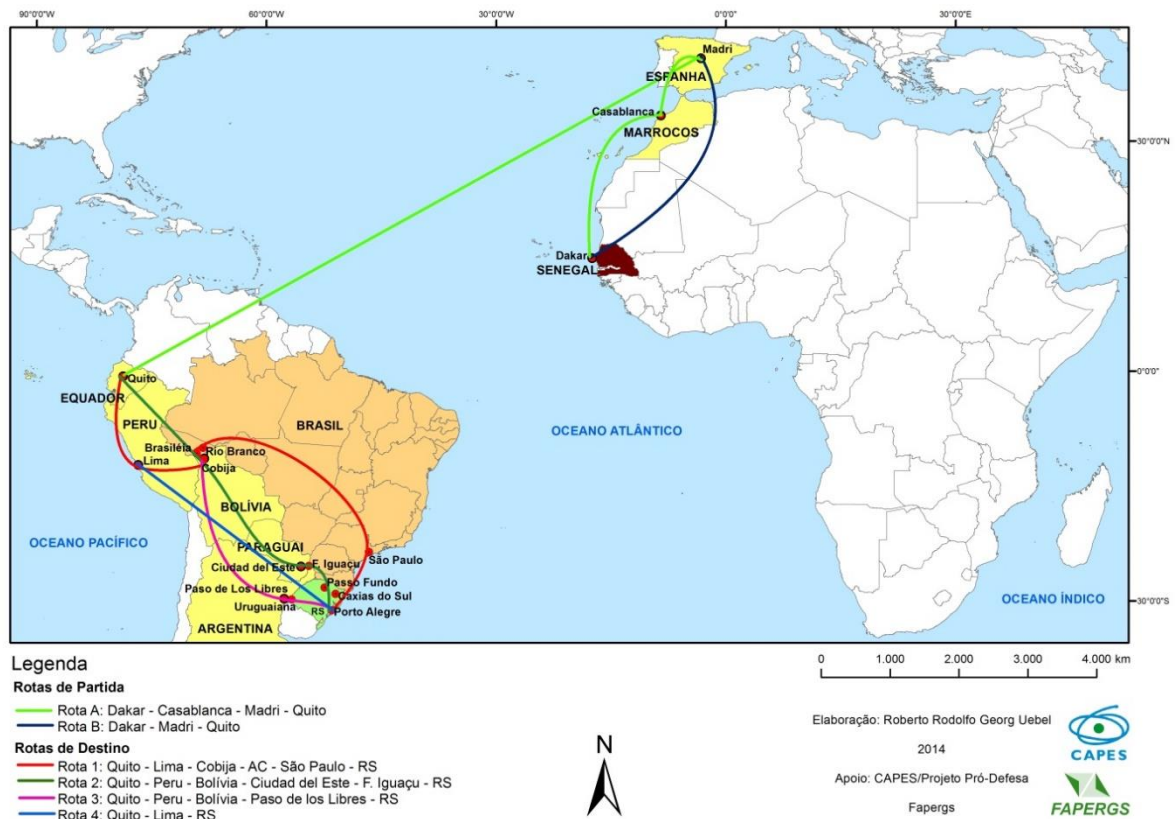
Neste contexto, a restrição de fronteiras e a coerção interna se mostram constantes cíclicas na migração pós-colonial à França, estando dentre os elementos que explicam tanto as novas direções que a emigração senegalesa tomou quanto a representação comum de que os franceses são racistas. Afinal de contas, gerações de migrantes africanos já viveram a árdua experiência da inserção na antiga metrópole, de tal modo que as memórias coletivas dos grupos sociais envolvidos se tornam marcadas pela violência do racismo. Em minha pesquisa de campo junto aos senegaleses de Santa Maria, como já descrito, foi várias vezes mencionada a natureza violenta do racismo francês se comparado ao brasileiro, ou mesmo a existência desse tipo de discriminação “lá e não cá”. Em situação representativa, Maba mencionou ter um parente na França e cujos relatos o convenceram de que o melhor seria migrar para o Brasil. A democracia racial tem aqui seu efeito internacional: o tipo de violência racial sofrida na França é concebido como inexistente ou amenizada no Brasil.

Em outras palavras, o mote das posições anti-imigração na França de hoje (“a França já não é mais a mesma”), ou as expressões icônicas já utilizadas (*fracture sociale*, por exemplo), seguem fenômenos correntes de uma nação que reflete sobre si e aponta para a imigração ao buscar a causa de suas transformações identitárias sofridas (e indesejadas do ponto de vista do mito oficial “do que é ser francês”). O racismo, então, está sob as vestes do saudosismo colonial, que assim defende abertamente a restrição à entrada de novos fluxos, e um pulso firme no tratamento da dita imigração “ilegal”. Ainda assim, vale lembrar que a xenofobia e o racismo são as duas dimensões de uma “dupla punição” que, para Sayad (1999, p. 8-10), é constitutiva de qualquer fluxo internacional: é a consequência política fundamental do fato de que, quando se migra, se vive aqui e lá (se é estrangeiro e também aquele que tenta não mais o ser).

A inclusão da América Latina como destino comum aos senegaleses, assim, é notável também por conta deste pano de fundo (SAKHO, DIAGNE e SAMBOU, 2017, p. 22). Estatísticas da Dirección Nacional de Migraciones de 2008 expõem os senegaleses como 16,9% dos solicitantes de refúgio da Argentina (MAFFIA, 2010, p. 9). Alguns anos mais tarde, o Brasil entrou no mesmo processo: no Rio Grande do Sul, entre 2007 e 2014 registrou-

se a entrada de 536 senegaleses (UEBEL, 2015, p. 227-230), presença resultante do uso atualizado da rota consolidada pelos deslocamentos de haitianos. O trajeto de acesso mais recorrente, aqui, é o vôo de Dakar (Senegal) a Quito (Equador), com subsequente partida ao Acre pelo Peru via Rodovia Interoceânica (HERÉDIA, 2015, p. 118; TEDESCO e DE MELLO, 2015, p. 136). Como destaca Uebel (2017, p. 189-191), esse é o trajeto de menor custo e que não exige visto de entrada. Por terra, frequentemente em Brasília (AC), Foz do Iguaçu (PR) e Uruguaiana (RS), os senegaleses, em seguida, podem ingressar no país como solicitantes de refúgio (devido à regulação jurídica que lhes envolve, mais adiante debatida). Outra opção é a ida a Lima (Bolívia) e, de lá, o vôo direto a Porto Alegre (RS). Essa opção, ainda assim, foi registrada como mais utilizada por senegaleses de maior poder aquisitivo e portadores de vistos permanentes (Figura 1):

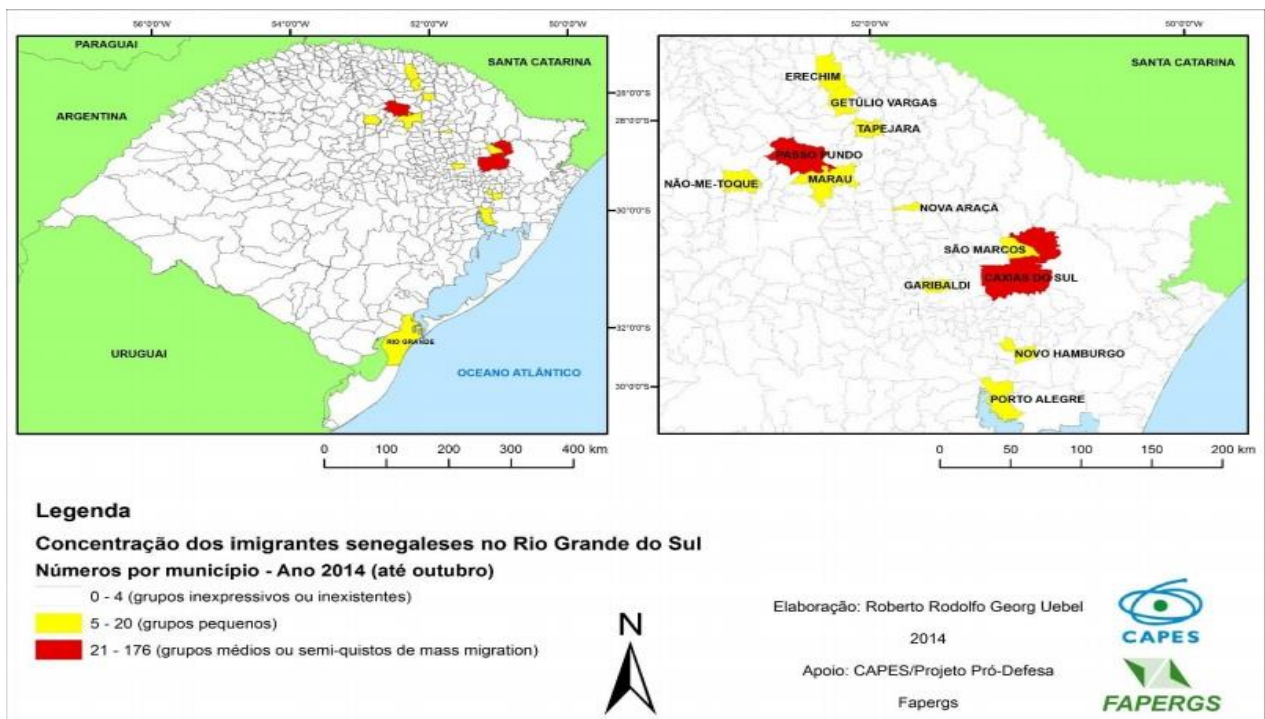
Figura 1 - Rota dos imigrantes senegaleses em direção ao Rio Grande do Sul.



Fonte: (UEBEL, 2017, p. 188).

As cidades mais incididas desde os primeiros fluxos são aquelas de rápido crescimento econômico, percebidas pelas boas oportunidades de emprego, conforme aponta a Figura 2:

Figura 2 - Concentração dos imigrantes senegaleses no Rio Grande do Sul.



Fonte: (UEBEL, 2015, p. 180).

Quanto ao mercado de trabalho ocupado, vale destacar que, dos 1719 senegaleses admitidos no Brasil em 2016, 73% estavam estabelecidos no Rio Grande do Sul. Já em 2017, foram 930 senegaleses admitidos em todo o país (CAVALCANTI et al, 2017, p. 101; 120). Nesse âmbito formal, a despeito do recente desaquecimento econômico nacional, têm-se de modo geral uma demanda de mão de obra especializada à indústria frigorífica, metalúrgica e de construção

civil (HERÉDIA, 2015, p. 146). Além das oportunidades aí encontradas, é de destaque a atitude empreendedora de alguns dos imigrantes estabelecidos há mais tempo, especialmente na atividade comercial, normalmente iniciada individualmente na rua.

Mas a opção da venda ambulante é procurada não apenas em vistas da baixa nas oportunidades de emprego formal ou, como no caso de Santa Maria, pela exaustiva jornada de trabalho e salários baixos oferecidos pelos contratantes do ramo de construção civil (HERÉDIA, 2015, p. 123). Tal opção contém, também, um fundo cultural e religioso ressaltado em bibliografias dedicadas ao tema. A primeira instância é destacada por João Carlos Tedesco (2015, p. 194-195), que enfatiza dados de sua investigação empírica em Passo Fundo para explicitar a valoração identitária dada ao esforço e à autonomia na vida laboral, relacionada aqui ao “comprar mercadorias e ganhar a rua para revendê-las, tudo por si só”. “No Senegal é assim, nós vendemos e compramos muito na rua [...] o senegalês é assim”, comentou um dos interlocutores da pesquisa do autor, com relação à comum desistência dos empregos passo-fundenses regularizados para a busca pelo empreendimento autóctone na rua. O mesmo é observado por Bernarda Zubrzycki (2011, p. 55, tradução nossa) na fala de um dos senegaleses com que pesquisou em Buenos Aires: a venda de rua, para ele, seria “parte do sangue senegalês”. Na mesma esteira, é importante dar atenção contextual à questão da religião.

O mouridismo⁸, irmandade muçulmana da qual os senegaleses de Santa Maria fazem parte, envolve em sua constituição história uma valorização do esforço laboral (REITER, 2017, p. 90; GLOVER, 2007, p. 124). Em outras palavras, para o fiel comum, “a substituição da oração pelo trabalho dá de fato a esse último um sentido de redenção” (LACOMBA, 1996, p. 71, tradução nossa). Partindo do quadro interpretativo da sociologia da religião de Max Weber, pode-se ter compreensão geral deste fenômeno. Em um desvio do *ethos* calvinista, o islamismo, para o autor, “transforma o medo da morte do fiel guerreiro islâmico em um espírito altivo, voltado para este mundo” (WEBER, 1981 [1920], p. 74; SCHLUCHTER, 2011, p. 182). Dessa perspectiva, para o muçulmano *murid*, é o trabalho que garante a salvação, que por sua vez é alcançável neste mundo, e não perseguida num horizonte que se distancia a cada passo dado em sua direção. Dedicar-se cotidianamente às obrigações laborais

⁸ Como no caso do tjanismo, outra irmandade muçulmana existente no Senegal, o mouridismo possui uma base doutrinal assentada na tradição contemplativa sufi: o foco está no desenvolvimento de uma relação íntima e contínua com Deus, partindo das práticas espirituais prescritas por Maomé (GLOVER, 2007, p. 46). Além disso, tem-se uma expressão cultural intensa por meio da música e da dança, traços ritualísticos também baseados na possibilidade de contato direto com Alá.

prescritas pela religião é mais do que ser um bom fiel: é ter a garantia do sucesso em vida (RICCIO, 2002, p. 71-72). É o que se pode notar em um dos relatos expostos por Sophie Bava (2003, p. 4, tradução nossa) em sua pesquisa com senegaleses na França: “Sèrigne Touba [referindo-se ao líder Ahmadou Bamba] não dá nada, ele tem bens que vêm de Deus pelo profeta e esses bens são para todo mundo, para aqueles que trabalham. Tudo o que nós temos, nós trabalhamos para ter”. A salvação *post mortem*, assegurada pela tradução dos dogmas à conduta cotidiana (GEERTZ, 1989, p. 95), convive com a dedicação ao trabalho, responsável por redimir o indivíduo e seu grupo das intempéries da vida terrena (DE CÉSARO e ZANINI, 2017, p. 260).

É algo notado por Gisele Kleidermacher (2013, p. 13) em sua pesquisa da venda ambulante senegalesa na Argentina: no *ethos* laboral *murid*, escolhe-se vender na rua por conta própria também porque a abnegação e a assertividade no trabalho são princípios fundamentais do ponto de vista religioso (REITER, 2017, p. 79). Numa das experiências de campo, um dos senegaleses de Santa Maria comentava sobre a questão: “[...] ‘nós não temos vergonha de vender na rua... [...] é algo que é colocado dentro de nós quando somos pequenos, pelos nossos pais... tem que ir, trabalhar e ganhar a vida... e cada um na rua é fiel a si mesmo...’” (Diário de campo, 10/11/2016, Maba falando sobre a prática da venda de rua e o sentido do trabalho para um senegalês *murid*). Para ser bem sucedido no plano terreno é preciso trabalhar com certa medida de sacrifício.

É então que a rua assume uma relevância específica: além de campo de batalhas da rotina, conforme comumente se concebe nas cidades brasileiras (DA MATTA, 1984, p. 24), trata-se do local em que se exige, para os senegaleses *murid*, que cada um “seja fiel a si mesmo” ou, em outras palavras, que não se esqueça dos valores de perseverança que guiam seu cotidiano laboral. É âmbito privilegiado de socialização e, portanto, de aprendizado de um *ethos* religioso que também é profissional. Trata-se de uma “atividade que muitos deles realizavam na origem e que lhes permite flexibilidade, independência e liberdade em práticas socioculturais como a religiosidade *murid*” (GOLDBERG e SOW, 2017, p. 126). Sejam quais forem as dificuldades enfrentadas (preconceito racial e apreensão constante por parte da fiscalização municipal são exemplos), o imigrante *murid* se orgulha de seguir seu caminho no trabalho de rua, o valorizando como uma empresa econômico-religiosa. É nessa esteira que a grandeza do “ganhar a vida na rua” surgiu constantemente em minhas experiências de campo. A seguir, duas situações registradas: a primeira ocorreu minutos antes do início de uma das

aulas de português de que participei, e a segunda enquanto acompanhava a venda de rua de um dos senegaleses de Santa Maria:

Conversando com Ahmadou sobre a relação dos senegaleses de Santa Maria com a fiscalização municipal, lembrei de apreensão sofrida por Maodo, ao que ele respondia em tom e expressão de perigo: “é, é, tem que cuidar...”. Após ter confirmado que Maba estava vendendo no Bairro Y [bairro afastado do centro da cidade] como forma pessoal de evitar tais problemas, apoiei Ahmadou dizendo algo como: “mas que sacanagem né, vocês tão trabalhando e eles vêm e pegam tudo”. Em dado momento, recebi a resposta que mais me chamou atenção no momento: “é, eles [os fiscais] não trabalham todo o dia, nós sim!” (Diário de campo, 14/09/2016, Ahmadou comparando o mérito laboral dos senegaleses de Santa Maria ao dos agentes da fiscalização municipal).

Na ida ao restaurante [...], falamos sobre um outro senegalês com o qual não tive contato, visto que partiu a São Paulo não muito tempo após o início de minha pesquisa. Ahmadou comentou que este senegalês é de Touba (rindo em tom positivo quando eu respondi um “*ah, la ville sainte*”) e que, em Santa Maria, tinha o “*servicio*” de costureiro. Enfatizou o esforço invejável do conacional que, segundo Ahmadou, acordava às 5 da manhã pra ir a tal trabalho (Diário de campo, 28/11/2016, Ahmadou destacando a garra, no cotidiano de trabalho, de um dos senegaleses que em dado período estiveram em Santa Maria).

Para além desses elementos, está a situação jurídica dos senegaleses de Santa Maria, inserida no âmbito tanto da política imigratória brasileira quanto da legislação municipal para o comércio de rua.

Sobre o primeiro ponto, a entrada de senegaleses no Brasil foi gerida pelos grupos em deslocamento por meios de tangenciar as limitações geradas pelo Estatuto do Estrangeiro, ainda vigente no tratamento da imigração no país quando da chegada do grupo estabelecido em Santa Maria. Datada de 1980, essa legislação continha boa margem de discricionariedade, que no texto era legitimada por um tipo de discurso securitário característico da preocupação que, no período, envolvia os dirigentes quanto à articulação transfronteiriça entre grupos subversivos. Um exemplo é a disposição de que “o Ministro da Justiça poderá, a qualquer tempo, estabelecer a exigência de visto de saída, quando razões de segurança interna aconselharem a medida” (BRASIL, lei 6.815, 1980, art. 50). Para além das disposições neste sentido, o estatuto também criara o Conselho Nacional de Imigração (CNIg), órgão vinculado ao Ministério do Trabalho e então responsável pela análise das situações de ingresso e pela concessão de vistos (PALERMO, OLIVEIRA e LOPES, 2015, p. 13).

Tendo em vista que, pela lei vigente, “a concessão do visto, a sua prorrogação ou transformação ficarão sempre condicionadas aos interesses nacionais” (BRASIL, lei 6.815, 1980, art. 3), e que tais interesses eram centralizados pelo próprio texto no incremento da mão de obra de setores econômicos conjuntamente necessitados, os imigrantes senegaleses não puderam ingressar por essa via legal. A estratégia consolidada foi a de entrada pela já mencionada rota Peru-Acre e, posteriormente, o procedimento de solicitação de refúgio, cuja análise é atribuição do Comitê Nacional para os Refugiados (CONARE), organismo ligado ao Ministério da Justiça. Não disfrutando do visto humanitário⁹, cujas versões para os fluxos haitiano e sírio são regidas por resoluções normativas de 2012 e 2013, os senegaleses exploraram outro canal jurídico:

O ingresso irregular no território nacional não constitui impedimento para o estrangeiro solicitar refúgio às autoridades competentes. [...] Recebida a solicitação de refúgio, o Departamento de Polícia Federal emitirá protocolo em favor do solicitante e de seu grupo familiar que se encontre no território nacional, o qual autorizará a estada até a decisão final do processo. O protocolo permitirá ao Ministério do Trabalho expedir carteira de trabalho provisória, para o exercício de atividade remunerada no País (BRASIL, lei 9.474, 1997, art. 8, art. 21 § 1º).

E os senegaleses de Santa Maria também se inserem nesta situação marcada por indefinição e vulnerabilidade, já que recorrentemente as solicitações são negadas (MOCELLIN, 2015, p. 120; BITTENCOURT e REDIN, 2015, p. 208). Ainda assim, o tempo de espera é longo e, dos seis senegaleses que acompanhei, apenas um deles teve sua solicitação aceita e o visto concedido. É o que primeiro chegou à cidade, ainda em 2014, enquanto que os demais chegaram ao longo de 2015 e possuem apenas o protocolo de solicitante. A despeito das perspectivas concretas de mudança em dado momento existentes¹⁰, esse é o panorama jurídico geral que ainda envolve os imigrantes senegaleses de Santa Maria.

⁹ A concessão do visto humanitário é atribuição do CNIg, e representa um dispositivo jurídico que permitiu ao Estado brasileiro combater a situação de irregularidade dos intensos fluxos de imigração a partir do terremoto ocorrido no Haiti em janeiro de 2010. Além disso, a medida preenche a brecha do fato de que a legislação brasileira ainda desconsidera desastres ambientais ou condição socioeconômica como fatores prerrogativos de concessão de refúgio, atendo-se à clássica definição do conceito consolidada com o Estatuto dos Refugiados de 1951. De um ponto de vista estrutural, assim, o visto humanitário não amenizou as dificuldades nacionais em gerir fluxos migratórios a partir de um viés de direitos humanos (DA SILVA, 2015, p. 131).

¹⁰ Refiro-me aqui ao projeto de lei 2516/2015, resultado de um longo processo de debate entre diversos setores da sociedade civil envolvidos na temática, algo atestado por eventos como a Conferência Nacional sobre Migrações e Refúgio (COMIGRAR), realizada em 2014. Um dos elementos contextuais que gerou ao Estado a demanda por esse diálogo foi o das tensões entre os estados do Acre e de São Paulo entre março e abril de 2014,

No que toca ao segundo ponto, a venda de rua no município foi proibida por projeto que resultou na consolidação do Shopping Independência, popularmente chamado de “camelô” e onde se encontram vendedores dos mais variados produtos (SANTOS, 2011, p. 95-96). Com a exceção dos indígenas e dos demais artesãos, isso significou a ilegalidade aos vendedores situados em pontos do centro da cidade, vulneráveis às disposições da legislação vigente para a fiscalização pública do comércio:

Nos casos de apreensão será lavrado pelo Agente fiscalizador o respectivo auto de infração, descrevendo detalhadamente a coisa apreendida, que deverá ser recolhida ao depósito municipal ou permanecer no local, caso o objeto seja irremissível por razões diversas. A devolução da coisa apreendida dar-se-á depois de pagas as multas aplicadas ao caso e indenizado o Poder Público Municipal das despesas que tiverem sido efetivadas em decorrência da apreensão e/ou transporte e depósito (SANTA MARIA, lei complementar 92, 2012, art. 12 § 1º).

A situação prevista neste trecho da lei se mostra recorrente em Santa Maria, sendo que conflitos constantes entre estes vendedores de rua e agentes fiscais envolveram meu primeiro contato com a realidade senegalesa da cidade, antes mesmo do interesse que gerou esta pesquisa. Enquanto cada um dos casos esteve no foco da atenção pública, percepções midiáticas variadas foram construídas para a interpretação da presença dos senegaleses e, em última análise, a situação jurídica da venda de rua senegalesa na cidade permanece a mesma¹¹.

A história do comércio informal em Santa Maria, da qual os senegaleses passam a gradualmente fazer parte a partir de 2014, é uma de instabilidade. Como aponta Mateus Rosa Pinto (2015) em dissertação de mestrado sobre o tema, a venda nas calçadas do centro da cidade é há décadas objeto de embate político intenso. Como no caso de Porto Alegre, em que

por conta da transferência não previamente notificada de 60 ônibus com 2.640 imigrantes à capital paulista. O projeto de lei, que havia sido aprovado pelo Senado em abril de 2017, tinha reflexos sobre os imigrantes senegaleses especialmente pelas disposições do artigo 119: “será concedida a residência aos imigrantes que, tendo ingressado no território nacional até 6 de julho de 2016, assim o requeiram no prazo de um ano após o início de sua vigência, independentemente de sua situação migratória prévia” (BRASIL, projeto de lei 2516-A, 2015). Todos os imigrantes senegaleses estabelecidos em Santa Maria adequavam-se ao requisito deste artigo, mas em 23/05/2017 o presidente Michel Temer sancionou a lei com diversos vetos, dentre os quais o que invalidava este artigo (BRASIL, lei 13445, 2017).

¹¹ Uma das instâncias de conflito é a noticiada de diferentes maneiras pelas seguintes fontes: <http://g1.globo.com/rs/rio-grande-do-sul/noticia/2016/01/testemunhas-relatam-agressao-senegales-no-centro-de-santa-maria.html> e <http://www.revistaovies.com/reportagens/2016/01/pode-levar-maleta-so-nao-pode-agressao/>. O confronto de representações midiáticas sobre a vulnerabilidade dos vendedores de rua senegaleses da cidade expõe certa incapacidade do poder público de dialogar com o grupo e órgãos, como o já mencionado MIGRAIDH, que se posicionam próximos dos imigrantes e conhecem sua realidade o suficiente para delinear um olhar humanitário sobre o tema.

o conflito entre imaginários sociais diferentes sobre o comércio de rua possui recorrência histórica destacada (MARQUES, CAVEDON e SOILO, 2013, p. 51), Santa Maria vive, conjuntura após conjuntura, o impasse entre concepções opostas de espaço público. De um lado, a população que vai às calçadas com os mais variados ofícios comerciais, buscando sobrevivência especialmente em conjunturas de desemprego e inflação. Em apoio, normalmente encontra-se a imprensa alternativa e os estratos sociais que consomem os produtos barateados. De outro lado, a administração pública, os lojistas e a grande imprensa local elaboram um discurso contrário à prática da venda de rua, propondo soluções técnicas para a “melhoria da paisagem” e das “condições de segurança”, por exemplo. Pensam uma cidade com calçadas livres ao fluxo de pessoas e, principalmente, à exposição eficaz de seus olhares às vitrines do comércio formal. A criação dos chamados “shoppings populares”, projeto urbano importado de outras capitais brasileiras no combate ao comércio informal, mostra-se tanto em Porto Alegre quanto em Santa Maria uma medida paliativa no caminho da regularização.

Em 1991 com o Camelódromo Municipal e em 2010 com o Shopping Independência, as tentativas de formalização envolveram pouco ou nenhum diálogo com os vendedores de rua (a despeito das recorrentes associações entre membros da categoria), sendo seguidas de uma orientação repressiva por parte da administração pública: “o ideal seria uma cidade sem ambulantes”, afirmava em 1991 o Diretor Geral de Indústria, Comércio e Turismo de Santa Maria (PINTO, 2015, p. 38; 82). Para além do problema do número limitado de vagas (evidente quando mudam as conjunturas econômicas e renasce o comércio irregular), a transferência imediata de vendedores de rua para um ambiente de comércio formal lhes traz dificuldades de inserção, pois desconsidera que encaram tanto um mercado que exige um tipo de empreendedorismo diferente do aprendido nas calçadas quanto um espaço de significados interacionais estranhos, também oposto ao da rua (MARQUES, CAVEDON e SOILO, 2013, p. 53; 56). De um lado, após a sorte de conseguirem vaga, os vendedores de rua ainda teriam de passar por um processo de reaprendizado de seu papel social, período que prejudica seus ganhos econômicos e, comumente, lhes arrasta de volta ao comércio informal. De outro, após perderem o direito de pagarem por sua atividade nas calçadas, precisariam aguardar na interminável fila de inscritos para a ocupação do Shopping Independência, vivendo a vulnerabilidade do ofício de ambulante não amparado juridicamente. Nessas duas conjunturas possíveis, flutuantes na história do comércio informal em Santa Maria, encontra-se um mesmo modelo de manutenção e reforma urbana: calçadas livres, vitrines limpas e lojas

cheias. Trata-se, então, de um espaço de relações de poder já estabelecido, e no qual os senegaleses, ao venderem nas ruas de Santa Maria, tentam se inserir a seu modo cotidiano.

Vale destacar também que, mesmo quando a regularização da venda na rua foi considerada via cobrança de taxas mensais para a ocupação de espaços na calçada, o resultado costumou ser o de um tensionamento das relações lojistas-imprensa-prefeitura. Preocupados com a obstrução de suas vitrines e com a concorrência desleal, os empresários do comércio formal pressionam a mídia dominante a uma mudança de atitude. Logo acordos eram firmados, com matérias esforçadas em “flagrar” os pontos de venda de rua como expressivos da precária mobilidade urbana em Santa Maria e com governantes mobilizando legislações e operações de fiscalização mais restritivas (PINTO, 2015, p. 31; 73). Essa falta de diálogo promovida pelos atores comerciais mais favorecidos em Santa Maria é um legado cujo sentido prático pude observar durante meu trabalho de campo: por várias vezes, os vendedores senegaleses relataram somente ter acesso à posição do poder público pela via indireta das reportagens de grande alcance elaboradas pelos maiores veículos da imprensa local. Os poucos contatos diretos que me foram mencionados resumiram-se a idas à prefeitura para a recuperação de produtos apreendidos (mediante pagamento de multa) e a reuniões em que os representantes do poder público apenas propunham o fim das vendas de rua, oferecendo em troca oportunidades de emprego com salários desvantajosos para as necessidades econômicas dos imigrantes (especialmente tendo em conta o envio de remessas). Em suma, trata-se da repetição da mesma criminalização do comércio informal, acompanhada da apresentação de soluções de lógica total, ou seja, que têm a pretensão de acabar com uma prática historicamente consolidada em Santa Maria.

Em matéria do Diário de Santa Maria¹², de setembro de 2017, fez-se um mapeamento fotográfico e descritivo dos diversos pontos do comércio informal no centro da cidade. Apesar da aparente intenção de expor as diferentes vozes da questão (por meio de relatos representativos das partes envolvidas), a reportagem produz uma visão negativa das atividades, reiterando sua ilegalidade e as velhas (ineficazes) estratégias pretendidas para a resolução do problema flagrado. Reverberando a citação há pouco feita por representante do poder público em 1991, o prefeito Jorge Pozzobom contribuiu à matéria com uma promessa: “Vamos tratar essas questões com regramento. Não é crível, não é aceitável que algumas pessoas paguem suas taxas e alvarás, e outras vão para rua sem vigilância, sem fiscalização. O

¹² Disponível em: <https://diariodesantamaria.atavist.com/onde-quase-tudo-pode>. Acesso em: 04/11/2017.

Centro é de todos, não podemos permitir essa esculhambação. Vamos enfrentar tudo. Até o final do ano, estaremos com tudo delimitado, e a bagunça que está no Centro, não terá mais”. Delgado e Malet (2007) remetem à emergência histórica do modelo ideal de cidade que se tornou dominante no Ocidente em paralelo aos desenvolvimentos contemporâneos do capitalismo. Ao fazê-lo, os autores esclarecem o significado político de posições de administração pública como as acima descritas:

Esse esforço por submeter as insolências sociais é o que temos visto se repetir a cada momento, justamente em nome de princípios conciliadores abstratos, como os do civismo e da urbanidade, aqueles mesmo que, por exemplo, no contexto novecentista europeu, no primeiro quarto do século XX, pretenderam assentar as bases de uma cidade ideal, embelezada, culta, harmoniosa, ordenada, nas quais um "amor cívico" lhes servisse para redimir e superar as grandes convulsões sociais que levavam décadas a agitando e manchando e entorpecendo os sonhos democráticos da burguesia. [...] São tais princípios de conciliação e reencontro [...] que exigem verem-se confirmados na realidade perceptível e vivificante, aí fora, onde a cidadania como categoria deveria ver-se convertida em real e onde o urbano transmuta-se em urbanidade. Uma urbanidade identificada com a cortesia, ou arte de viver na corte, posto que a conduta adequada em contextos de encontro entre diferentes e desiguais deve ver-se regulada por normas de comportamento que concebiam a vida em lugares compartilhados como um colossal baile palaciano, em que os presentes regem suas relações por seu domínio das formalidades de etiqueta (DELGADO e MALET, 2007, p. 7-8, tradução nossa).

Na recorrente tentativa de manter um *status quo* alinhado com tal concepção do urbano, o Estado presente nas calçadas de Santa Maria repetiria a repressão de conjunturas passadas. Como em administrações de outros períodos, o fim do ano em questão significou maior número de operações de apreensão de mercadorias, e as perdas dos senegaleses aumentaram à medida em que se aproximavam os preparativos do comércio formal e da decoração pública para o Natal: sem diálogo, o tema era novamente trazido à tona apenas em um momento em que se intensificavam os interesses de ganho econômico no comércio formal.

Tendo em vista todos esses elementos debatidos, sintetizo aqui um quadro inicial da significância que a venda de rua tem para os migrantes senegaleses. Elaboro, assim, um ponto de partida para os capítulos posteriores deste trabalho, e que aprofundarão as temáticas aqui citadas de acordo com sua observação no objeto de pesquisa de Santa Maria. O ofício, de um primeiro ponto de vista, está relacionado ao motivo predominante, do ponto de vista econômico, para a emigração senegalesa: a busca por trabalho para envio de remessas à família. Numa situação como a de Santa Maria, em que a experiência no mercado formal se

mostrou inexistente, vender na rua se mostra uma opção rápida de se exercer: articulado com as redes de contato entre conacionais, em pouco tempo o senegalês começa a trabalhar. Evidentemente, não só objetivas assim são as razões para tal escolha. Conforme mencionado, a condição de migrante envolve provar a si mesmo, à família e aos demais grupos de origem que sua presença na nova morada é legítima. Nesse processo, a venda de rua está envolvida pelas dimensões cultural e religiosa. De um primeiro ponto de vista, como se mostrou recorrente em minhas conversas informais em campo, o comércio ambulante é atividade amplamente disseminada no Senegal: para os senegaleses, é um espaço não apenas de trocas econômicas, mas de socialização, uma localidade valorada pelas interações que nela se dão (STOLLER, 2002, p. 34-36). “Ah, então tu já sabia vender antes de vir pra cá?”, perguntei certa vez a Mamour, enquanto o acompanhava na venda de rua. “Já sabia sim, aqui é diferente, tem que aprender, mas já sabia...”, respondeu o senegalês, expressando seu gosto pelo ofício enquanto reconhecia o aprendizado necessário no contexto de chegada (Diário de campo, 23/08/2017). Daí o fato de que a maioria dos senegaleses que acompanhei em Santa Maria mencionou já ter trabalhado com a venda de rua no Senegal. O emprego formal, assim, é almejado, mas, caso não gere bons resultados, é facilmente substituído pelo comércio ambulante, forma autônoma de perseguir maiores valores para remessa. Ainda em termos culturais, o migrar para vender nas ruas de outro país constitui de ação que dá prestígio social ao indivíduo nos grupos de sua origem.

As novas responsabilidades emergidas pela migração e as dificuldades que inevitavelmente serão enfrentadas são percebidas como provações engrandecedoras, num processo importante para a chegada à vida adulta (no caso dos senegaleses que acompanhei, que em sua maioria têm entre 20 e 30 anos de idade). Sobre isso, em uma das aulas de português do MIGRAIDH, um dos senegaleses que acompanhei comentou, com os presentes, que se sentia feliz por ter mudado de certas formas após ter vindo ao Brasil: especialmente, mencionou o fato de que, no Senegal, acordava tarde e pouco trabalhava, enquanto que agora fazia justamente o contrário. Nesse panorama, como destacado, migrar e vender na rua se constituem como empreendimentos arriscados com destacável relevância histórica no Senegal, como pontos de um cruzamento entre religião, cultura e economia:

Com efeito, uma opinião difundida é a de que a emigração é uma “grande escola da vida”. Disso resulta que a razão geralmente dada para explicar a migração é a da esperança recusada na fórmula, muitas vezes repetida, que consiste em dizer que

“eles pensam que se eles forem até lá eles serão mais bem formados para ter sucesso, mas também que aprenderão o que é a vida”. [...] Nós reteremos que no Senegal [...] a migração é associada à ideia de prova importante na vida de cada indivíduo e de experiência formadora. A referência ao exílio de Cheikh Ahmadou Bamba ou ao ditado de que devemos apoiar a “busca do saber onde quer que ele esteja” é um elemento fundador de uma filosofia da mobilidade (FALL, 2017, p. 473, tradução nossa).

A religião aqui também surge como variável importante. Como mencionei, a doutrina *murid* valoriza, no campo laboral, ações de abdicção individual tomadas para a superação de obstáculos. Se há falta de emprego ou o emprego desempenhado rende pouco, a migração se mostra como atitude louvável, já que os envolvidos desenvolvem “os meios psicológicos capazes de possibilitar viver no exterior e aproveitar seus recursos” (SAKHO, DIAGNE e SAMBOU, 2017, p. 37, tradução nossa). De modo análogo, se o mercado formal no país de destino não se mostra favorável, a venda de rua é logo exercida. São atos ambiciosos, valorizados pelos atores envolvidos e por seu entorno familiar, que superam problemas em prol do trabalho. Ser vendedor de rua para os senegaleses de Santa Maria constitui, então, de uma opção à dificuldade de inserção satisfatória no mercado de trabalho local, de uma atitude fiel tanto à orientação *murid* acerca do trabalho (e que reflete a história de Ahmadou Bamba e de Ibrahima Fall) quanto às obrigações para com “quem ficou do lado de lá” e mesmo investiu financeiramente no deslocamento do familiar, e, por fim, de um passo importante na passagem à vida adulta por meio dos sacrifícios e novas experiências que a compõem (ALVARADO e ZUBRZYCKI, 2015; MOCELLIN, 2015; KLEIDERMACHER, 2015, no prelo; FALL, 2017). Tendo isto em vista, bem como as condições objetivas da migração internacional de senegaleses até aqui destacadas, Gisele Kleidermacher (2015) propõe que este fluxo migratório é permeado por um *habitus* característico (BOURDIEU, 1990, p. 52), constituído por estratégias tornadas disposições pela reiteração histórica. Via socialização sob as mesmas condições de existência, teria emergido um repertório de ações transmitido de geração em geração entre os grupos sociais envolvidos com a migração:

É por isso que retomamos novamente as análises históricas e informes estatísticos que nos aportam dados de certas condições objetivas do Senegal, as quais, dessa perspectiva, adotariam o rol de condições expulsoras; mas também estratégias que a população constrói reiteradamente, durante um longo período de tempo, conformando um *habitus*, dado que se incorporam e produzem determinadas formas de perceber a realidade e atuar sobre ela [...] O que está claro é que o projeto migratório está fortemente arraigado na sociedade senegalesa (KLEIDERMACHER, 2015, p. 123; 130, tradução nossa, no prelo).

Mas quem são os senegaleses de Santa Maria, tendo em vista este ponto de partida? Ahmadou, Cheikh, Maba, Mamour, Abdoulaye e Maodo são os seis personagens com os quais convivi para o desenvolvimento desta etnografia. Dos vários senegaleses que passaram por Santa Maria, foram os que delinearam meu interesse pelo tema da venda de rua e com os quais maior proximidade pude desenvolver, devido à sua estada longa e coincidente com o período de minha investigação empírica. As tabelas a seguir (Tabelas 4 e 5) situam esses indivíduos na contextualização até aqui feita da migração internacional de senegaleses:

Tabela 4 - Senegaleses estabelecidos em Santa Maria à época desta pesquisa, por idade, estado civil, escolaridade e local de origem.

Nome	Idade	Estado civil	Escolaridade	Local de origem
Abdoulaye	27	Casado	Ensino fundamental incompleto	Notto Gouye Diame
Ahmadou	23	Solteiro	Ensino Médio completo	Notto Gouye Diame
Cheikh	25	Solteiro	Ensino fundamental incompleto	Notto Gouye Diame
Maba	27	Casado	Ensino Médio completo	Notto Gouye Diame
Mamour	26	Solteiro	Ensino fundamental incompleto	Thiès
Maodo	33	Casado	Ensino fundamental incompleto	Notto Gouye Diame

Fonte: elaborado pelo autor.

Tabela 5 - Senegaleses estabelecidos em Santa Maria à época desta pesquisa, por chegada ao Brasil, chegada a Santa Maria e condição jurídica.

Nome	Chegada ao Brasil	Chegada a Santa Maria	Condição jurídica
Abdoulaye	2016	2016	Solicitante de refúgio
Ahmadou	2015	2015	Solicitante de refúgio
Cheikh	2015	2015	Solicitante de refúgio
Maba	2015	2015	Solicitante de refúgio
Mamour	2014	2014	Solicitante de refúgio
Maodo	2013	2014	Refugiado

Fonte: elaborado pelo autor.

Os caminhos que envolveram esse processo e as decisões metodológicas incitadas, como a de representar os interlocutores com tais nomes fictícios, são temas tratados pelas seções seguintes.

2.2 PERCURSOS E SUBJETIVIDADES DE CHEGADA AO “OBJETO DE PESQUISA”

Esta pesquisa parte da abordagem que Clifford Geertz desenvolve para a etnografia. Partindo de um perspectivismo simbólico, o autor define essa como um “um risco elaborado para uma ‘descrição densa’” (GEERTZ, 1989, p. 15), que por sua vez é atingida pelo tratamento dos processos sociais acessados em campo como mobilizações de significado. Em termos gerais, o antropólogo interpreta interpretações da cultura que estuda: “diz alguma coisa sobre algo”, entra em contato com a dimensão prática de estruturas simbólicas e constrói uma leitura dessa (GEERTZ, 1989, p. 209-210). Escrever sobre o Outro, assim, é uma tarefa cujo resultado é sempre parcial. Muito se perde na delimitação do objeto de campo, no processo de tradução textual dos fenômenos observados e no próprio envolvimento do pesquisador com a realidade empírica acessada (GEERTZ, 1989, p. 17). Na história da antropologia, isto significa que, do ponto de vista epistemológico e político, torna-se fundamental: (i) refletir sobre as subjetividades do pesquisador, presentes de diferentes maneiras na pesquisa, e (ii) incorporar extensivamente ao texto etnográfico as falas do grupo pesquisado e/ou as experiências comunicativas com ele tidas, admitindo a heteroglossia complexa que extrapola qualquer análise antropológica e tendo o compromisso ético de reconhecer “quem deu voz a quê” (CLIFFORD, 2008, p. 52). Como na identificação dos *anthropological blues*¹³ por Roberto Da Matta (1978, p. 8), realizar um esforço por identificar “pontos de vista axiológicos opostos” (WEBER, 1992, p. 371) em pesquisa torna-se passo inescapável às etnografias contemporâneas. Partindo desta perspectiva, discuto a seguir algumas das subjetividades pessoais e acadêmicas que fizeram parte da chegada ao objeto de pesquisa e à etnografia, nos estágios iniciais deste empreendimento. Como nos capítulos seguintes (onde a

¹³ O autor utiliza esta expressão para se referir ao elemento emocional invariavelmente contido no exercício etnográfico de transformar o exótico no familiar e o familiar no exótico durante o trabalho de campo. Reconhece-se, assim, um conjunto de medos, anseios e inseguranças que comumente tomam o antropólogo de assalto durante o acompanhamento dos indivíduos e grupos com os quais realiza sua pesquisa. No contexto da presente seção, a proposta de Da Matta é tida como um reconhecimento epistemológico, de modo que discuto aqui como certas subjetividades permearam as decisões de chegada ao objeto de pesquisa e à etnografia.

análise toma forma), utilizo de forma recorrente alguns trechos de meu diário de campo capazes de dar corpo à narrativa construída.

Sou natural de Alegrete (RS), cidade localizada a cerca de 300 km a oeste de Santa Maria, e cuja constituição étnico-racial é bastante variada. Desde pequeno, tive contato com os mais diversos grupos, e assim era instruído conscientemente pelos meus pais: o que importa é o respeito. Ainda assim, é muito viva em mim uma memória que remete especialmente ao estágio de socialização primária, e que diz respeito a um contato intenso que tive com um imaginário familiar acerca da ascendência italiana e alemã. Lembro reproduzir, com muito gosto, aquele tipo de “orgulho de pertencer a uma imigração heroica, de grande valor”. Mergulhado nesse sentimento, era comum que me sentisse, de modo velado, superior a meus amigos “pelo duro”¹⁴. Convivíamos em harmonia, mas eles não faziam parte daquela euforia que eu sentia ao falar (o que pouco sabia) da imigração italiana e alemã ao Brasil. Com o acesso a outros meios de informação, a gradual ampliação dos círculos de contato social e, especialmente, o ingresso em ambiente acadêmico, passei a reconsiderar de modo crítico este construto mental que até então mantinha em níveis variáveis. Continuei interessado no tema identitário, mas agora com o desvio de atenção ao conteúdo político da migração internacional: distanciava-me cada vez mais daquele juízo de valor para pensar o tema.

Por essa via é que cheguei à migração pós-colonial, dedicando minha monografia de conclusão do curso de Relações Internacionais da UFSM ao fluxo de argelinos à França. O deslumbramento estava na articulação entre identidade e poder nesse tipo de migração, e foi assim que desenvolvi interesse pelo fluxo de senegaleses ao Brasil, especialmente considerando a visibilidade que recebiam junto ao caso haitiano. Essa é uma primeira pista que expõe como estou, de certo modo, impresso na construção de interesse temático e do problema de pesquisa (WEBER, 1982, p. 336; GEERTZ, 1989, p. 22).

Além disso, vale destacar a chegada em Santa Maria, ao início de 2012. Esse fato se constituiu a mim em um verdadeiro processo de ressocialização. Era necessário adaptar-me a um tipo de vida urbana que, pelo menos em minha percepção, tinha um caráter inédito de caos, pressa coletiva e objetividade. Minhas primeiras caminhadas pelo centro da cidade, mais do que em qualquer região de Alegrete, expressavam a mim que “tempo é dinheiro”. Os

¹⁴ Termo popularmente utilizado nas cidades do oeste gaúcho para descrever grupo de pessoas com características fenotípicas ligadas, paralelamente, ao negro, ao índio e ao branco. Para além da clara essencialização racial, a noção pode, dependendo do contexto de utilização, ter sentido pejorativo.

prédios eram mais altos e as calçadas mais estreitas, mas essa impressão provavelmente tenha sido intensificada pelo próprio ritmo acelerado da vida cotidiana. Tanta coisa nova me vinha aos olhos e, ao mesmo tempo, tão pouco tempo para notá-las. Como em um paradoxo, a nova morada me parecia ter outra dimensão. A casa dos amigos de minha família na qual me instalei nos primeiros meses da mudança para Santa Maria se localizava distanciada dessa região mais conturbada da cidade e, dessa maneira, adequava-se um pouco mais ao que eu estava acostumado.

“Um pouco” porque, a mim, a nova paisagem tinha um significado diferente: o ritmo de minha vida é que mudava e, consigo, construía percepções do ambiente em que se situou. Minha representação de Santa Maria, então, a definiu como um misto. De um lado, a preservação de certos elementos da vida interiorana, com subúrbios onde as ruas são calmas, as pessoas sentam-se à frente das casas para o chimarrão de fim de tarde, os bares de esquina ainda aglomeram velhos amigos e as praças são preenchidas por famílias passeantes aos fins de semana. De outro lado, o centro da cidade, representando a mim um lugar onde as pessoas raramente param, esbarram-se procurando as melhores chances de ultrapassar as massas à sua frente e evitam atrasos no intermédio entre origem e destino. Ir de qualquer ponto do Parque X ao Passeio X foi tarefa que, durante muito tempo, pareceu-me de ruptura. Essas duas dimensões com as quais construí minha percepção sobre a cidade sempre me intrigaram desde então, tendo parte importante no desenvolvimento de um interesse pela Antropologia Urbana. Essas duas dimensões realmente seriam suficientes para compreender como se dão os processos sociais no centro e nos subúrbios de Santa Maria?

Não apenas este tipo de provocação instigou o interesse por trás desta pesquisa. Todo o meu percurso no curso de graduação em Relações Internacionais da UFSM (entre 2012 e 2015) foi marcado pela emergência da migração internacional como tema de “alto impacto” na mídia *mainstream*. O enrijecimento das fronteiras europeias, a posterior crise humanitária e a intensificação dos fluxos ao Brasil estiveram dentre os objetos de estudo a tomarem os congressos acadêmicos atendidos. Parece-me claro que fui “arrastado” ao tema por sua simples importância conjuntural ao mesmo tempo em que desenvolvi maior consciência crítica sobre ele, junto ao interesse de apropriá-lo pela via da pesquisa científica. O salto ao tema que dei naquele momento esteve bastante conectado ao que era o objeto de atenção mais frequente nos debates públicos sobre o tema: a tragédia humana que envolvia a migração,

especialmente em se considerando o horror das mortes no Mediterrâneo¹⁵. Assim, a maioria de meus esforços de pesquisa em graduação e no início da pós-graduação resultou em um mesmo empreendimento crítico, que gerava um olhar fixado nas dominações e dramas cotidianos a que o migrante está subordinado. Essas “pistas” fornecidas por minha experiência de contato com o tema constituíram a mim o que Howard Becker (2008, p. 30-32) chama de representações substantivas, imagens que nos perseguem na apreensão de uma realidade social. Pensava eu: “ora, se a migração internacional atualmente é um lócus de conflitos, crises e sofrimento, como escaparia a diáspora senegalesa a tal tendência?”¹⁶. Em conjunto ao acesso a páginas de associações de senegaleses e a entrevistas jornalísticas¹⁷, centrava-me numa definição homogênea do grupo que reduzia sua experiência na migração às tentativas de resistência frente às várias estruturas determinantes envolvidas. E o esquema compreensivo parava aí: o imigrante senegalês, vitimado pelas condições de vulnerabilidade do deslocamento, apega-se a ações associativas de resistência, em que constatará a ineficácia de sua agência.

Encontrava-me “sem conhecimento baseado em experiência de primeira mão” (BECKER, 2008, p. 36) para relativizar minhas representações. Quando descobri a presença dos vendedores senegaleses de Santa Maria, ainda em 2015, as mesmas impressões agiam na leitura da vida cotidiana do grupo. E já em 2016, quando comecei a enfrentar a questão como objeto de pesquisa¹⁸, ainda emergia outra versão de minha sociologia espontânea (BOURDIEU, CHAMBOREDON e PASSERON, 2005, p. 46-48) sobre aquela realidade, agora bastante influenciada também pela já mencionada percepção que construí do centro da cidade de Santa Maria. Da janela do ônibus, de uma conversa de cinco minutos ou mesmo da simples observação do outro lado da rua, eu apenas concluía que os senegaleses em seus pontos de venda deviam ter uma vida de “pura monotonia”. A mim, eram como que vítimas da invisibilidade e da solidão que tanto a cidade quanto a experiência do migrar impunham a

¹⁵ A imagem do menino sírio morto em uma costa da Turquia após o naufrágio da embarcação que ocupava se tornou, à época (setembro de 2015), símbolo mundial do insucesso da gestão europeia dos fluxos migratórios que cruzavam o Mediterrâneo. Foi um dos momentos mais marcantes da crise humanitária que, do ponto de vista da grande mídia internacional, partiu do naufrágio de Lampedusa, que vitimou mais de 300 migrantes.

¹⁶ Interessa notar como esse tipo de imagens criadas a partir estereótipos da experiência pessoal do pesquisador pode enviesar a revisão teórica. Para o caso citado, um exemplo desse processo seria a teoria geral da migração proposta em “Imigração e os Paradoxos da Alteridade” por Abdelmalek Sayad, que pela noção de ‘fato social total’ vincula a migração internacional a um componente constante de lutas e mágoas pós-coloniais. É o que Becker chama, por sua vez, de representação científica.

¹⁷ Exemplos de tal material acessado são os seguintes: https://www.youtube.com/watch?v=ZV6_ivKfKMM, <https://www.facebook.com/adspoa> e <https://www.facebook.com/profile.php?id=100007011017048&fref=ts>.

¹⁸ Esse processo de delimitação do objeto de pesquisa, ligado à inserção em campo, será aprofundado na seção 2.3.

eles. Quando comentava sobre o assunto com amigos, a análise comumente dominante era a seguinte: “coitados, devem ficar parados ali a tarde inteira, sem conversar com ninguém e sem vender nada!”. Explica-se o anseio que senti repetidas vezes antes de consolidar o trabalho empírico, numa espécie de “medo de não encontrar nada” na venda de rua. Tal sensação apenas se esvaiu quando, gradualmente, comecei a transição entre o trabalho de campo exploratório (aprofundado na seção 2.3) e o trabalho de campo definitivo:

Ahmadou comentou que alguns dias atrás havia negado o pedido de entrevista de dois jornalistas – o que, por sinal, incita ainda mais minha vontade de “ir a campo” em definitivo, posto que minha representação substantiva beckeriana do cotidiano senegalês era o de uma rotina não atribulada, excessivamente monótona e mesmo deprimente, quando na verdade cada vez mais noto coisas que podem desconstruir isso (Diário de campo, 10/11/2016).

Encerro a descrição de minha primeira experiência de campo na rua que enfrentarei nos próximos meses, e devo dizer que a vivi com uma positividade, dada a riqueza e irredutibilidade dos fenômenos paralelos que se dão. Em outras palavras, atravessei os limites das janelas do ônibus e das conversas rápidas, únicos meios pelos quais conseguia acessar a realidade da venda de rua senegalesa, apenas para “chegar lá” e ver que muito trabalho ainda está para ser feito para a apropriação mínima do que quero investigar (Diário de campo, 29/11/2016).

Expectativas mais relacionadas a meu trajeto acadêmico também conformaram a chegada ao objeto de pesquisa delimitado. Em primeiro lugar, antes do início do trabalho de campo, mas já tendo em mente que esse seria realizado, pensava que a experiência emularia o distanciamento objetivo comumente perseguido pela pesquisa em Relações Internacionais, disciplina mais próxima da Ciência Política. Tendo me graduado na área, carregava tal pretensão, e apenas as reflexões epistemológicas fomentadas pela orientação e por algumas disciplinas do curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UFSM começaram a mudar este quadro de racionalismo excessivo. Esperava manter uma posição de afastamento em relação ao objeto, sabendo de minha proximidade da figura do “rato de biblioteca”¹⁹ e a imaginando como normal para a construção do conhecimento científico. Iria a campo para literalmente “coletar” dados, mantendo posição formal em relação aos pesquisados. Quando

¹⁹ Expressão popularmente utilizada para designar o indivíduo que passa parte excessiva de seu tempo em bibliotecas ou, simplesmente, a ler livros. No contexto aqui pretendido, a expressão pode ser relacionada à noção de “antropólogo de gabinete”, usada para fazer referência ao desenvolvimento da antropologia entre meados do século XIX e as publicações de Malinowski e Boas nas décadas de 1920 e 1930, período em que o trabalho de campo ainda não era condição fundamental para a construção do conhecimento científico na área e, portanto, muitos pesquisadores construía suas monografias sem saírem de seus escritórios e a partir de relatos de viagem de autoria alheia (ERIKSEN e NIELSEN, 2001, p. 51).

apreendi que o envolvimento antropológico em campo põe em convivência estranhamento e aproximação (DA MATTA, 1978, p. 4) para gerar “uma sorte de socialização antecipada por meio da qual se viabiliza nossa pré-compreensão” (CARDOSO DE OLIVEIRA, 1998 p. 84) dos fenômenos observados, gerei uma preocupação complementar.

Isso porque até o início de agosto de 2016, pouco antes da elaboração do projeto de pesquisa, ainda pensava em desenvolver o trabalho com os senegaleses estabelecidos em Passo Fundo, por constituírem uma comunidade muito maior do que a de Santa Maria, de tal modo que lá poderia satisfazer minhas pretensões de explorar a articulação entre identidade étnica e religiosidade. Tendo em vista minha formação cognitiva, não imaginava que seria possível desenvolver pesquisa com número tão baixo de indivíduos. Dando-me conta do contrário, bem como da aproximação com os pesquisados que o ofício antropológico exige, começava a me questionar: “se não consigo ter conversas descontraídas com os indivíduos de Santa Maria, que já conheço há algum tempo e com os quais tenho contato sempre pensando em meus interesses de pesquisa, como poderei construir um diálogo informal permanente e de confiança com os desconhecidos de Passo Fundo?”. Encontrava-me percebendo uma limitação de minha própria trajetória intelectual que me fazia pensar apenas em objetos de delimitação ampla como passíveis de pesquisa. Identificando isto, pude perceber a importância da mínima proximidade que já mantinha com os senegaleses de Santa Maria. Foi, então, que deixei para trás as demandas mais intrusivas de meu problema de pesquisa original para atender ao interesse, gerado nas esporádicas conversas de calçada que mantinha, pelas interações da venda de rua senegalesa em Santa Maria.

Outro elemento de minha caminhada acadêmica que condicionou a chegada a esta pesquisa foi o percurso por meio do qual desenvolvi certo encantamento pela pesquisa etnográfica. Grande papel nisto teve a disciplina de Antropologia B, que cursei como Disciplina Complementar de Graduação (DCG) em 2013. Já que era da grade curricular do curso de Ciências Sociais Bacharelado da UFSM, era frequentada por alunos cujo contato com a antropologia e a etnografia era mais profundo do que o meu. Mesmo que majoritariamente como ouvinte, minha participação nas discussões de aula possibilitou que obtivesse uma compreensão inicial do método etnográfico, da relação entre teoria e prática na antropologia e de algumas das premissas epistemológicas que constituíram a disciplina ao longo de parte de sua história. A memória que guardo da experiência destaca claramente o deslumbramento, em certa medida romântico, que senti com as possibilidades do “ver sentido

em outras culturas”. Os empreendimentos de pesquisa de Ruth Benedict, Margareth Mead e Lévi-Strauss, por exemplo, atingiram-me de forma intensa, num interesse que me perseguiu durante o resto de minha trajetória no curso de Relações Internacionais.

Ademais, o interesse pelo tratamento do tema migratório em ciências sociais também surgiu com minha participação, em diferentes níveis entre 2012 e 2015, em projeto coordenado pela professora Maria Catarina Chitolina Zanini no âmbito do Núcleo de Estudos Contemporâneos (NECON). Intitulado “Dupla cidadania: duplos pertencimentos? Um estudo sobre os ítalo-brasileiros no Rio Grande do Sul”, o projeto incentivou em mim a reflexão teórica sobre a temática. Com o ingresso no curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais em 2016 é que tive contato com uma problematização mais profunda da pesquisa na área antropológica. Desse modo, passei a me aproximar da etnografia menos pelos sentimentos que trabalhos envolvidos por ela causavam em mim e mais pelas contribuições palpáveis que esta opção teria em minha procura de respostas às indagações de pesquisa que desenvolvi sobre os senegaleses de Santa Maria. Sua escolha se tornou muito mais justificável do ponto de vista metodológico. Percebi como a venda de rua senegalesa em Santa Maria demandava um tipo de investigação qualitativa capaz de fornecer dados acerca dos pormenores do microcosmo interacional nela constituído, método que, ao mesmo tempo, fosse aberto a reflexões sobre o caráter dialógico da atividade de pesquisar lado a lado com as fontes empíricas. Foi propriamente durante o trabalho de campo, entretanto, que a maioria das decisões metodológicas desta pesquisa foi tomada. Agora, dedico-me a esse processo conforme ocorrido em cada estágio de investigação empírica.

2.3 A CONSOLIDAÇÃO DA EXPERIÊNCIA DE CAMPO E SUAS PERSPECTIVAS

Para a já mencionada perspectiva metodológica perseguida por esta pesquisa, as interações que o antropólogo estabelece em sua investigação empírica estão envolvidas por um fluxo de significados não estático. A interpretação de mão dupla é condição do contato social, sendo o trabalho de campo um processo de aprendizado nas circunstâncias (GEERTZ, 1989, p. 33; DESCOLA, 2006, p. 66), uma experiência multissensorial de “educação da atenção” (INGOLD, 2008, p. 38). Nesse sentido, as possibilidades de investigação são constantemente “tateadas” pelo pesquisador nas interações com os interlocutores, de modo

que gradualmente se viabiliza um diálogo estável para o desenvolvimento da pesquisa. Atento agora para quais caminhos de aprendizado foram trilhados durante o trabalho de campo em prol de sua própria consolidação, a fim de clarear como certas decisões precisaram ser tomadas e como cheguei aos enfoques da venda de rua senegalesa aprofundados nos dois capítulos seguintes.

Começo pela fase exploratória do trabalho de campo. Minha primeira aproximação dos senegaleses de Santa Maria enquanto pesquisador se deu via o já mencionado MIGRAIDH, mais especificamente por sua atuação na área da extensão acadêmica. Desde meados de 2013, ainda graduando em Relações Internacionais, comecei a participar de discussões teóricas sobre migração internacional, por meio das quais conheci alguns dos membros mais engajados na estruturação do grupo. À época, apenas atividades de pesquisa eram desenvolvidas, mas as situações dos imigrantes estabelecidos na cidade já eram acompanhadas de perto, de um ponto de vista de prestação de assistência jurídica. Acompanhava de longe esses desenvolvimentos, mas, entre encontros de corredor do prédio em que ocorrem as atividades do grupo, acabei conhecendo dois senegaleses que chegaram à cidade em 2014 e recebiam o suporte oferecido. Um deles migrou para a Argentina depois de pouco tempo, e o outro, referido aqui como Maodo, acabou sendo um dos interlocutores desta pesquisa. Desde meados de 2015 é que o MIGRAIDH começou a fornecer aulas semanais de português aos senegaleses de Santa Maria: como descreve Mocellin (2015, p. 123), nesse momento eram quatro indivíduos na cidade e que, após o fechamento da empresa em que trabalhavam e de uma experiência de 6 meses em uma obra de construção civil, iniciaram o desempenho da venda de rua. Mais uma vez, apenas de longe sabia da situação: tive conversas esporádicas na rua ao longo do ano com Maodo, sendo que numa delas tive breve contato com Maba.

Apenas em 2016, com a maior atenção voltada à imigração senegalesa, é que comecei a buscar formas mais duradouras de aproximação. Pela intermediação de Luís, um dos membros coordenadores do MIGRAIDH, comecei a frequentar as aulas de português a partir de agosto. Foi o meu primeiro canal de contato regular com senegaleses em Santa Maria, mais especificamente com Ahmadou e Maba, os únicos a participar dos encontros semanais (os demais têm fluência apenas em *wolof*²⁰, tendo assim maior dificuldade de aprendizado do português). A professora Maria Clara Mocellin, antropóloga já interessada no tema da

²⁰ O *Wolof* é um dos principais idiomas do Senegal, sendo nativo do grupo étnico homônimo.

imigração senegalesa, participava das aulas desde sua concepção, por vezes acompanhada de Luís. Além de citada em alguns momentos do presente texto por sua produção científica sobre o tema, a professora é referida como Clara em alguns trechos de diário de campo que concernem às aulas de português. Luís e Clara, nesse contexto, apresentaram-me, inicialmente, como voluntário a apoiar a realização das aulas. Isso porque resolvi não me apresentar “de cara” como pesquisador, evitando impor as necessidades de uma pesquisa que à época ainda tinha um objeto mal delimitado e, paralelamente, respeitando o mapeamento interacional que ocorria:

Ahmadou manteve-se em silêncio, mas Maba afirmou: “Começa te apresentando, nome...”. Me apresentei olhando bem aos dois (Maba estava sentado em minha diagonal, mais perto do que Ahmadou, que estava em minha frente, do outro lado da mesa). Em questão de alguns minutos, as perguntas de Maba foram se multiplicando em mescla de português e francês, interessadas em idade, o que estava fazendo para ter me ausentado do MIGRAIDH (senti certa prioridade para essa questão, já que foi feita logo após as mais básicas), onde moro, há quanto tempo estou em Santa Maria e na universidade, o que fazia no momento (lembro de ter que explicar que estava em outra fase, separada do curso de graduação, o mestrado), onde meus pais moravam, com que frequência ia visitá-los, qual minha cidade de origem, minha opinião sobre Santa Maria e minhas intenções de continuar na cidade. Somadas às questões que tocavam no tema da família, senti que o conteúdo incisivo de algumas questões finais foi calculado como forma de mapear minhas reações (Diário de campo, 07/09/2016, apresentação de mim mesmo que realizei numa das primeiras aulas de português em que participei junto a Ahmadou, Maba, Clara e Luís).

Situações como essa definiram esse primeiro contato regular com os dois senegaleses, de tal modo que aos poucos desenvolvemos uma segurança mútua e, portanto, liberdades de interação que até então não podiam ser tomadas: íamos expandido, dentro dos limites da situação definida, as informações trocadas pelo contato (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 204). À época, fui até mesmo convidado a colaborar na organização do Grand Magal²¹ de Santa Maria de 2016, juntando-me a outros membros do MIGRAIDH que se engajaram na empreitada. Na edição de 2017, fui encarregado pelos próprios senegaleses não apenas com a tarefa de liderar a organização da festa religiosa, mas também com a de assumir o papel de “mestre de cerimônias” durante o evento, anunciando cada etapa do ritual e mesmo introduzindo seu contexto *murid* ao público presente. Assim, o campo exploratório revelou a mim o quanto

²¹ O Grand Magal é uma celebração *murid* anualmente realizada em Touba, cidade sagrada que, na ocasião, atrai milhares de fiéis em peregrinação, oração e troca de alimentos e hospedagem. O evento celebra a partida de Ahmadou Bamba ao exílio no Gabão (1985), viagem em que teria desenvolvido um processo de elevação espiritual como forma de resistir à privação de sua liberdade.

meu interesse sobre o islamismo *murid* junto a uma mínima capacidade de comunicação em francês poderia acelerar a aproximação de Ahmadou, Maba e, por consequência, dos demais senegaleses. Foi especialmente por essa via que, em campo, a confiança passou a ser acompanhada de uma cooperação mutuamente percebida:

[...] resolvi intervir com uma questão que havia feito em outra ocasião, mas que não tinha surtido maiores efeitos em termos de discussão: “Bamba, *il y avait un frère qui lui aidé aussi, né?*” [Bamba, ele tinha um irmão que lhe ajudava, né?]. Maba respondeu positivamente, ao que reagi “*et il a fondé une ville aussi?*” [e ele fundou uma cidade também?], ao que me respondeu um “*non*” [não] em tom de estranheza. No mesmo instante, ouvindo nossa interação [...], Ahmadou interveio falando “sim, sim, *il a fondé...*”, ao que já confirmei quase que ao mesmo tempo dele: “Darou Mousty, né?”. Os dois instantaneamente riram enquanto Maba perguntava, em tom de maior estranheza: “como tu sabe disso?”. Respondi: “ah, eu li num livro aí, que eu achei, sobre a história do mouridismo”. Ia me dirigindo à mesa e [...] ouvia os dois continuarem a rir de uma forma que nunca havia testemunhado, como que reconhecidos e espantados com meu conhecimento específico que, por acaso, acabou por corrigir indiretamente o que pensava um *murid* sobre a própria história de sua religião. Só por ser positiva, não posso esconder minha impressão naquele momento: era como se eu estivesse sendo reconhecido enquanto eles se reconheciam à luz da minha curiosidade sobre algo tão próximo deles e distante de mim. Sentei junto a Clara, enquanto Ahmadou, ainda rindo, comentava algo como “o Filipe, *il a de culture!*” [o Filipe, ele tem cultura!]. Eu apenas ria empolgado e dizia coisas como “ah eu gosto da história, tenho curiosidade sobre o mouridismo” (Diário de campo, 10/11/2016, Ahmadou e Maba discutindo comigo a história do mouridismo, e como Cheikh Ibrahima Fall, irmão do líder Cheikh Ahmadou Bamba, o apoiou na consolidação da confraria no Senegal ao longo da segunda metade do século XIX).

Este “aprender fazendo” do trabalho de campo foi se repetindo até o ponto em que debatia com os dois sobre minha pesquisa, expondo, nos momentos de conversação livre das aulas, meus interesses prévios em relação a seu cotidiano de rua. Ao permitir reavaliar as primeiras impressões e experimentar possibilidades de interação, tal ambiente das aulas de português acabou constituindo não apenas uma porta de entrada ao campo empírico da venda de rua, mas também de um espaço de investigação complementar que mantive ao longo da pesquisa. Foi um espaço especial de aprendizagem, especialmente por se tratar de minha primeira experiência com a etnografia. Por isso mesmo, levou algum tempo para que eu me livrasse de uma sensação exagerada de que precisava, por ser “novo no ramo”, estar a todo o momento vigiando meus atos em campo e o seu registro escrito: com o tempo, encontrei-me mais perto de um balanço ideal entre o ímpeto na busca por dados e a autovigilância de evitar “gafes” na interação. Dei-me conta que constrangimentos eventuais são inescapáveis, já que o antropólogo faz apostas em campo e aprende com elas. O trecho de diário de campo a seguir é

a tradução de uma conversa tida em francês com Maba, e que expõe uma primeira tentativa de acesso à venda de rua senegalesa:

Filipe: “E daí Maba! Aqui é o Filipe! Tudo bem? Eu vou escrever em francês para praticar! Tenho uma questão pra ti e pros outros senegaleses de Santa Maria: eu poderia acompanhá-los durante sua rotina de trabalho? Eu pergunto isso porque sua presença se mostra uma oportunidade à minha pesquisa acadêmica sobre a migração internacional. Por conta de nossa interação durante as aulas de português, eu me interessei por vosso cotidiano, e as interações que se passam nesse contexto. Por isso, eu gostaria de observar vosso trabalho uma vez por semana, se possível. Obrigado por tua atenção!”

Maba: Por mim eu penso que isso não será possível porque lá onde eu trabalho é calor é uma questão de tempo depois nós discutimos pode ser nós vamos achar um terreno de entendimento.

Filipe: Ah sim, eu compreendo! Nós podemos discutir isso na próxima aula no MIGRAIDH! Por mim, o calor não é um problema, e eu faria o necessário para não atrapalhar vossa rotina. Mas vamos discutir!

Maba: Eu farei o máximo. Mas é tu que escreve isso ou não. Verdadeiramente tu evoluiu. Se tu continuar nesse ritmo tu vai longe.

Filipe: Muito obrigado Maba, eu tô disponível pra ajudar em tudo se for necessário também! E sou eu mesmo, com um dicionário às vezes haha. A oportunidade de falar contigo e com Ahmadou é muito importante.

Maba: Verdadeiramente tu soube aproveitar a oportunidade eu fiquei muito grato pelo fato de que tu fala como se tivesse aprendido faz tempo.

Filipe: Obrigado Maba, eu espero que possamos continuar essa interação de ajuda recíproca. Saudações a Ahmadou e a Maodo, e aos outros amigos senegaleses! Até a próxima aula!

Maba: Obrigado parceiro estamos juntos]

[...]

“Não posso negar que minha atitude pode ter sido um pouco irreflexiva ou impetuosa (Ana Júlia me perguntou, quando a mencionei a conversa: ‘mas porque tu decidiu fazer isso pelo Whats?!’), mas sentia que era hora de me desprender um pouco da insegurança: é preciso saber unir a sociabilidade em si, e a confiança e amizade que pode conter, com os objetivos de pesquisa, buscando um balanço ideal talvez inatingível”.

(Diário de campo, 10/11/2016, conversa com Maba via aplicativo WhatsApp²² sobre perspectiva de estreia minha no trabalho de campo na rua o acompanhando, e análise posterior que fiz dos resultados dessa interação)

Como notável no último parágrafo, à época tomei minha atitude como excessivamente pretensiosa. Mas o fato é que a mesma me mostrou que esse caminho não era o mais adequado para a progressão do trabalho de campo exploratório, sendo a justificativa de Maba

²² O “WhatsApp Messenger” é um aplicativo de mensagens instantâneas para *smartphones*. Com ele, os usuários podem se comunicar com seus contatos que também têm esse software em seus celulares, sem precisar telefonar ou enviar mensagens SMS e com a única condição de ter acesso à internet.

(relacionada ao calor do ponto de venda em que trabalhava) sincera ou não. Resolvi esperar, e o resultado foi o de que, depois de algumas semanas (28/11/2016), pude ter a primeira experiência com trabalho de campo na rua, acompanhando Ahmadou por intermediação do próprio Maba:

Primeiro dia de campo na rua [...] – combinei com Ahmadou no domingo o encontro, em vistas de [...] conversa com Maba durante aula anterior, na qual, avisando que viajaria para São Paulo e por isso ficaria fora das aulas, comentou que poderia falar com Ahmadou para fazer trabalho de campo. No domingo, foi o que fiz, e, em conversa rápida em francês, acertamos tudo (Diário de campo, 28/11/2016).

Com a fase exploratória do trabalho de campo estendida ao objeto de pesquisa da venda de rua, deparei-me com outros aprendizados. Em primeiro lugar, a melhor maneira de dar ritmo e continuidade às idas ao campo da venda de rua acabou sendo pelo contato situacional com os indivíduos, semana a semana. Isso porque mensagens previamente enviadas, estratégia por algum tempo utilizada (como na instância há pouco citada via diário de campo), foram frequentemente não respondidas, ou respondidas após o tempo hábil de meu interesse. Em minha lógica de “marcar compromissos”, parecia mais adequado combinar com os senegaleses, com antecedência, qual horário e local poderia realizar o trabalho de campo. Entretanto, gradualmente fui entendendo que: (i) na maioria das vezes os senegaleses não tinham tempo disponível para semanalmente responderem minhas mensagens (visto que na rua é comum não ter acesso constante à internet); (ii) marcar os trabalhos de campo conversando com os senegaleses em seu próprio ambiente de trabalho não era intrusivo, na verdade correspondendo a uma das características do tipo de interação que eles mais encontravam em seus pontos de venda (como aprofundarei na seção 4.2.1); (iii) minha presença tinha efeitos sobre o cuidado que os senegaleses deviam ter com a fiscalização municipal do comércio de rua, de tal modo que era mais adequado que eu os consultasse conjuntamente sobre a adequação de minha companhia, pois é nas circunstâncias de cada dia que podem “calcular” se minha presença atrapalharia ou não sua vigilância. A seguir, um trecho que sintetiza o meu contato com esses três elementos:

No mesmo momento, decidi que compraria algo dele: na verdade já havia pensado nisso a caminho do encontro com ele. Queria esclarecer melhor nossa falta de comunicação na semana anterior, a qual não contou com trabalho de campo por conta de nossa divergência de horários que a, dado momento de nossa conversa no WhatsApp, expressou-se por uma indiferença – creio eu – de Ahmadou: apenas visualizava minhas frases, sem responder. Pensei que talvez tivesse o incomodado com uma preocupação desnecessária: a de marcar o encontro comigo de modo bem sucedido. Decidi apenas encerrar a conversa, tentando não me preocupar excessivamente com o ocorrido e esperando para um encontro face a face, de modo a marcar de um modo muito mais ágil o próximo trabalho de campo. [...] Puxei o assunto, então, do trabalho de campo, e aos poucos fomos esclarecendo o desentendimento mútuo da semana anterior: a questão é que Ahmadou crê que a fiscalização municipal sobre as vendas é muito mais intensa após as 15h (e o horário que eu havia sugerido preenchia esse momento). Explicou então que “*il faut avoir la concentration!*” [é preciso ter concentração!]: realmente não há como negar os efeitos de minha presença, por mais que eventualmente eu tente expressar minha “ajuda” à vigilância do senegalês, olhando para os lados como ele olha, em atenção “a quem vem e a quem vai” na calçada (Diário de campo, 13/12/2016, Ahmadou explicando-me indiretamente que minha presença seria mais adequada em momentos em que não houvesse fiscalização nas ruas, algo que, à época deste registro, acreditava ocorrer até as 15h de cada dia).

Cada vez mais me inteirava do quão cheia e agitada era a rotina de Ahmadou, senegalês que mais acompanhei nesse momento de campo exploratório na rua, e como isso se dava também com seus conterrâneos. E tendo em vista o fato de que lhe era difícil responder a minhas mensagens semanais, como já mencionado, desconsiderei a possibilidade da realização de entrevistas com os senegaleses que conheci. Além de captar narrativas e performances próprias ao contexto da venda de rua, a observação participante gradualmente mostrou-me como o uso de entrevista poderia estar suscetível ao que Bourdieu (2011, p. 704; 732) aponta como simbolicamente violento. Isso porque tiraria o imigrante de sua rotina laboral que, no caso senegalês, é normalmente intensificada ao máximo como forma de garantia de que existirão remessas à família ao fim do mês (HERÉDIA et al., 2015, p. 150): tudo para colocar o indivíduo a servir um propósito que não é necessariamente por ele percebido como seu, com o risco de inviabilizar a confiança mútua que já construía pelas aulas de português e conversas informais na rua. Ademais, uma situação de entrevista poderia significar uma espécie de prova constrangedora a esses senegaleses que não têm total fluência na língua portuguesa. Novamente, as conversas informais em campo tinham vantagem com estes imigrantes, pois priorizavam uma linguagem prática já apreendida pelos senegaleses de Santa Maria (aprendizado que a seção 3.1.4 aprofundará). Frisa-se, então, o porquê das entrevistas terem sido limitadas aos indivíduos que claramente se dispuseram a delas participar, de tal modo que as perguntas, elaboradas para tratarem da relação entre esses

indivíduos e os senegaleses de Santa Maria e de percepções acerca do cotidiano dos imigrantes na cidade, tomaram a forma de guias para uma conversação livre.

Mas não apenas essa decisão metodológica foi incitada pelo aprendizado do trabalho de campo exploratório. Originalmente, pretendia explorar as possibilidades da antropologia visual conforme instrumentalizada por autores como Olavo Marques (2013, p. 73; 79) em prol do reconhecimento próprio dos pesquisados em seu trabalho. Nesse caso, a identificação dos envolvidos é feita abertamente, e as fotos são colocadas ao lado dos dados empíricos fornecidos por cada pesquisado, retratando situações cotidianas das pessoas. Entretanto, reconhecer os perigos da adoção irreflexiva de “receitas metodológicas” é notar a importância de sujeitar qualquer construto analítico ao “exame meticuloso pelo escrutínio cuidadoso e flexível das instâncias empíricas” (BLUMER, 1969, p. 44, tradução nossa). Em outras palavras, as especificidades da venda de rua senegalesa em Santa Maria que pude notar durante a investigação exploratória demonstraram a inadequação de tal recurso, caso utilizado com a identificação explícita dos interlocutores. São indivíduos que se encontram em uma situação de vulnerabilidade, como já mencionado, especialmente frente à política municipal para o comércio de rua. Sendo sua prática de venda irregular, expô-los com faces e nomes seria problemático do ponto de vista ético. Tal informação poderia ser apropriada pela fiscalização do comércio para fins de apreensão das mercadorias daqueles que tornaram esta pesquisa possível por meio de suas contribuições. Essa possibilidade fica ainda mais latente tendo em vista que, segundo relatos de alguns dos senegaleses que acompanhei, fotos suas já foram entregues à fiscalização municipal por desafetos desconhecidos. O uso do recurso fotográfico, então, é limitado pelo desfoque dos rostos dos senegaleses, que aparecem em apenas duas fotos na seção 3.1.2.

A etapa definitiva do trabalho de campo desta pesquisa se iniciou destes primeiros acompanhamentos da venda de rua de Ahmadou, em momento em que comecei a notar não apenas certas regularidades em tais experiências, mas também que ele se sentia cada mais confortável em minha presença. A afinidade que desenvolvemos durante as aulas de português fez com que Ahmadou, também por conta dos já mencionados acertos que fiz com Maba sobre meu trabalho de campo, se tornasse o principal interlocutor nesse momento de consolidação do trabalho de campo na rua e na sala de aula. Nosso primeiro contato se deu em agosto de 2016, quando me reconheceu enquanto conversava com Maodo. Os dois irmãos estavam vendendo juntos em um dos pontos da Rua A e, ao me aproximar para conversar com

Maodo, Ahmadou me reconheceu por ter me adicionado no Facebook alguns dias antes. Quando mencionei minha pesquisa em uma das aulas de português do MIGRAIDH, o senegalês reagiu de modo interessado, sempre disposto a apoiar minhas observações. Mas tive meus anseios, é claro.

De início, minha insegurança com a novidade do empreendimento se conjugou com a percepção que tive de como o trabalho etnográfico é intenso, em se levando em conta a conjugação de revisão teórica, investigação empírica e (re)interpretação de dados. Ao mesmo tempo, aos poucos me deslumbrei com a complexidade dos processos sociais com os quais tive contato pelo simples acompanhamento de Ahmadou em um de seus períodos de trabalho. E a imagem mental que eu tinha do centro de Santa Maria (como reino da impessoalidade) e da venda de rua senegalesa (como “vazia”) foi sendo desconstruída na medida em que expandia minhas observações, por meio deste primeiro interlocutor, aos outros senegaleses envolvidos na venda de rua:

E mais uma vez o campo me impressiona com a riqueza de elementos notados: como no que toca ao primeiro acompanhamento do trabalho de Mamour, achava que me encontraria em situação monótona, ou mesmo constrangedora, na perspectiva de que, em 2 ou 3 horas de companhia, certamente faltariam assuntos com os quais nos atermos. Cheikh provou o contrário ao sempre manter alguma conversa em andamento e, ainda que menos atido a essa tarefa do que Mamour, deixava o silêncio predominar apenas por curtos momentos (Diário de campo, 29/03/2017).

Junto a essas perspectivas de minha inserção em um trabalho de campo definitivo, entretanto, surgiu um anseio que por bastante tempo perdurou na atividade de pesquisa. Percebendo a complexidade dos fenômenos sociais em minhas experiências de campo, perguntava-me se seria capaz de distinguir, ao longo do tempo, o “relevante” do “irrelevante”. Foi especialmente nesse momento que a observação participante mostrou seu valor a esta pesquisa.

Esta técnica de investigação possibilitou que as interações fossem apreendidas pelo movimento duplo de observar e de se inserir nas entonações, gestos e disposições corporais envolvidos na venda de rua. Para além das claras consequências metodológicas da questão ética acerca do quão “nativo” o antropólogo pode se tornar²³, a possibilidade de participar

²³ A irreflexão sobre a própria inserção no campo gera consequências metodológicas diretas, como aponta Foote Whyte (2005, p. 303), inclusive interrompendo interações que poderiam ser mais produtivas. Um exemplo

dessas interações no momento em que foram mobilizadas forneceu contribuições fundamentais à minha sensibilidade em relação ao objeto que investiguei. Em diálogo com abordagens teóricas consultadas, os acontecimentos de campo logo começaram a direcionar minha atenção para dimensões do objeto de pesquisa que passei a considerar como fundamentais para a inserção dos senegaleses no comércio de rua da cidade (BONI e QUARESMA, 2005, p. 71).

Por esses caminhos é que pude delinear o quadro interpretativo do trabalho, tomando consciência, paralelamente à realização do trabalho de campo, que a primeira descrição dos fatos envolvidos já estava diretamente vocalizada pela revisão teórica feita. Ao perceber os diversos atores do comércio de rua, buscando os padrões de atividade e relacionamento estabelecidos entre eles, notei que já tinha em mente a categoria de “mancha”. A noção diz respeito a “áreas contíguas do espaço urbano dotadas de equipamentos que marcam seus limites e viabilizam - cada qual com sua especificidade, competindo ou complementando - uma atividade ou prática predominante” (MAGNANI, 2002, p. 21). Pretendendo uma primeira aplicação do conceito, na “mancha do comércio de rua” de Santa Maria o que mais é característico são as atividades de venda que, junto a marcas urbanas fixas, constituem um espaço de serviços reconhecidos pelos frequentadores, que não necessariamente se conhecem.

A partir deste momento, comecei a prestar atenção ao sentido político das interações entre os vendedores senegaleses e os demais atores do comércio de rua de Santa Maria. Foi então que a noção de “grupo étnico” emergiu em sua importância para este trabalho. Apesar de opostas em um sentido importante²⁴, as reflexões de Abner Cohen (1969) e Fredrik Barth (2000) podem ser articuladas a fim de agregar a dimensão do poder à conceituação de

narrado pelo autor: “achei, numa certa altura, que deveria dizer alguma coisa para participar. E perguntei: ‘Imagino que os tiras eram todos subornados, não?’ O queixo do jogador caiu. Ele me encarou. E então negou com veemência que qualquer policial tivesse sido subornado, e imediatamente mudou de assunto. Passei o resto daquela noite sentindo-me muito desconfortado”.

²⁴ Refiro-me aqui à oposição teórica, nos estudos em etnicidade, entre instrumentalismo e primordialismo (BANKS, 1996, p. 31). Em termos gerais, os autores em favor do instrumentalismo do fenômeno étnico acentuam sua dimensão política, tratando a identificação coletiva como meio para fins pragmáticos. A escolha racional presa às contingências sociais é que, nesse caso, está no foco analítico: traços identitários como a memória e a cultura são vividos pelos indivíduos de um grupo étnico como um meio consciente de vincular-se ao coletivo e, portanto, beneficiar-se de suas conquistas políticas. Por outro lado, o primordialismo diz respeito ao destaque dos conteúdos identitários compartilhados como o elemento autêntico dos grupos étnicos: disposições, substâncias e/ou essências é que explicariam a etnicidade, ao invés da instrumentalidade situacional que delas é feita. Cohen está mais próximo do polo instrumental, enquanto Barth se aproxima do espaço intermediário no *continuum* entre os dois extremos, buscando uma síntese teórica. Seguir uma linha de discussão que passa de um autor a outro, como se propõe fazer aqui, possibilita que os elementos teóricos específicos de cada um sejam aproveitados adequadamente de acordo com os dados empíricos que se analisa em cada momento.

Magnani (2002). Para Cohen (1969, p. 11), o traço distintivo fundamental do tipo étnico de associação é o interesse político. Nesse sentido, um grupo étnico é, antes de tudo, um grupo de interesse. A identificação traz ganhos que são reconhecidos pelos membros, de tal modo que podem até mesmo alternar entre suas filiações para tirarem maiores vantagens de cada interação. No caso dos senegaleses de Santa Maria, o interesse primário é de cunho econômico, tendo vista que a associação étnica desses vendedores no espaço comercial da cidade envolve uma cooperação em prol de um reconhecimento positivo pelo público geral e, em consequência, de uma maior margem de lucro. Nas calçadas de Santa Maria, sua capacidade de organização e autorrepresentação é posta à prova. Como será debatido ao longo da seção 4, buscam se inserir em um espaço social competitivo, mostrando-se confiáveis em relação aos clientes, bons negociantes em comparação aos outros vendedores de rua e, ao mesmo tempo, unem-se a esses quando a articulação frente aos agentes da fiscalização pública é necessária.

Entretanto, há outra dimensão desta “etnicidade situacional” com a qual este trabalho lida. Os contatos interétnicos não constituem apenas de confrontos entre interesses distintos, seguidos por cada ator em nome de sua identidade coletiva naquele espaço social específico. As interações também têm, em médio e longo prazo, um efeito simbólico que fará com que esses próprios contatos se tornem mais suscetíveis à ação dos conteúdos culturais que os informam: em outras palavras, nem tudo depende da contingência completa, situação a nunca mais se repetir (BARTH, 2000 [1969], p. 31-33). Nesta linha barthiana, pode-se dizer que é na convivência em um mesmo espaço social que diferentes grupos étnicos encontram as situações e os conteúdos que mais interessam em cada uma de suas interações cotidianas (CARDOSO DE OLIVEIRA, 1976, p. 6). Emergem então as fronteiras interétnicas, canais pelos quais os grupos étnicos interagem não só porque isto lhes é vantajoso, mas porque para eles faz sentido: conteúdos culturais informam tanto o quê os indivíduos de um grupo pensam sobre os indivíduos de outro grupo quanto como e quando esses indivíduos interagirão na defesa de seus interesses situacionais²⁵. Pude assim delinear as fronteiras da rotina laboral dos

²⁵ O esquema teórico de Fredrik Barth (2000 [1969]), mesmo tratando a identidade étnica como fonte de ordenamento dos contatos sociais, “não descartou o ‘conteúdo cultural’ da etnicidade [...]. A cultura, como sistema aberto, vincula os membros do grupo no tempo e no espaço e o ‘conteúdo cultural’ é o que distingue etnicidade de outras formas de categorização social (classe, por exemplo)” (SEYFERTH, 2010, p. 32). As observações em campo, então, podem perseguir os códigos culturais em movimento durante as interações cotidianas quando se tratam tanto de regularidades quanto de situações novas aos senegaleses vendedores de rua. A tradição teórica aí envolvida perpassa alguns autores-chave que, sucessivamente, aprofundaram as reflexões sobre o conceito de “grupo étnico”. Max Weber (1978 [1913], p. 388) propõe o caráter mitológico-político das construções étnicas enquanto crenças. Edmund Leach (1996, p. 74) defende que a inscrição de estruturas de

senegaleses na cidade, pensando em como suas agências, definidas como a persecução de projetos culturais (ORTNER, 2007a, p. 52), estão situadas no espaço ocupado. As técnicas de venda e os diferentes tipos de sociabilidades que as permeavam, assim, mantiveram-se em minha atenção para a investigação da realidade dos senegaleses na venda de rua santamariense.

Também pude notar, ao longo da produção do diário de campo, os traços analíticos da categoria de “interação social”, em grande parte por conta do objeto de pesquisa delimitado e do alcance metodológico das técnicas utilizadas (conforme será aprofundado posteriormente). A noção goffmaniana de interação, já mencionada, fez-se presente durante todo o processo analítico: o enfoque maior esteve sempre nos “microacontecimentos” do contato social em que se inseriram os vendedores de rua senegaleses. As interações face a face foram assim constantemente situadas, pensadas de uma perspectiva relacional. Os indivíduos definem a situação de contato por meio de uma interação consigo mesmos, dessa forma constituindo linhas de ação destinadas a impressionar o Outro, a convencê-los de que a identidade que percebem à sua frente é verdadeira. Desse modo, minha atenção esteve constantemente posta sobre quais “caras e bocas” fizeram parte da venda de rua senegalesa, e o seu significado enquanto estratégias situacionais de impressão (GOFFMAN, 1971, p. 296).

Qual o fundo comum destas escolhas conceituais? Quais perdas analíticas elas implicam e porque foram feitas ao invés de outras? Este trabalho parte da proposta de Thomas Brante (2001) para o processo de construção do conhecimento em Ciências Sociais. Para o autor, a intensa fragmentação teórico-metodológica da Sociologia contemporânea, processo vivido na Antropologia com contornos gerais similares (ORTNER, 2011, p. 420), gera confrontações desnecessárias, do ponto de vista que se centram em apontar os “pontos cegos” das correntes adversárias ao invés de atacarem a validade das próprias proposições teóricas e metodológicas feitas. Nesse sentido, fazem exigências que estão fora do nível de análise proposto pelo trabalho criticado (os dilemas estrutura/agência e objetivismo/subjetivismo ainda geram muitas confrontações desse tipo, mesmo em relação a sínteses entre os dois polos que conscientemente se propõem como limitadas). Brante (2001, p. 19) defende que, caso se

pertencimento nos indivíduos é limitada estritamente ao contexto em que ocorre. Michel Agier (2001, p. 10) destaca que “toda identidade, ou melhor, toda declaração identitária, tanto individual quanto coletiva [...], é então múltipla, inacabada, instável, sempre experimentada mais como uma busca que como um fato”. No presente estudo, a apropriação do conceito barthiano é aclarada em seu diálogo com os dados de campo especialmente na seção 4.

reconhecesse uma “ontologia de níveis” como categoria classificatória dos esforços analíticos, seria possível fomentar uma produção teórica mais consciente: (i) das limitações das próprias proposições feitas (portanto, menos impelidas a “dar conta de tudo”) e (ii) dos focos ideais de crítica e diálogo com as “proposições vizinhas”, dedicadas a fenômenos sociais de outro escopo analítico. Tendo em vista esta perspectiva, a etnografia sobre a venda de rua senegalesa em Santa Maria que aqui se realiza carrega consigo o reconhecimento da própria posição junto ao nível ontológico interindividual (BRANTE, 2001, p. 16-17): é das interações face a face e de suas estruturas sistêmicas (conjunto de indivíduos em interação regular) que se trata. Evidentemente, tal decisão não é arbitrária, adequando-se às condições de possibilidade observadas para a construção da presente pesquisa: foram as situações de contato direto os acontecimentos que compuseram meu “saber ver” em campo, guiando, no processo, as abordagens teóricas que poderia apropriar para a interpretação de dados. O medo de que não fosse capaz de distinguir o relevante do corriqueiro logo decresceu especialmente à luz dos conceitos de interação social e etnicidade, mas alguns anseios continuaram a existir no processo de inserção e aprendizado no trabalho de campo que realizei.

Especialmente nas incursões a campo realizadas entre fins de 2016 e início de 2017, deparei-me com a insegurança de que talvez estivesse atrapalhando o desempenho normal do cotidiano de trabalho dos senegaleses de Santa Maria. Por mais que já estivesse em campo “para valer”, reavaliava minha postura dia a dia. Nesse processo, notei ser inevitável minha eventual participação nas conversas e gestualidades que envolvem especialmente a relação entre senegaleses, clientes e conhecidos de cada entorno dos pontos de venda. Admitindo, assim, que minha presença inegavelmente alterou o ambiente interacional (RIUTORT, 2008, p. 181), a questão foi a de achar um balanço, um tipo de comportamento de minha parte que permitisse o desempenho da observação participante sem uma intrusão nas circunstâncias em que o mais adequado fosse apenas observar.

Pela repetição das experiências de campo, aprendi que: (i) era preciso conversar olhando para a rua, de preferência para alguma região que o senegalês não percebia no momento, mostrando repetição do que ele fazia e atenção ao fluxo de clientes e, especialmente, vigilância ao de fiscais; (ii) era mais adequado que eu conversasse com os clientes se os mesmos se mostrarem abertos a isso, mas interferências minhas para notar, por exemplo, como “essa corrente não descasca”, eram bem vistas, especialmente se o cliente estivesse em dúvida ou se não entendesse o que o senegalês falava; (iii) em situações em que

um cliente se aproximava e apenas eu notava, era fundamental que interrompesse a conversa corrente com o senegalês e o avisasse, com um aceno de mãos e cabeça, sobre a nova presença que demandava atendimento; (iv) o ideal era que me situasse ao lado do senegalês, mas não completamente rente a ele e sim mais atrás, de modo a não tapar sua visão da rua. Por meio dessas posturas, pude estender à rua aquela relação de confiança já existente nas aulas de português organizadas pelo MIGRAIDH:

“Sem mais nem menos”, Ahmadou retirou-se calmamente do ponto de venda e de nossa formação original, avisando-me de forma rápida que iria comprar algo em uma lancheria (especializada em sorvetes, creio) localizada logo à nossa direita da rampa pela qual Mamour havia descido no relato há pouco feito: lembro que, antes de se levantar, apenas bateu os dedos na maleta dos produtos (creio, agora, que sinalizara para que me responsabilizasse dela). [...] Mantive-me sentado bem próximo dos produtos, ainda à sua direita (sempre a minha posição quando em campo junto a Ahmadou): olhava para os dois lados com bastante frequência, cuidando especialmente a entrada da lancheria na qual Ahmadou estava. Em uma dessas olhadas para lá, enxerguei Ahmadou saindo com dois sorvetes expressos e que, creio, popularmente são chamados de “italianos”: estavam dentro de copos de pequeno porte e diferentes cores, e tinham um tamanho bastante desproporcional em relação a esses recipientes. Na altura de suas metades estavam cravadas pazinhas também de diferentes cores, num jeito de servir que desconhecia. Entendi na hora que um dos sorvetes era para mim e, novamente sem tempo para digerir a significância do fato (o lugar estava apenas a alguns passos de distância), observei, sorrindo, Ahmadou se aproximar e me alcançar um dos copos. Agradei repetidas vezes em tom de surpresa e gratidão (“*merci* Ahmadou!! Não precisava, bah! *Merçi beaucoup!*”), ao que ele sorria mais timidamente, apenas comentando um “tá muito calor, bah!” (Diário de campo, 16/12/2016)

Por fim, fez questão de me pagar um café vendido por um senhor de bicicleta que ia em direção à Passarela X: imediatamente após eu ter olhado para o celular e dito que deveria partir, pois já eram 16 horas, perguntou de forma rápida se eu gostava de café. Disse que sim e, também rapidamente, sinalizou a este senhor um “dois”. Insisti que poderia pagar ou que não era necessário, mas falou ele que “tu é meu amigo! no Senegal é assim mesmo, sempre se compra coisa pra um amigo!”. Fiquei muito feliz e umas três vezes agradei, dizendo que da próxima pagaria: ele dizia que não era necessário, que não tinha problema (Diário de campo, 22/03/2017, Mamour fazendo a gentileza de sair de sua posição de venda para comprar um café para mim, ao fim de uma de minhas experiências de campo junto a ele).

Essa proximidade, é claro, trouxe à tona, no desenvolvimento do trabalho de campo, a consciência dos reflexos possíveis do fato de eu ser branco naquele ambiente, por mais que tenha aprendido como me portar de modo a não atrapalhar a prática senegalesa da venda de rua. Do ponto de vista de minha aproximação com os senegaleses, não posso dizer que notei obstáculos diretamente relacionados a esse elemento: a desconfiança do “mapeamento” inicial ou os constrangimentos posteriores, como mencionado, pareceram-me acontecimentos

comuns ao processo. Ademais, os senegaleses de Santa Maria repetiram em diferentes situações que acreditavam não existir racismo no Brasil, ou que ao menos era muito menor do que o encontrado na Europa: “Mas e lá é pior que aqui em termos de racismo?”. Ahmadou respondeu algo como: “É sim, na Itália menos, mas é” (Diário de campo, 14/09/2016). Em conjunto com minha participação nas aulas de português do MIGRAIDH, essa percepção dos senegaleses pode ter contribuído para que, desde o início, eu fosse visto como alguém que queria ajudar. Mas minha presença não deixou de ser notada por transeuntes, clientes e amigos dos senegaleses localizados próximos a cada ponto de venda. Isso especialmente nas experiências de campo mais longas, em que me sentava o lado dos senegaleses, próximos às caixas de papelão que servem de suporte às suas características maletas de bijuterias. Em minha leitura, os olhares em minha direção eram movidos por curiosidade, principalmente tendo em vista o contraste com a tonalidade de pele dos senegaleses, comumente diferenciados, de forma enfática e mesmo surpresa, das características fenotípicas do “negro brasileiro” ou do “negro gaúcho”. “Quem seria esse, sentado ao lado desse vendedor que, pela cor da pele, não é daqui?”:

[...] foram várias as vezes que transeuntes de alguma forma manifestaram, no mínimo, uma curiosidade despertada por minha presença ali. Mais precisamente, pude contar 7 desses ocorridos, sendo que um deles envolveu um homem branco, aparentando 20 e poucos anos, que se virou de costas para rever a cena, com expressão facial curiosa. A impressão que tive e que continuo tendo é a de que as pessoas que conhecem aquela pequena paisagem urbana (o senegalês sentado ou de pé encostado em uma parede, ao lado ou atrás de uma maleta com bijuterias) estranham minha presença no lugar (Diário de campo, 16/12/2016).

Por outro lado, situações como a descrita acima não foram a maioria. Isso porque, em minha vivência junto aos senegaleses de Santa Maria, notei ser comum que estivessem acompanhados de alguém próximo a eles e que permanecesse a seu lado “jogando conversa fora”. Conhecidos, amigos ou clientes mais descontraídos formavam uma cena comum da venda de rua desses imigrantes: contatos de “bate-papo”, em que os vendedores eram acompanhados por períodos de tempo mais longos. Por esse motivo, minha presença era recorrentemente identificada e, em seguida, objeto de indiferença por parte dos que chegavam ao ponto de venda. Em outras palavras, era tratado como se eu fosse mais um dos aproximados dos senegaleses e que, com eles, mantinha conversas periodicamente. Os

capítulos seguintes tratarão dessas sociabilidades recorrentes nos pontos de venda dos senegaleses em Santa Maria.

Outro aprendizado que encontrei no trabalho de campo, tanto o da rua quanto o da sala de aula, foi o de que “a experiência de um não é a experiência de todos”. Entre dezembro de 2016 e março de 2017, senti a urgência de expandir o trabalho de campo a todos os indivíduos do grupo. Isso porque, até então, havia tido contato especialmente com Ahmadou e Maba, e percebi que meus registros em diário de campo começavam a ensaiar generalizações de diferentes níveis. Como aponta Riutort (2008, p. 183-184), no ofício das ciências sociais, são comuns situações em que o pesquisador toma como “dada” a palavra de intermediários ou atores paralelos ao seu foco de investigação, não situando discursos nas experiências individuais e nas circunstâncias sociais que os geraram. Característica de uma já mencionada sociologia espontânea, que leva o pesquisador a conceber os dados como se “estivessem lá prontos para a coleta”, o “falar por todos” figurou em algumas de minhas interações em campo. Por vezes, os interlocutores se expressavam como se falassem pelos senegaleses de Santa Maria ou até mesmo do Brasil:

Relembro outra conversa rápida que envolveu mais diretamente a questão de gênero, ocorrida logo após: Clara tocou na questão do casamento, creio que em algum dos *links* trazidos pelas falas em religião. Em suma, concluiu-se que os jovens daqui não rezam tanto e não querem compromisso. Me surpreendi com a abertura com a qual falaram sobre esses temas: não hesitavam em dar sua opinião sobre as possibilidades de se casar ou namorar com uma brasileira. Ambos, pela voz de Maba, concordavam que “o melhor é casar com uma senegalesa”, posto que o casamento na migração certamente geraria “problemas na família”: “eles vão pensar que tu não vai voltar, que se separou”, disse Maba. Uma razão complementar para isso foi dada pelo mesmo: “Eu saio de casa às 7 da manhã e chego às 7 da noite, daí tem que limpar as coisas, tem que..., “e cansado, né?” (complementei), “isso, cansado, daí a mulher aqui do Brasil não vai gostar, lá no Senegal já não é assim”, “pode sair e voltar quando quiser os dois...” (disse Clara), “Isso, não tem problema” (Diário de campo, 28/09/2016, Ahmadou e Maba conversando comigo e Clara sobre as perspectivas de um senegalês se casar com uma brasileira).

Tendo em vista situações como esta, estabeleci um contato semanal sempre em revezamento com os senegaleses da cidade, constantemente realizando caminhadas que cruzaram todos os pontos de venda utilizados em certo momento. Encontrando cada interlocutor, informava-me da posição dos demais, o que costumou ocorrer de um modo bastante fluído às conversas: normalmente após um “e daí, tudo bem? e o fulano? tá bem?”,

recebia um “tudo bem! tudo bem? tá tudo tranquilo, ele tá lá...”, apontando direções com gestos manuais. Assim, continuava meu trajeto e, após conversar com todos que podia encontrar, me dirigia até o ponto de venda no qual ficaria por um período mais longo.

Por fim, destaco que a observação participante realizada nesta pesquisa atentou a que, por várias vezes, são os atores paralelos ao pesquisador e ao pesquisado que fazem mobilizar conversas e situações entre ambos, sejam essas de interesse direto ou não para a pesquisa no momento em que ocorrem. Como nos “imponderáveis da vida real” de Bronislaw Malinowski (1984 [1922], p. 34-35), me vi cercado de acontecimentos de conteúdo emotivo mais destacado, e que escaparam a uma relação pesquisador-pesquisado mais formal. Justamente nessas circunstâncias é que pude encontrar as maiores fontes de deslumbramento da realidade investigada por esta pesquisa, naqueles termos da imersão etnográfica propostos por Marilyn Strathern (2014, p. 355). É à leitura interpretativa dessas fontes que me atenho nos próximos dois capítulos.

3. “E DAÍ, MANO!”²⁶: TÉCNICAS E POSICIONAMENTOS DE UM SABER VENDER

*Quando cheguei aqui
Vi que olhar de canto é o que mais há
Sei que é preciso lutar
Tendo irmão que não quer que eu chegue lá
Nesse carnaval
Meu samba vai ser triste, vai ser mau*
(Trecho de “Na contramão”, de The Césaros)

Neste capítulo, trato de conhecimentos empregados pelos senegaleses no cotidiano da venda de rua em Santa Maria (RS), e como contribuía para a inserção do grupo no espaço em que tal atividade era exercida. A primeira seção, intitulada “Os ‘pequenos grandes’ atos corporais”, debate três elementos de performance corporal observados no ofício senegalês na cidade, a partir de uma perspectiva de aprendizado social: espaço, gestos e linguagem. Argumenta-se que as técnicas corporais do saber vender desses imigrantes contribuía para que sua atividade seja visibilizada frente ao público geral, que gradualmente se familiarizava com a prática de comprar dos senegaleses na rua. A segunda seção é intitulada “Negociando com conhecidos: as ‘sociabilidades para venda’” e se dedica aos meios pelos quais os vendedores senegaleses da cidade promoviam uma aproximação mais duradoura com indivíduos antes desconhecidos: aqui, passo do nível em que o cliente “se sentia à vontade” para comprar com os senegaleses àquele em que o mesmo se tornava conhecido de um ou mais desses vendedores. Destaca-se que as proposições analíticas feitas em cada seção deste e do próximo capítulo dizem respeito a fenômenos imbricados, e que apenas são separados para fins expositivos. As considerações finais do trabalho tenderão a consolidar um quadro mais amplo capaz de apresentar todos os temas tratados em uma maior proximidade textual e lógica.

²⁶ Frase recorrentemente utilizada por Cheikh quando da aproximação de clientes homens mais jovens. Ao decorrer de minhas observações de campo, a expressão se tornou paradigmática no que toca aos saberes senegaleses da venda de rua em Santa Maria.

3.1 OS “PEQUENOS GRANDES” ATOS CORPORAIS

3.1.1 O aprendizado cotidiano

“Se ao se transportar a outros mundos e culturas o antropólogo tem que reaprender tudo, do modo de se sentar à mesa ao valor definidor da humanidade, aquele que pesquisa em suas vizinhanças tem de evitar a ilusão do conhecimento prévio” (COHN, 2005, p. 29). Já nas primeiras incursões a campo que tive com os senegaleses de Santa Maria, nada teve um impacto inicial equivalente à dimensão corporal da venda de rua praticada por estes imigrantes. Algumas experiências de convívio na rua e em sala de aula e era como se eu estivesse à frente de um mundo completamente novo em minha experiência de vida. Tudo isso ali, a algumas quadras de distância do prédio no qual habito. Cenários, gestos e linguagens nos vários contatos cotidianos de um senegalês na cidade aos poucos me convenceram da complexidade da realidade que observava, e como as interações sociais ali envolvidas poderiam ser compreendidas por diversas vias possíveis. Tendo se mantido neste espaço central de minha atenção, a corporeidade é tratada aqui em alguns elementos mais destacados em minha experiência de campo, mostrando-se importantes para a inserção dos senegaleses em questão no comércio de rua de Santa Maria.

Para o migrante internacional, os abismos simbólicos entre si e a vida local fazem do cotidiano um processo incessante de aprendizado: junto às redes de contato, é possível, pouco a pouco, interpretar as significações em circulação na nova morada, adaptando-as às necessidades específicas de cada indivíduo em sua trajetória de inserção (GEERTZ, 1989). No caso dos senegaleses de Santa Maria, uma articulação entre contatos face a face, suas expressões corporais e a construção de saberes mostra-se marcante desde o estágio inicial da investigação empírica, e para além da atuação desses indivíduos como vendedores ambulantes. Pude perceber, com o tempo, que determinado repertório de técnicas de venda era reativado pelos senegaleses a cada situação de contato com a clientela. Expressões, posturas, palavras, entonações, gestos e o próprio cenário montado para a venda se mostravam, no cotidiano laboral desses indivíduos, como saberes praticados e, paralelamente, em construção. Enquanto imigrantes, vale destacar, então, que os senegaleses da cidade estavam perseguindo em seu dia a dia um aprendizado sobre como construir de modo eficaz o que Goffman (1985 [1959], p. 218) chama de “consenso funcional das interações”, uma plataforma moral sobre a qual dois ou mais indivíduos podem se relacionar de modo estável.

Trata-se de uma adequação do “eu” interacional frente ao entorno imediato de contatos, e que se traduz na disposição adequada de objetos, do corpo e da linguagem. A fala de um migrante argelino e interlocutor de uma das pesquisas de Sayad (1977, p. 78, tradução nossa) demonstra como essa condição está relacionada ao ato de migrar:

A emigração é isso, é esse viver estrangeiro em um país. Nosso *elghorba* (exílio), é como alguém que chega sempre atrasado: a gente chega aqui, a gente não sabe nada, é preciso descobrir tudo, aprender tudo [...], a gente está atrasado em relação aos outros, aos franceses, a gente tá sempre [...] toda a emigração, todos os que são emigrados, é assim: [...] o emigrado, é o homem de dois lugares, de dois países; é preciso que ele esteja um pouco aqui, um pouco lá. Se ele não fizer isso, é como se ele não tivesse feito nada, ele não é nada. [...] Tudo está partido para eles (os emigrados): para eles, todas suas ideias, o que eles pensam, os seus projetos. Eles são divididos entre aqui e lá (os países): um pouco para o aqui, um pouco para lá, o mesmo que nada aqui, nada lá.

Os contatos e trajetos desenhados pelo senegalês de Santa Maria a cada dia de sua experiência migratória constituem-se, dessa perspectiva, como situações em que se apreende os detalhes acerca da disposição física de um ponto de venda e do quê, como e onde falar e se mexer/mover frente ao cliente (MARQUES, CAVEDON e SOILO, 2013, p. 52). De modo claro, esse conhecimento não vem “pronto”: é construído no dia a dia das necessidades do grupo na cidade. As próprias andanças que realizei por Santa Maria, na companhia ou não dos senegaleses e fora da prática formal da observação participante, deram algum *insight* sobre esse processo. De modo especial, expunham a pluralidade de ambientes sociais pelos quais frequentemente circulavam estes imigrantes. Das aulas de português já mencionadas, das conversas informais enquanto ia de um ponto a outro da cidade e encontrava algum dos senegaleses trabalhando, e das situações imponderáveis da prática de observação participante, notei que havia sempre um espaço vago para a tomada de ação, mesmo quando se sabia o que esperar de dado contato. Interpretavam, tentavam, perguntavam, respondiam, erravam e acertavam: de cada experiência social se tirava um pouco de conhecimento interacional aplicável à venda de rua.

Outro lado deste mesmo processo emergia da própria condição do migrante internacional. Essa é permeada pelo dilema identitário do “estar aqui/estar lá”: os indivíduos

que se deslocam, assim, envolvem-se em uma luta simbólica sentida no cotidiano²⁷ (SAYAD, 1998, p. 46, 61, 64). Isso significa que interações mais rotineiras, como ir ao mercado, almoçar em um restaurante ou trabalhar, estão conectadas à necessidade de legitimação da presença estrangeira. Aos senegaleses de Santa Maria, que pela marca da pele e da pronúncia linguística são identificados como imigrantes, o cotidiano assume esse teste constante, em que cada indivíduo de dada forma precisa mostrar-se capaz de atender às exigências de sua experiência social no local de chegada. Mais do que superar a barreira da língua, por exemplo, isto começa pela (re)leitura dos significados que circulam nos espaços em que socializa. Nessa desafiante situação diária, desenvolvem-se agências: muito se transforma no processo de aprendizado cultural. A construção de uma corporeidade da venda de rua senegalesa em Santa Maria está, nesse sentido, inserida em um contexto simbólico de adequação e agência. O imigrante estranha e, paralelamente, sente em seu cotidiano que deve “o quanto antes” identificar significados para, a partir de então, negociá-los a seu modo. Ocasões como a da conversa abaixo destacam isto:

Para ele, ao saber de ações moralmente inadequadas realizadas por alguém, um senegalês irá intervir, informando o indivíduo e o aconselhando. O brasileiro, para Maba, não faz isso, pois dele não é exigido que o faça, como seria no Senegal: “se um cara bebe muito, aqui tu pode deixar ele, não precisa falar...”. [...] Mostrou-se mais uma pequena face da readaptação cultural desses indivíduos ao migrarem para o Brasil: tudo é ainda muito diferente, e isso emerge em seu discurso constantemente (Diário de campo, 28/06/2017, Maba comentando, em conversa informal, sobre a concepção senegalesa de indivíduo, mostrando perceber uma diferença em relação à brasileira).

Pode-se chegar à expressão corporal face a face deste processo retomando um dos pressupostos analíticos da sociologia da interação social (ATIKSON e HOUSLEY, 2003; BLUMER, 1969): o de que o indivíduo interage com base no significado que o Outro tem a ele e, ao fazê-lo, interage também com a ideia que tem de si mesmo naquela situação, isto é, com o próprio *self* segundo a definição de George Herbert Mead e Charles Morris (1962, p. 40). Ao assumir identidades sociais, assume-se também uma técnica corporal. Essa

²⁷ “Desempregado no meio de tantos outros, o imigrante desempregado é diferente dos outros desempregados (estes, franceses), porque ninguém deixa, à sua volta, de fazer com que ele sinta que ‘não tem mais lugar’, que ‘está a mais’, que ‘ele é aquele de quem não se precisa mais mas que ainda está aí’; cada um de seus atos, cada uma de suas iniciativas junto à Agência Nacional pelo Emprego (a ANPE), lugar onde se objetiva plenamente a verdade da condição de trabalhador imigrante, desperta nele uma espécie de sentimento de culpa, o sentimento que ele tem de sua inconveniência social, da ilegitimidade de sua presença” (SAYAD, 1998, p. 53-54).

corporeidade, por sua vez, é uma realidade já consolidada e externa ao indivíduo, e que por ele é internalizada de modo improvisado em sua experiência cotidiana (BOURDIEU, 2004, p. 115). Desde Marcel Mauss (2014 [1935], p. 402), trata-se “claramente de um ensino técnico, e que há, como para toda técnica, uma aprendizagem”. A questão é que assumir identidades sociais é assumir papéis (GOFFMAN, 1985 [1959]; 1988), cada qual repleto de disposições do corpo a serem desempenhadas:

A aprendizagem das modalidades corporais, da relação do indivíduo com o mundo, não está limitada à infância e continua durante toda a vida conforme as modificações sociais e culturais que se impõem ao estilo de vida, aos diferentes papéis que convém assumir no curso da existência. Se a ordem social se infiltra pela extensão viva das ações do homem para assumir força de lei, esse processo nunca está completamente acabado (LE BRETON, 2007, p. 9).

Uma das ocasiões de campo mais importantes para que minha atenção fosse direcionada a este outro ponto do fenômeno corporal foi a de uma palestra que fazia parte da Semana Acadêmica de Relações Internacionais (UFSM) de 2016. Como Maba fora convidado a fazer uma fala em uma mesa redonda junto a outros dois imigrantes (um da Palestina e o outro da Nicarágua), junto à professora Giuliana (que atuou como mediadora), a organização gentilmente permitiu, mesmo não estando inscrito, que eu entrasse no auditório e testemunhasse aquela situação eventualmente interessante à minha pesquisa. A forma pela qual a posição interacional de Maba fluiu ao longo da palestra me pareceu de grande relevância já que, como os outros imigrantes no palco estavam no Brasil há décadas (enquanto que o senegalês chegara há apenas alguns anos), ele poderia dissertar sobre as temáticas político-históricas em questão com bem menor propriedade, atendo-se a relatar sua experiência pessoal sem muita articulação com os “grandes temas” em discussão. Pude observar, então, como o senegalês alterou seu discurso e postura corporal, dando sentido à sua trajetória na medida em que identificava o tom das falas dos demais imigrantes e a sua legitimação/reconhecimento pela plateia:

Não lembro qual foi a ordem inicial das falas, mas começo por Maba e com a primeira questão da apresentação e da trajetória em geral [...]. Pegou o microfone alcançado por Giuliana e, colocando o caderno [...] que possuía no colo, começou a falar algo como: “Meu nome é Maba, sou senegalês... moro há 1 ano em Santa Maria, tenho prazer em participar dessa *semaine academique*, acho que é muito

importante”. De longe, foi o mais breve na fala e o menos situado nas dos outros, mantendo o caderno em escrita ou em manipulação distraída pelas mãos, enquanto olhava para o chão sentado com as costas não encostadas na parte traseira da cadeira e as pernas estiradas e cruzadas (ao contrário dos demais, que se mantinham mais formais com as pernas cruzadas e as costas caídas para trás). Seguiu a fala com algo como: “Estar longe da família é difícil, e a língua e as diferenças de cultura também é difícil... tudo, educação, comida... mas tenho o MIGRAIDH ali, a Giuliana, Alessandra, Luís e mais pessoas que me ajudam...” Após essa breve apresentação, apenas entrou na questão precisa da trajetória com um “lá no Senegal eu fazia Letras e Literatura na universidade... e espero pelas perguntas depois se puder ajudar”. Difícil negar que “esperávamos”, enquanto plateia, que falasse dos motivos de sua vinda, de como vivia no Senegal, razões para escolha do Brasil, etc: naquele espaço, pude notar isso em mim mesmo pela sensação de constrangimento no palco, pelo fato de que a fala de Maba teria sido menor o que o esperado ou até planejado. Tanto que Giuliana insistiu algumas vezes, educadamente, para que mais detalhes fossem dados, obtendo os mesmos resultados de brevidade, intimidação ou desvio de assunto por parte do senegalês. Isso está claro na reação de Maba à segunda pergunta [...]. Após um momento específico de atenção ao palestino, provavelmente pelo fato de este sempre desviar a conversa para gritos de “fora Temer” que deixavam o público agitado em aplausos e risadas, o senegalês foi questionado por Giuliana e, ao pegar o microfone, pediu-lhe, fora do alcance do aparelho, que explicasse melhor a questão. Dizia respeito ao medo que o imigrante pode ter frente ao Estado. Após o palestino ter respondido em tom negativo, com afirmações do tipo “o Brasil é minha pátria e se for possível eu pego em armas para defender a nação desta burguesia central suja” [...], Maba ouviu a explicação adicional que solicitou de Giuliana e começou a falar algo como: “Tá difícil... quando tava no Senegal achava que era melhor, mas não, a minha vida lá era melhor, aqui tá difícil, tá muito complicado... eu vou no Senegal depois, mas não sei se volto”. Esse primeiro momento pessimista foi recebido por mim com bastante surpresa, já que divergia de quando eu e Maba conversávamos nas calçadas sobre o mesmo tema [...]. De qualquer modo [...], percebi que o discurso dele se alinhava ao tom de indignação e insatisfação (em diferentes níveis) que havia dominado a fala dos demais. Seria esse o caso, em uma performance que o indivíduo julgou adequada naquele palco frente àquela plateia e, especialmente, frente ao que estava sendo aceito e exaltado nas falas dos demais imigrantes? À sua maneira, pareceu-me que Maba complementou o tom de protesto que ali se dava, destacando o quão difícil estava sendo sua experiência. [...] Permanecia alheio ao conteúdo (entendia o que diziam, mas não seria capaz de reproduzir sua experiência à luz desse conteúdo) e enfrentava as perguntas por um viés alternativo, mas flexível ao que ocorria no entorno interacional (Diário de campo, 18/10/2016).

Tendo em vista o *link* já destacado entre adaptação e agência, este ajuste corporal do “eu” em cada situação de interação não nos deve levar a tomar a vida social como sequência de determinações em via única. Maba não apenas deixou-se levar pelo que era ditado no cenário de interações que percebia à sua volta. Ele lidou com as capacidades de que dispunha no momento e agiu a favor de uma impressão boa de si na plateia, ao mesmo tempo aprendendo um pouco mais sobre o que e como falar durante tal tarefa performática em Santa Maria. Com Michel de Certeau (1984 [1980], p. 95, tradução nossa), práticas urbanas cotidianas como esta escapam à pura reprodução social: “se no discurso a cidade serve como um marco de referência totalizante e quase mítico para as estratégias socioeconômicas e

políticas, a vida urbana crescentemente permite a reemergência do elemento que o projeto urbanístico excluiu”. O corpo, inserido nesse contexto de práticas cotidianas, é também performance:

Performance é um termo inclusivo. Teatro é somente um ponto num *continuum* que vai desde as ritualizações dos animais (incluindo humanos) às performances na vida cotidiana – celebrações, demonstrações de emoções, cenas familiares, papéis profissionais e outros, por meio do jogo, esportes, teatro, dança, cerimônia, ritos – e às apresentações espetaculares [...] Não só as narrativas, mas também as ações corporais dramáticas expressam crises, separações e conflitos (SCHECHNER, 2012, p. 18).

Desse ponto de vista é que as situações de adequação interacional, expressas também como etapas de um aprendizado cotidiano, tornaram-se centrais ao presente trabalho. Certa vez, encontrando Ahmadou e Maba antes de uma aula de português, percebi que estavam envolvidos em algum tipo de discussão acalorada em *wolof*. Os saudei com o mais discreto dos sorrisos, naquele tipo de expressão facial característica a quem quer se fazer presente frente a outros, mas, por se acercar tardiamente de uma interação já corrente, apenas “se deixa ser visto” no espaço. Aguardei, nessa postura, a minha hora de falar. Os dois senegaleses se mantinham concentrados em seu debate, por vezes mirando rapidamente, “de canto de olho”, para a região de minha presença: compreendíamos todos, nesse momento de suspensão, o *timing* consensual daquela interação. Minutos depois, em mais um ato corporal, Ahmadou e Maba passaram a conversa ao francês. Notei nessa ação que, agora, era “convidado” a participar da interação, podendo compreender o que era dito, cumprimentá-los e, por fim, juntar-me à sua conversa. Em instâncias como essa, via-me mudando de comportamento e aprendendo a melhor “fazer trabalho de campo”, assim como via os senegaleses com o mesmo tipo de mudança, aprendendo a melhor interagir em seu cotidiano.

As disposições corporais que se desenvolvem nesse processo, então, não constituem de adequações de si vividas de modo unilateral, como no processo educativo de Durkheim (2011 [1902], p. 117), em que os indivíduos espelham fixamente os sentimentos sociais que os rodeiam. Conceber dessa forma a inserção de migrantes em outro mundo social significaria retomar “ao pé da letra” velhas terminologias generalizantes (“assimilação”, “quistos étnicos” e *melting pot* estando dentre os exemplos clássicos). Para evitar tal perigo, destaco o caráter dialógico e situacional do aprendizado pelo qual passam os vendedores de rua senegaleses em

Santa Maria ao longo de suas interações cotidianas que pude observar. Conforme frisa Claudia Fonseca (1993, p. 29-34), acerca do papel da rua na socialização de crianças de classe baixa de Porto Alegre, é necessário atentar para os modos criativos com os quais os indivíduos levam suas vidas e, especialmente, quais as significações das práticas nesse contexto inseridas. É desse ponto de vista que os saberes e adaptações dos senegaleses com os quais convivi estavam acompanhados de negociação, em um processo de socialização constante e dialogado (BERGER e LUCKMANN, 2008 [1966]).

Ao longo da investigação, percebi que esses imigrantes estavam recorrentemente envolvidos em situações nas quais ensinavam algo a alguém, trocando com um Outro interacional alguma experiência que lhe era valiosa. O aprender e o ensinar na venda de rua eram vividos ao mesmo tempo: meu interesse pelo islamismo *murid*, e as portas que abriu para que tratássemos de outros temas, expôs que era este o caso. Nem sempre diretamente ligados à minha investigação empírica, várias interações, mesmo assim, alertaram-me sobre o aprendizado que estes indivíduos também forneciam a seu entorno social. Em diferentes ocasiões do trabalho de campo, envolvi-me em indagações curiosas aos senegaleses, notando que valorizavam meu interesse sobre temas tão variados quanto o matrimônio, a sexualidade e as relações de gênero na sociedade de origem de tais imigrantes. Faziam questão de, por vezes, estender suas explicações sobre cada ponto ao longo de todo o período em que os acompanhava na venda de rua, negociando pontos de vista, ensinando-me expressões em *wolof* e expondo aspectos importantes da visão de mundo *murid*.

Percebendo a recorrência de instâncias como esta, compreendi que, na realidade em que me inseria, havia sempre algo a trocar, discordar, convencer, aprender e ensinar. Não poderia deixar, assim, de permear minha interpretação dos saberes performáticos da venda com este aspecto. Levando essa mentalidade a meu comportamento enquanto pesquisador em campo, passei a comentar com os senegaleses o que, de meu convívio com sua venda de rua, era registrado em diário. Não tinha em mente apenas saciar a sua curiosidade constante sobre a questão, mas também a possibilidade de que essa postura de diálogo pudesse tornar mais fértil o acesso a dados empíricos. Dessa forma, começaram a se tornar comuns as situações em que, logo após interações no ambiente de venda, os próprios senegaleses tomavam a atitude de se dirigir a mim com um esforço interpretativo: normalmente, destacavam os elementos que sabiam me interessar ou demandavam minhas impressões para que pudéssemos comparar. A seguinte situação é bom exemplo disto:

Interessante como Maba parece interessado na minha presença ali, mais do que qualquer outro senegalês que tenha acompanhado em Santa Maria: [...] está cooperando com meus propósitos, constantemente fazendo esse exercício de, após as situações interacionais findarem, interpretá-las dirigindo-se a mim. Como que mostra sua versão dos fatos de forma aberta, sem necessidade de minha demanda: é claro que deixa algumas coisas de lado, mas isso é inevitável. De todo modo, perguntou em dada hora: “Filipe, tá sendo bom pra ti ficar aqui com a gente... tu gosta?”. Respondi empolgado, mas sério: “claro Maba, tá ajudando muito, cara! gosto muito de ver a venda de vocês, quais as estratégias que usam pra vender mais, os conhecidos que vocês têm... isso é algo que não é muito reconhecido, sabe... às vezes as pessoas acham que os vendedores de rua não trabalham, que é fácil, mas não... no trabalho vou tentar mostrar que exige muito conhecimento... porque isso aqui que eu vejo tem que saber fazer, sabe...”. Ele expôs empolgação [...] em poder ajudar, me parece: ressaltou, como das outras vezes, a oportunidade de troca que situações como essa representavam (Diário de campo, 19/05/2017).

3.1.2 O espaço

Ao longo de meu trabalho de campo, notei que a rotina dos senegaleses na venda de rua envolvia-se com uma tarefa paisagística. O espaço passou a assumir, em minha atenção, um importante foco da performance que tais imigrantes despendiam no cotidiano de seu trabalho, pois grande parte de seus expedientes era dedicado à montagem e à manutenção da própria cena comercial. Desde que saía de casa, o vendedor de rua senegalês em Santa Maria carregava consigo todos os apetrechos necessários para montar seu ponto de trabalho: entre 8 e 9h, percorria, apressado, as ruas menos movimentadas que dão acesso ao centro da cidade, onde vender na calçada é prática que floresce. Das duas residências habitadas pelos senegaleses da cidade enquanto realizei minha pesquisa, o seu trajeto de ida ao trabalho demorava de 10 a 20 minutos, passando por uma experiência urbana gradativa: quanto mais próximos do Passeio X (região central do comércio de rua), mais estes vendedores precisavam se esquivar da correria humana crescente, levando em conta que ocupavam mais espaço (por carregarem seus produtos) do que o andarilho urbano comum. Nas costas, sempre uma mochila, preenchida com uma das duas opções de construção espacial que notei ao longo de meu trabalho de campo.

Em primeiro lugar está a escolha mais recorrente e que, segundo relatos dos senegaleses, era a mais segura caso houvesse a tentativa de apreensão por fiscais, já que permitia um transporte bastante rápido quando necessário. Trata-se de uma maleta aberta, de exterior prata e interior estofado por um vermelho vivo repleto de bijuterias, e que repousa em

cima de uma caixa de papelão junto a conjuntos de três meias (quando é inverno) e/ou acessórios eletrônicos (como fones de ouvido, cartões de memória e *pen drives*). As joias se dividem entre correntes e pulseiras, penduradas na metade vertical da maleta, e relógios e anéis, fixados na metade horizontal (os primeiros colocados em torno de cilindros de um tipo de esponja, e os segundos dentro de pequenos buracos feitos lado a lado em uma tábua plástica). Aqui, o metal e o plástico tomam a cena, com a maleta de bijuterias rodeada por meias, unidas por um envelope colorido, e os pequenos eletrônicos, fechados em recipientes transparentes.

Em segundo lugar destaco a escolha menos recorrente e, na mesma lógica, menos segura frente à potencial presença de fiscais, visto que é de mais difícil transporte rápido. Nesse caso, as mochilas são de tamanho maior, de tipo semelhante ao utilizado para a prática de montanhismo. Carregam grandes sacos pretos que levam em si os produtos (roupas e calçados variados em modelo, cor e número) e uma lona azul (parecida com a que se usa para a proteção de cargas em caminhões) sobre a qual se dará a exposição. A lona é posta sobre o chão numa dobradura que não ultrapasse em espaço a área que será ocupada pela quantia de produtos carregada. Esses são, então, organizados em seções divididas por número, após serem retirados do discreto saco escuro que, até então, anulava as propriedades chamativas das peças de roupa. Aqui, o tecido domina, por meio das calças completamente abertas e dos calçados em pares, um sobre o outro formando um “x”.

Após voltar da pausa para almoço, que normalmente se dava entre 12 e 13h, o vendedor senegalês repetia o mesmo procedimento de chegada ao ponto de trabalho e de sua montagem. O expediente costumava durar até que o movimento de pessoas nas calçadas perdesse força: no inverno, por volta das 18h e, no verão, em torno das 21h. A manutenção do local construído envolvia, normalmente, a atenção à ação do vento ou chuva e à manipulação dos produtos feita pelos clientes, de tal modo que, de tempos em tempos, era necessário fazer algum reparo na cena de venda. Na combinação regular de todos esses elementos, seja qual fosse a opção selecionada, tinha-se um tipo atrativo de venda de rua: os materiais, sua organização específica e as cores vivas de que eram compostos eram uma fonte de fácil atenção ao olhar desprevenido. Levando em conta a interpretação de Goffman (1985 [1959], p. 29-34) sobre o tema, a configuração física tinha, sobre o contato social, uma importante ingerência. Propondo a noção de “fachada pessoal”, o autor visa se referir aos equipamentos expressivos que estão identificados no próprio ator e que, assim, são “portáteis”.

As vestes e acessórios, a maleta de bijuterias, as grandes mochilas preenchidas por roupas, tênis e pequenos eletrônicos, e a caixa de papelão a ser usada para apoiar os produtos incluem-se, aqui, nesta categoria: fazem parte da *persona* social do vendedor de rua senegalês em Santa Maria. Trata-se, em outras palavras, de um fator importante para os caminhos tomados nas interações entre vendedor e cliente, visto que promove a leitura recíproca entre ambas as figuras, a depender da situação e de seus participantes específicos (SIMMEL, 1983 [1917], p. 168; HANNERZ, 1980, p. 234-235). Como chamar a atenção positivamente da maioria dos transeuntes, ao mesmo tempo se destacando esteticamente frente aos demais vendedores, eram objetivos perseguidos cotidianamente pelos senegaleses de Santa Maria por meio dos espaços de venda que construíam.

Artesãos *hippie*, artesãos indígenas, vendedores de pulseiras e brincos, vendedores de toalhas de cozinha, de DVDs, morangos e lanches. Esses estão dentre os grupos que percebi atuarem informalmente no mesmo entorno urbano pelo qual os senegaleses circulavam durante a pesquisa. Caminhando pela região do Passeio X de Santa Maria, notava-se a disposição espacial diferenciada de cada grupo em seu cotidiano de trabalho. Os artesãos comumente sentavam-se no chão, remetendo o observador à relação de proximidade que possuíam com seus produtos, resultado do próprio trabalho criativo que, por sinal, era realizado ao mesmo tempo em que se dava o atendimento de clientes. Havia um relacionamento com a terra que se pretendia pôr em evidência na aparência desse tipo de venda, com vestimentas leves e não envolvendo calçados, além do uso frequente dos *dreadlocks*²⁸ (para o caso dos artesãos *hippie*) e de acessórios fabricados com penas, tinturas naturais e diferentes tipos de plantas (para o caso dos artesãos indígenas). O que ali se vendia era autêntico, feito à mão, e o preço de cada produto realmente pagava o seu feitiço que, por sua vez, tinha fins de subsistência. Ao menos nesse nível, em que o espaço “fala por si só”, pretendia-se um afastamento da acumulação, do industrializado, da lógica mercadológica do que é vendido em outros espaços. Apesar de sua atuação em constante mobilidade, alguns vendedores de lanches (café e pastéis, majoritariamente) desenvolviam uma forma de lidar com o alimento que se mostrava similar no que toca ao conteúdo “artesanal” dos produtos: “tá quentinho”, afirmou-me mais de uma vez um desses vendedores nas situações em que dele comprei um pastel e um café, destacando a qualidade de recém-feito do alimento.

Outros grupos, por sua vez, constroem espaços que comunicam uma identidade diferente. Aqui, junto aos vendedores de DVDs, de toalhas de cozinha e morangos, destaco os

²⁸ Estilo de cabelo relacionado ao movimento social e religioso do rastafarianismo.

senegaleses: sua relação espacial com o que vendem, em termos de produção, era uma de afastamento. Em pé, eretos atrás do ponto de venda, pretendiam-se objetivos em relação aos produtos, apenas os manipulando para arranjar sua disposição física, alcançar-lhes a um comprador ou trocá-los em caso de defeito. Ao contrário dos demais grupos mencionados, não parecia haver a pretensão de expressar uma autenticidade natural do que era vendido, e o vendedor claramente se punha não como fabricante de seus produtos, mas como mediador profissional de sua comercialização. Por conta do afastamento do processo de produção, esses vendedores pretendiam-se aptos a fornecer um julgamento sincero sobre a qualidade e utilidade do que vendiam: em sua narrativa, demonstravam que apenas compravam seus produtos para vendê-los porque sabiam que eram de boa qualidade. Daí os gestos e falas direcionados a exaltar o caráter confiável do próprio vendedor, em frases como: “os DVDs que eu vendo eu garanto que são bons...”, “o morango aqui é novinho!” e “essa pulseira aqui não descasca, e tu pode usar ela todo o dia, na rua e em casa, em todo lugar...”. Sentados no chão, uns produziam produtos novos na frente do cliente, exaltando os expostos como envolvidos por propriedades naturais específicas (“a pedra desse colar é uma ágata, dá determinação, autoconfiança...” é um exemplo de frase comumente dita), enquanto outros se mantinham em pé e com a atenção fixada no cliente durante a negociação, esforçando-se por identificar qual seu interesse e por convencê-lo de que o preço era justo em relação à qualidade do item. Assim, junto ao já mencionado modo específico de arranjo espacial de que os senegaleses se utilizavam, é tal contexto de oposição simbólica entre um e outro tipo de venda que os possibilitava a prática de uma venda espacialmente autêntica, que se diferenciava da que era mobilizada por outros grupos no comércio de rua de Santa Maria.

Idealmente, então, aproximar-se de um ponto de venda após notá-lo em uma calçada torna-se um ato público “razoável” e “normal” ao transeunte médio conforme interpretado pelo senegalês. É desse modo que a construção de espaços de trabalho pelos senegaleses nas calçadas de Santa Maria constituiu, do princípio desta pesquisa, de uma manobra geradora de contatos comerciais. Daí a recorrência de clientes que se mostravam despreziosos e que, em minha observação, aproximavam-se numa linguagem corporal de quem é “pego pela curiosidade” ao ter notado uma cena de venda chamativa:

Ocorreu uma interação rápida com uma senhora [...] que aparentava ter uns 60 anos de idade e que, se aproximando objetivamente, perguntou quanto custava um dos relógios. Ahmadou respondeu “35”, e ela disse que, qualquer coisa, voltaria, continuando seu trajeto. Foi a mais rápida das interações, mas manteve o que me

pareceu o padrão de todas no que toca à definição de situação dos consumidores: chega-se perto da banca com a intenção de “dar uma olhadinha”, para que depois se decida, tendo em conta o preço e a substância dos produtos em si, se a compra será realizada ou não. E creio que a característica informal do que se vende favorece esse tipo de aproximação: realmente é rara a instância em que se chega com a decisão fechada de levar determinado produto (Diário de campo, 28/11/2016).

A cada situação de venda a desconhecidos, como neste caso, pareceu-me haver um ritmo de atos corporais seguido pelo cliente, uma sequência de expressões do corpo que atestava ao apelo da imagem da venda de rua senegalesa na cidade. O curioso olhar enviesado era o primeiro movimento, fixando a atenção nos produtos enquanto era continuado o trajeto da caminhada. O segundo ato costumava ser o de rotação das pernas, que iam diminuindo a velocidade do andar (enquanto os olhos permaneciam nos produtos) até que se estivesse à frente dos produtos. Nesse momento se dava o cumprimento, normalmente iniciado pelo vendedor, já que o cliente estaria compenetrado nos materiais vendidos. Em terceiro lugar, então, o interessado olhava ao senegalês após ter feito uma primeira checagem dos produtos, indagando sobre questões como preço e tamanho. A atenção do cliente estava agora dividida entre os itens de seu interesse e o senegalês, que o apoiava ativamente com quaisquer dúvidas. Era comum que o indivíduo permanecesse no vaivém entre esses dois pontos até que se decidisse sobre a compra. Sua atenção transitava de um lado a outro na imagem resultante, enquanto ele se deixava levar por ela: o convite inicial feito aos olhos logo se transformava em várias perguntas sobre os produtos (“perde a cor? é fácil de lavar? quando chegam mais modelos? teria outros tamanhos?”) ou mesmo manipulação desses, por mãos que verificavam aspectos como peso, resistência, elasticidade e textura. A cena da venda em sua totalidade montada “chamava” o transeunte a se aproximar, promovendo nele o interesse por meio da curiosidade, o envolvendo num ritmo de experiências sensoriais próprio ao lugar.

Mesmo em suas diversas variações, tais efeitos sociais do espaço da venda senegalesa em Santa Maria existiam porque havia uma construção, ou melhor, um “fazer” cotidiano. Esse era formado por práticas empreendidas pelos senegaleses de modo discreto, escondido em seu conteúdo aos olhos da cidade. Montavam e desmontavam esses locais de trabalho todos os dias por meio da apropriação de um espaço não destinado a isso segundo os planejamentos oficiais (como observado na seção 2): a calçada é idealizada pelos administradores públicos como lugar de passagem, livre de obstáculos ao cumprimento da rotina. É o homem urbano idealizado pelo movimento histórico da cidade moderna:

Esse indivíduo é transeunte, motorista, passageiro..., personagem que reivindica o anonimato e a reserva como direitos e ao qual não corresponde outra identidade que não a da massa corpórea com rosto humano, indivíduo soberano no qual se supõe e se reconhece a competência para atuar e se comunicar racionalmente e que está sujeito a leis iguais para todos (DELGADO e MALET, 2007, p. 8, tradução nossa).

Ao tangenciarem esta ordem a seu modo, os senegaleses perseguiram sua relativa visibilidade na venda de rua: “mesmo quando a representação costumeira não está sendo executada, o lugar continua a guardar alguma coisa de seu caráter de região de fachada” (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 117). O fazer espacial senegalês em Santa Maria, em outras palavras, é “disperso, mas insinua a si mesmo em todo o lugar, silenciosamente e quase invisivelmente, porque não se manifesta por meio de seus próprios produtos, mas ao invés disso pelos modos de usar os produtos impostos por uma ordem econômica dominante” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. XII-XIII, tradução nossa). Tem-se, então, a relevância dos minuciosos modos pelos quais os senegaleses montavam seus pontos de venda em Santa Maria. Fazeres que, como os efeitos interacionais mencionados, têm seu próprio procedimento corporal cotidiano (VEDANA, 2017, p. 40):

O primeiro momento com Maba foi marcado por essa conversa sobre a qualidade de meu francês, mas isso não foi o relevante: paralelamente, ajudei-o a construir o local de venda, a partir de demanda sua mesmo. “Segura ali, Filipe...”, foi o que disse quando teve maior dificuldade em domar a lona sobre a qual colocaria os tênis, em vistas do forte vento gelado que batia sobre nós. Logo me prontifiquei e segurei com um pé uma das pontas do material e, com uma mão, a outra, segurando o tecido no chão para que o senegalês pudesse colocar os tênis. Primeiro, tirou de uma sacola preta, que pegou de sua mochila, todos os itens a serem dispostos, jogando-os sobre a lona como forma de mantê-la estável para a arrumação seguinte. Em seguida, com meu apoio do outro lado, pôde ir arrumando os tênis sob minha observação [...]. Seu manuseio seguia um padrão: identificava quais eram os pares e, em seguida, dispunha um tênis sobre o outro, sendo o primeiro apontado para a frente do ponto de venda, e o segundo em cima, formando um ângulo de 90 graus com seu par, de modo que o maior número possível de partes de cada conjunto de calçados fosse visível mesmo ao mais desavisado dos olhares. A certa altura estava a emular essa arrumação de Maba e pareço ter me saído bem, apesar da insegurança, posto que o senegalês não manipulou os pares que dispus: a estratégia é que me pareceu interessante, já que, pensando agora, eu provavelmente faria a exposição com cada calçado ao lado de seu par, inviabilizando a maior facilidade de visualização dos produtos com a qual Maba mostrava trabalhar naquele momento (Diário de campo, 10/05/2017, ocasião em que, ao ser convidado por Maba a ajudá-lo na montagem de seu ponto de venda, pude observar o cuidado que o senegalês tinha com alguns critérios específicos da organização dos produtos, especialmente no que toca à disposição dos calçados para a visualização dos clientes).

Assim, uma atividade laboral podia, por sua escala reduzida e improvisada, se consolidar como equipamento urbano e assegurar aos vendedores senegaleses os ganhos econômicos e simbólicos do ofício. Daí a importância demonstrada pelos senegaleses que acompanhei de se estar bem vestido, de cuidar e mostrar cuidado com os produtos, de ter um bom suporte para sua exposição (caixas de papelão que não se mostrem muito, mas que deixem as peças sobre si bem visíveis, por exemplo), de saber como montar tal exposição e de se manter em uma postura corporal firme. Como o compositor musical que pouco estudou harmonia, mas que ao longo de sua trajetória com um instrumento descobre de forma criativa quais “desenhos” de acordes soam bem juntos, o senegalês de Santa Maria cria e aprende a tornar seu ponto de venda identificável e atraente ao público geral.

A partir de uma situação excepcional, em que notei Maodo usando vestes senegalesas tradicionais enquanto trabalhava em seu ponto de venda, comecei a observar como a vestimenta cotidiana é importante aos senegaleses neste tema. Roupas e acessórios de uso jovem, com estilo irreverente (modelos e cores chamativas), estavam não apenas entre a maioria dos itens vendidos em seus pontos de venda, mas também entre o que mais era utilizado no dia a dia por estes vendedores. Calças *jeans slim*, tênis de cano alto, anéis e correntes de cor dourada, moletons de times de futebol, bonés de aba reta e grandes fones de ouvido eram elementos de destaque vestidos em conjunção, o que os dava o estatuto de marcas corporais ligadas a um local distinto no cenário do comércio de rua da cidade. Todos os pontos de venda senegaleses eram, assim, ligados a uma mesma territorialidade: integravam simbolicamente os vendedores ao mesmo tempo em que os distinguiam de outros praticantes do mesmo ofício (LE BRETON, 2007, p. 59-60). É nesse sentido que eram recorrentes as situações de campo em que os clientes abordavam os senegaleses apenas após rápidas checadas da cena de venda, fazendo percorrer olhares direcionados às roupas e à vitrine improvisada. E mesmo quando não havia a aproximação de interessados, o comportamento dos transeuntes confirmava um espaço de venda chamativo:

[...] nossas conversas também rodearam o campo específico da venda de rua desenvolvida pelo amigo, em outro assunto que veio à tona com as interações diretas que ali percebi. Essas somaram 3 ou 4, e me pareceram tão importantes quanto aquelas que notava como indiretas por meio dos transeuntes que (em sua maioria) olhavam com curiosidade para os produtos expostos sobre a caixa de papelão: pareciam já saber do que se tratava a cena, mas, ainda assim, não deixavam de espiar o que se vendia [...] (Diário de campo, 28/11/2016).

A vestimenta do vendedor, nesse sentido, complementava os produtos na produção do espaço da venda de rua senegalesa em Santa Maria: esses dois materiais, em conjunto, garantiam que tanto os clientes que nunca haviam visto tal cena quanto os que por ela passavam várias vezes ao dia fossem interpelados. Em uma situação de conversa informal, esse reconhecimento pelo público surgiu na fala de Ahmadou como efeito do uso dos mesmos modelos das roupas expostas para venda. Contou-me que todas as suas roupas de uso pessoal em Santa Maria haviam sido compradas com Maodo, o primeiro senegalês a chegar na cidade e que, após anos de venda de rua e com a ajuda de um amigo, alugou uma peça nos inícios de março de 2017 e ali abriu uma loja de roupas e acessórios localizada na Rua A, dentro de uma pequena galeria que se encontra no Bairro X. Acompanhei algumas vezes a prática de venda agora formalizada de Maodo, que desde o início ressaltou, alegre, a sua despreocupação com a fiscalização do comércio na cidade (pois agora estava regularizado). O senegalês vendia produtos dos mesmos modelos dos vendidos por seus companheiros de migração na cidade, mas em quantidade e variedade muito maior. Por isso é que Ahmadou pôde, ali, comprar todo o seu conjunto de roupas (moletoms, calças, camisetas, tênis, anéis e correntes, por exemplo), ressaltando a importância de seu uso na venda tanto como forma de propaganda quanto como de deixar claro ao cliente com quem se está negociando (Diário de campo, 08/07/2017). As fotos seguintes (Figuras 3 e 4) expõem a disposição dos produtos em venda, bem como a relevância da vestimenta do vendedor para a construção de espaço sobre a qual reflito.

Por outro lado, é evidente, das experiências de campo, que não só a qualidade autêntica do tipo de vestimenta utilizada pelos senegaleses para vender os tornava figuras identificáveis por quem circulava pelo espaço do comércio de rua de Santa Maria. Esta prática corporal desses vendedores, como brevemente antecipei, era também relacional: afirmava-se em relação a referências próximas e que também se utilizavam da estética para construir seu lugar próprio na paisagem urbana. Neste ambiente, vestir é também ser em relação a um Outro, como destaca Bruna Iung (2007, p. 36) ao relacionar a corporeidade dos artesãos “hippies” de Santa Maria com os significados que circulam em sua realidade.

Figura 3 - Cheikh ao lado de seu ponto de venda, expondo bijuterias, meias e fones de ouvido. Na ocasião, o senegalês vestia boné de aba reta, casaco do Manchester United (clube de futebol britânico), calças jeans *slim*, tênis da Nike e uma mochila para carregamento dessa opção mais portátil de espaço de venda.



Fonte: autor.

Figura 4 - Maba junto a seu ponto de venda e mochila, expondo pares de tênis e meias sobre lona azul. Na ocasião, o senegalês vestia casaco de abrigo sobre camiseta da Nike, calça jeans *slim* e tênis do estilo da marca All-Star, além de uma mochila grande para carregamento dessa opção menos portátil de espaço de venda.



No caso dos senegaleses vendedores de rua, pude perceber, vestir-se “bem” era mostrar a respeitabilidade de seu ofício. Era como que um enunciado moral sobre o indivíduo e sobre sua atividade laboral que, quando “batia no olho de quem via”, mostrava ser aceitável ao menos a aproximação para a pergunta sobre o preço de algum produto. No cotidiano que acompanhei em Santa Maria, tornou-se claro que os senegaleses vendedores de rua da cidade apreciavam a boa aparência pública: o mais evidente, entretanto, é que tal adjetivo (“boa”) fazia parte de uma leitura que esses indivíduos realizavam de seu entorno social e, de modo especial, das percepções estéticas que predominavam na clientela (mesmo sendo bastante variada). Em certa ocasião, percebi o quanto a interpretação senegalesa do que é “se vestir bem” ou “se vestir para trabalhar” se distinguia da interpretação sobre o tema feita por outro grupo de vendedores de rua que frequentemente trabalhava bastante perto dos senegaleses: os artesãos *hippie*. Como destaca Iung (2007, p. 33) em pesquisa etnográfica com esse grupo, há uma expressão interacional recorrente, pelos clientes que por esse espaço transitam, de uma representação social que retrata tais trabalhadores como “sujos” e “preguiçosos”. Habitando cotidianamente o mesmo espaço e tendo em vista que na rua “a única extensão do outro é frequentemente a do olhar” (LE BRETON, 2007, p. 78), os senegaleses reproduziam esta representação como meio de se distinguirem. Aqui, as preferências de gosto percebidas no grande público eram tomadas como ponto de referência para uma representação interétnica que guiava a diferenciação pela vestimenta.

Isto fica claro nos termos de Barth (2000 [1969], p. 66-67). No espaço relacional em que se inseriam, os senegaleses mobilizavam “orientações valorativas básicas”²⁹ para conceberem, em termos identitários, um dos grupos com o qual conviviam: aqui, trata-se da aparência formalista considerada adequada para o ofício da venda de rua. Já o meio material pelo qual o faziam (o da vestimenta) representa um “sinal diacrítico”, modo consciente de objetificar esta diferença específica em relação ao grupo de artesãos *hippie*. Nesse caso, tratava-se da dimensão ideológica de uma identidade étnica enquanto um valor que presumia um grau de consciência e escolha (CARDOSO DE OLIVEIRA, 1976, p. 22). No que toca à vestimenta profissional adequada para seu ofício, então, estes imigrantes de Santa Maria

²⁹ Aqui, noções de gosto como essa são abordadas apenas em sua mobilização situacional, sendo socialmente relevantes porque os senegaleses estão face a outros grupos étnicos. Ressalta-se o já mencionado: não está nas pretensões e/ou possibilidades deste trabalho explorar a dimensão disposicional/substancial das ações sociais interpretadas.

contrapunham-se aos artesãos *hippie*³⁰: certa vez, comentando com Ahmadou sobre a presença próxima de um desses trabalhadores, ouvi do senegalês uma desaprovação em relação à vestimenta utilizada pelo homem. Disse-me que não se vestia adequadamente para exercer a profissão com sucesso. “Ah, tem que estar bonito pra vender, se arrumar direito, estar bem...”, comentei, buscando compreender o que queria dizer Ahmadou. “Isso, é muito importante”, confirmou ele (Diário de campo, 10/05/2017).

Nos termos de Geertz (1997, p. 106), direcionando a conversa para este tema, indaguei na ocasião acima sobre uma das dimensões do discurso social daquele contexto, e em que se expressava o significado, para um senegalês, da vestimenta utilizada por vendedores de rua em geral. A competição entre vendedores de rua naquele contexto social não era apenas econômica, mas também, claramente, simbólica: para além do lucro, estava em jogo como deveria se constituir fisicamente um espaço de venda para que a atratividade frente aos transeuntes aumentasse e, junto a ela, os ganhos nas interações comerciais. Isto quer dizer que as relações entre os senegaleses e os demais vendedores de rua em Santa Maria, sendo representativa a posição ocupada pelos vendedores *hippies*, possuía um caráter político análogo ao proposto pelo conceito de campo (BOURDIEU, 2004, p. 119; BOURDIEU, 1990, p. 58). Trata-se de um conjunto de posições objetivas ocupadas pelos diferentes grupos de vendedores de rua e suas respectivas disposições culturais materializadas na vitrine e na vestimenta³¹ que, ao constituírem seus *habitus* específicos, possibilitam tanto sua participação no jogo dessas relações competitivas quanto sua improvisação no seio das mesmas. Foi o que notei não só na questão do espaço, mas também na dos gestos e da linguagem, como ficará claro nas duas próximas subseções (3.1.3 e 3.1.4). Vale frisar que os conteúdos simbólicos construídos por cada grupo sobre esses temas não estavam delimitados por fronteiras precisas. Parto aqui do conceito de “trajetória”, segundo de Certeau (1984 [1980], p. 35), e de sua relação com a figura das “linhas de erro”, para conceber as operações variadas que se davam no cotidiano da venda de rua senegalesa em Santa Maria: cada indivíduo traçava seus

³⁰ Evidentemente, existem situações em que o “vendedor de rua” emerge empiricamente como mais importante à ação social do que o “senegalês”. Ligadas à vulnerabilidade coletiva dos comerciantes de rua da cidade frente aos agentes da fiscalização pública, tais circunstâncias serão descritas em especial na seção 4.2.1.

³¹ Vale lembrar que as disposições aqui referidas são apenas tratadas em sua significância situacional a interações face a face. Por esse motivo, as “disposições culturais” são tratadas no mesmo sentido dos “conteúdos culturais” do âmbito dos estudos em etnicidade. Pesquisas com o alcance empírico necessário poderiam desenvolver, ainda assim, relações entre, por um lado, a construção situacional da vestimenta e da exposição de produtos (ou a performance da venda em geral) pelos senegaleses nas sociedades de destino e, por outro lado, as disposições objetivas e simbólicas em sua forma construída via socialização na sociedade de origem e que informam tais fenômenos posteriores.

caminhos cotidianos na cidade de um modo a realizar decisões de situação em situação, e sempre com uma margem de variação no processo de aprendizado de habilidades práticas, tais quais as que lidam com o espaço (INGOLD, 2010).

Foi tendo em vista esse caráter relacional das produções cotidianas da vida na cidade que as fronteiras interacionais entre os senegaleses e os artesãos *hippies* emergiram à minha atenção em seu conteúdo interétnico. Significados culturais em circulação (como o mencionado acerca da vestimenta de trabalho) geravam embates, negociações e cooperação no mesmo espaço, de acordo com a situação e o conjunto de atores que entravam em contato. Isso quer dizer que havia demarcação de canais de interação paralelamente à troca constante em locais sociais efêmeros e flexíveis (AGIER, 2015, p. 74; HANNERZ, 1997, p. 18):

O trabalho, a viração, o lazer e a vida cotidiana constituem a cidade como sucessão de lugares articulados no tempo e no espaço, vertical e horizontalmente, pela mediação de zonas de liminaridade, fluídas, ambivalentes. Os marcos visíveis que perduram, lugares de identidade, são apenas parte de uma realidade mais profunda e mais extensa que os contextualiza e desafia (ARANTES, 1994, p. 200).

Assim como ocorria diferenciação identitária e estigmatização dos artesãos *hippies* pelos senegaleses de Santa Maria, a partir de diferentes concepções do que é “se vestir bem” ou “se vestir para trabalhar”, havia também circunstâncias de convívio e mesmo compartilhamento de interesses entre os dois grupos. Nem comunhão, nem conflito constante: eram fronteiras negociadas relacionalmente e situacionalmente (LEACH, 1996, p. 75) na medida em que contatos interétnicos sempre são relevantes do ponto de vista político³² (COHEN, 1969, p. 11; CARDOSO DE OLIVEIRA, 1976, p. 6; CARNEIRO DA CUNHA, 2009, p. 231).

Nesse contexto social, em outras palavras, observei que, para os imigrantes senegaleses, diferenciar-se em termos de espaço de venda não era apenas se tornar mais destacado à clientela do que os demais vendedores de rua, mas tomar as práticas espaciais desses vários Outros como referência³³. O fenômeno se mostrou em Santa Maria quando, em

³² Essa está dentre as reflexões de Tillman Heil (2014, p. 466) em pesquisa comparativa sobre práticas de convivialidade de senegaleses na Catalunha (Espanha) e na Casamansa (Senegal).

³³ Em pesquisa com vendedores de rua senegaleses da Argentina, Beaumel-Chevalier e Morales (2012, p. 389-391; 395-397) demonstram como saberes aplicados aos espaços da venda são concebidos também por vias transnacionais. Ainda que algumas instâncias de meu trabalho de campo tenham apontado para o mesmo sentido, sua regularidade empírica foi insuficiente para que reflexões concretas sobre o tema pudessem ser desenvolvidas aqui. Tendo isso em vista, além do desvio do enfoque analítico centrado em interações face a face nas calçadas

dada ocasião, presenciei Ahmadou e Maba recolherem seus produtos por terem avistado um agente da fiscalização municipal nas redondezas. Enquanto o faziam, interpretavam o ocorrido com um artesão *hippie* que trabalhava no local e que, ao fim de sua fala, discretamente deixara transparecer a mim uma exaltação da calma que podia manter diante da certeza de que suas manufaturas não seriam apreendidas (a legislação municipal permite a venda de rua de produtos artesanais). O artesão ajudara e, em seguida, vangloriara-se de forma velada, de modo similar ao que fazia Ahmadou quando comparara sua vestimenta à dos vendedores *hippies*:

Maba olhou para mim dizendo “vamos embora!”, gesticulando de acordo e com expressão agitada. A essa altura, Ahmadou já estava ao nosso lado, falando agitadamente em *wolof* com o companheiro: entendi apenas um “Cheikh” no meio das frases, e a mão esquerda logo pegando o celular do bolso para, deduzo, avisar o amigo da presença de fiscal. Ainda perdido, eu olhava para os dois lados tentando avistar o homem em questão, mas sem efeito: foi o artesão *hippie*, o que estava antes à minha esquerda (eu estava em pé junto com os senegaleses agora), que contextualizou melhor o ocorrido. “Passou aqui né?! Não, mas eu conheço ele, ele mora no Bairro Y [bairro de Santa Maria localizado longe da região em que se encontra a maior parte do comércio de rua da cidade], tá indo pra casa já, não tá trabalhando... não vai pegar vocês aí...”. Ahmadou não respondeu e Maba apenas confirmara com indagações sobre as informações dadas. O homem ia e voltava destacando as mesmas coisas, e eu, inclusive, aproveitei para interagir rapidamente com ele separado dos senegaleses, encerrando a conversa perguntando “mas e me diz uma coisa... vocês aqui eles não pegam?!”, recebendo um “não, artesanato né!”. Deu de costas e não pude evitar sentir essa fala como autoafirmativa, um orgulho ao vocalizar que seus produtos são feitos por ele e, portanto, são aceitos pela regulação jurídica do comércio de rua. [...] Por mais que Ahmadou se distingua deles [artesãos *hippies*] do ponto de vista representacional (até mesmo desaprovando seu vestuário e comportamento), me parece que é inegável que algum nível de cooperação exista em dadas situações cotidianas (Diário de campo, 28/06/2017).

do comércio de rua senegalês em Santa Maria, adio às eventuais próximas oportunidades de pesquisa a análise de como o caráter transnacional desse fluxo migratório influencia a construção de saberes senegaleses ligados ao espaço da venda informal. Pelo mesmo motivo, a noção de “rede” é apenas mencionada nesta pesquisa como recurso de contextualização do fluxo migratório com o qual se está trabalhando, e não como categoria teórica. Operacionalizada no âmbito da Escola de Manchester (especialmente por autores como James Mitchell) e atualmente muito utilizada nos estudos em migração internacional, não foi instrumentalizada analiticamente aqui por conta da inadequação do material empírico acessado ao empreendimento metodológico que tal categoria demanda: nomeadamente, o de mapear as relações sociais que envolvem os vendedores senegaleses como um conjunto esquemático, muitas vezes representado graficamente, de ligações variáveis (intensas ou não, de curto ou longo prazo, etc) entre diversos atores sociais. Assim, o presente trabalho foca nos conhecimentos e relações para a venda de rua que os senegaleses de Santa Maria constroem no próprio cotidiano laboral, passando ao largo, em termos analíticos, de como esses próprios elementos podem também emergir das dinâmicas redes de contato nas quais esses imigrantes se envolvem. São, em suma, duas tarefas de sistematização diferentes, e aqui se admite em qual delas o esforço analítico está situado.

Tendo em vista este caráter relacional das práticas espaciais consideradas, vale destacar a distinção entre “lugar” e “espaço”, elaborada por de Certeau (1984 [1980], p. 117, tradução nossa). “Um lugar é [...] uma configuração instantânea de posições. Ele implica uma indicação de estabilidade”. Já o espaço “ocorre como o efeito produzido pelas operações que o orientam, o situam, o temporalizam, e o fazem funcionar em uma unidade polivalente de programas conflituosos ou proximidades contratuais”: esse é o caso dos pontos de venda senegaleses em Santa Maria, já que eram possibilitados por fazeres distintos, comparados aos de outros grupos. Em outras palavras, eram localidades produzidas de modo fluído, situacionalmente e relacionalmente, mas com intenções simbólicas definidas que exigiam uma manutenção cotidiana pelos atores envolvidos. Influenciavam, assim, não apenas as interações com o Outro visado (a clientela), mas também com o Outro que utilizava fazeres espaciais diferenciados (os artesãos *hippies*, por exemplo) (APPADURAI, 2000, p. 178).

É assim que o fazer espacial senegalês em Santa Maria constituía as localidades de venda como autênticas a estes imigrantes na cidade, os concebendo enquanto seres sociais conhecidos no cotidiano de seu trabalho também pelos elementos materiais que o conformavam (MAGNANI, 1996, p. 18). Desse modo, ao ter de descrever minha pesquisa a parentes em reuniões familiares, obtive com frequência comentários como: “ah, sim! São aqueles que vendem bijuteria né, com aquelas maletinhas deles”. Os senegaleses coloriam de uma forma autêntica as calçadas da cidade com as roupas e acessórios usados e comercializados (assim como também o faziam, a seu modo, os demais vendedores de rua). Isso me saltou aos olhos quando pude acompanhar sua participação em um ambiente que dava muito menos margem para o destaque estético de vendedores específicos: uma feira de economia solidária de grande porte. Segue abaixo um registro comparativo importante que sobre a experiência foi feito:

As possibilidades de se vender formalmente nesta feira, me parece, permitiram que tudo o que se tivesse fosse levado, sendo que Ahmadou comercializava também *pen drives*, cartões de memória e fones de ouvido, itens que não lembro ter percebido em sua venda de rua sequer uma vez. Os senegaleses produziram, assim, um espaço mais chamativo se comparado em termos absolutos com o que realizam na rua. Ainda assim, do ponto de vista relativo e tendo em vista a circunstância, num contexto com centenas de vendedores com produtos de tipos similares e próximos a eles, estavam menos destacados do que quando manipulam as calçadas da cidade com menores recursos (Diário de campo, 08/07/2017, reflexão sobre as possibilidades relativas de construção espacial em uma feira se comparada à rua).

Dedico-me agora a outra dimensão da corporeidade senegalesa na venda de Santa Maria: a dos gestos.

3.1.3 Os gestos

“Performances – sejam elas performances artísticas, esportivas ou a vida diária – consistem na ritualização de sons e gestos. Mesmo quando pensamos que estamos sendo espontâneos e originais, a maior parte do que fazemos e falamos já foi feita e dita antes – ‘até mesmo por nós’” (SCHECHNER, 2012, p. 49). A proposição de Schechner, com essas palavras, é a de nos alertar, na mesma vertente já citada de Goffman (1985 [1959]), que a vida cotidiana é carregada de atos performáticos justamente por serem sociais, e que grande parte de sua eficácia está no convencimento do Outro interacional de que o papel representa aquilo que o ator “realmente é”.

No contexto da venda de rua senegalesa em Santa Maria, esta reflexão veio a mim a partir do próprio fato de me inserir ali encarnando a figura de antropólogo a questionar-se sobre a figura dos vendedores senegaleses. Por várias vezes, perguntaram-me sobre a pesquisa, seu propósito, se estava sendo útil acompanhá-los em seu ofício e se algo que observava naquele espaço realmente era interessante a mim. A incredulidade que transpareciam ao ouvirem minhas respostas se intensificava quando comentava que, com sinceridade, seu cotidiano era tão complexo que era preciso (como seria para qualquer objeto de pesquisa em ciências sociais) “aparar arestas” na hora da análise: de tudo que anotava, selecionar o que eu poderia ter a pretensão de interpretar nesta etnografia. Ao ter comentado com Maba, certa vez, que as anotações de meu diário de campo já passavam das 200 páginas e que me interessava cada vez mais pelos gestos empregados em sua venda, o senegalês riu muito, mencionando que não entendia o que de tão importante ou interessante havia em seu cotidiano laboral.

Para além da evidente diferença de olhares entre pesquisador e pesquisados acerca da realidade investigada, esses comentários contínuos destacaram-me o quão imerso os indivíduos podem estar em seus papéis sociais cotidianos. E é esse cometimento nas interações que dá às performances corporais o poder de convencer: os gestos, nesse sentido, são apreendidos em discurso como automáticos, movimentos corporais intrínsecos ao ofício.

O quanto se aproximar do cliente, quando tocar e com que velocidade apontar para os produtos em uma negociação estão dentre os saberes interiorizados com uma ampla margem de variação, num conjunto de manobras relacionadas a “maneiras de consentir ou de negar, movimentos da face e do corpo que acompanham a emissão da palavra, direcionamento do olhar, variação da distância que separa os atores, maneiras de tocar ou de evitar o contato, etc” (LE BRETON, 2007, p. 44).

Novamente, trata-se de práticas que têm efeitos interacionais claros nas situações de venda de rua, sendo empregadas com bastante regularidade. Nesse sentido, assim como os transeuntes constantemente se deixavam envolver pelo espaço construído para a venda, como mencionado, deixavam-se levar pelos apelos gestuais que antes e durante a negociação emergiam. Em sua aplicação discreta, eram atos que se esforçavam por manipular o cliente. As mãos que ativamente convidavam um passante a se aproximar logo se tornavam dedos que agilmente tomavam produtos para um “teste de qualidade imediato”, do tipo que se legitima por estar sendo feito à frente do cliente: correntes eram forçadas, calças estiradas e anéis trazidos a uma altura em que brilhassem aos olhos do interessado. Guiadas pelo cliente curioso, as pernas iam e voltavam ao redor do ponto de venda, as mãos apontando para confirmar o que se queria e o rosto em riste, indagando algo como um “esse aqui?!” sem a necessidade de palavras faladas. Mas não antes de estar lado a lado ao cliente enquanto fazia sua análise. O olhar ia e voltava entre os produtos e o interessado, e o tira-teima sobre a justeza ou não de um acessório era tornado aceitável pela gentileza com que agia o vendedor senegalês: adornava mãos com anéis/pulseiras/relógios e envolvia pescoços com correntes num ritmo que, na grande maioria das vezes, não era tido como constrangedor. Não tive sequer uma experiência de campo junto aos vendedores senegaleses de Santa Maria em que não investissem sobre os clientes com artimanhas gestuais como estas, capazes de levar um indeciso à compra. Esse treino corporal detalha, com o tempo, quais comportamentos são adequados e eficazes (MAUSS, 2014 [1935], p. 408), tanto para o aumento nas vendas e redução em constrangimentos/gafes, quanto para que o trabalho de rua senegalês na cidade seja valorizado pelo atendimento gestual atencioso que emprega.

Entretanto, devo destacar de minhas experiências de campo que os gestos não só “estavam ali para serem vistos”, como no caso dos fazeres espaciais destacados anteriormente. A ingerência da gestualidade senegalesa nas interações de venda estava mais ligada a um saber reavaliado situacionalmente (“qual gesto e em qual momento devo utilizar

com esse indivíduo específico?") do que no caso do espaço construído diariamente. Conforme mencionei, esse atendia, numa mesma configuração física, aos mais diferentes tipos de clientes: os que desconheciam a cena da venda senegalesa, os que já a haviam visto alguma vez, os que a ela já estavam adequados, etc. Já no caso dos gestos, o sucesso no direcionamento dos contatos de venda dependia muito mais da capacidade do vendedor senegalês em interpretar "até onde podia ir" com determinado cliente. Qual a diferença de atendimento, em termos de gestos, de um homem e o de uma mulher? E entre o de uma mulher idosa e o de uma jovem? Questões como essas compunham uma relacionalidade que se distinguia daquela que destaquei para os fazeres espaciais dos senegaleses em Santa Maria. Exposto a todo o momento aos olhares do entorno, o espaço logo se mostrou como ponto de diferenciação étnica entre os senegaleses e os artesãos *hippies* da cidade. Os gestos, acionados predominantemente apenas nas situações de venda, tinham, em minhas observações de campo, um caráter relacional distinto: o do saber atuar no contato face a face. Os senegaleses lidavam, então, com uma dinâmica de tentativa e erro, notando em cada interação as possibilidades de uso gestual e com elas aprendendo.

É assim que Ahmadou, na situação abaixo, utilizou-se, para indivíduos diferentes, de gestos cujos níveis de intimidade proposta são também diferentes. Guiou-se por seu julgamento situacional para, primeiro, utilizar uma das técnicas que observei serem das mais recorrentes quando se tratava de clientes desconhecidos: lentamente fazer a volta no ponto de venda até ficar lado a lado com o cliente, olhando, quase em imitação, os mesmos produtos. Sugeria-se uma atitude atenciosa e ao mesmo tempo controlada, sem movimentos muito incisivos e que esperava por demandas do interessado. No caso do segundo cliente, em contrário, Ahmadou partiu a outra técnica gestual também comum, mas que envolvia uma investida mais ativa: fazer sinais insistentes de chamamento com as mãos, combinados com sobranceiras erguidas, testa franzida e uma cabeça que sobe e desce, como alguém que tenta convencer/induzir outrem de que vale à pena se aproximar e melhor analisar os produtos. O senegalês, nesse caso, claramente agiu assim por ter notado que o homem em questão nutria um olhar fixo aos produtos, e que apenas precisava atraí-lo para, e em seguida, mostrar-lhe detalhadamente os itens de interesse:

Começo pelas vendas de Ahmadou, para ordenar melhor a narrativa da experiência. Vendera uns 4 conjuntos de meias, exercendo as técnicas corporais muito características a seu desempenho enquanto vendedor. Aproximando-se do cliente,

coloca o corpo lado a lado com o mesmo, como quem se torna “um espectador do mesmo *show*”, em um mesmo nível de observação do que o ocupado pelo interessado: a partir dessa tática, podia explicar com mais intimidade os elementos do item de interesse. Outro elemento recorrente em Ahmadou e relacionado à corporeidade da venda foi o de anunciar os produtos a quem olhasse minimamente para algum: “oi, vem cá, vem cá... [mãos em sinal de ‘vem’ e rosto com expressão de indução, confirmação, legitimação do que é dito]”. Toda essa busca (e em grande medida alcance) por intimidade e conforto nas interações com os clientes fora bem expressa por um contato com um senhor que, ao estar ao lado de Ahmadou despreziosamente, olhou por um instante para seus produtos: o senegalês, notando isso, virou de frente para o homem e já disse seu “vem cá, vem cá, olha aqui...”. Rindo com a abordagem que creio ter sido inesperada para ele, o homem se aproximou do lado da maleta e mostrou interesse por uma corrente: Ahmadou expunha o item olhando em seu olho e por vezes para o produto, com a maior atenção possível (Diário de campo, 19/05/2017).

Em lógica semelhante está o registro a seguir. Trata-se de mais uma situação da 13^a Feira de Economia Solidária, já citada na seção 3.1.2. Aqui, Ahmadou aproveitou uma oportunidade gerada pelo caráter curioso de um item que vendia (e que eu nunca testemunhara ser vendido na rua): a curiosidade com que as pessoas se aproximavam para indagar sobre as aquelas “versão mini” de máquinas de costura. A técnica era a mesma utilizada nos dias normais de trabalho. Levantar bem o produto, no mínimo à altura dos ombros do cliente, e listar suas qualidades. Aqui, devido à engenhosidade do item, Ahmadou podia ler claramente quem se aproximava com uma postura corporal curiosa, operando a máquina e conquistando certa intimidade/descontração mesmo com totais desconhecidos:

Um último elemento que destaco é o da notável exposição de produtos não vendidos na rua, presumo que por conta de seu difícil manejo junto aos produtos principais sempre carregados (bijuterias, roupas e tênis) ou por venderem pouco no espaço da rua: percebi, especialmente, máquinas de costura portáteis e camisetas. Destaco que tais máquinas, me parece, não apenas compuseram uma novidade material no arsenal da venda senegalesa em Santa Maria, mas também trouxeram à tona um tipo específico de gestualidade. Ahmadou repetiu, por umas três vezes, a dinâmica de testar o produto na frente do cliente, como que provando a eficácia da peça e, no caso da máquina de costura portátil (algo bastante incomum aos olhos gerais, me parece), sua inventividade. Num pequeno pedaço de tecido, sob a demanda das pessoas [...], Ahmadou posicionava a ferramenta parecida, a um olhar desatento, com um grampeador de escritório. A partir daí, começava a operar a máquina, concentrado. Ao terminar, olhava para os clientes com uma expressão fixa, convencida do bom resultado: ao mesmo tempo, erguia o pano de forma a atentar o olhar dos interessados. Em uma das situações em que fez isso, impressionou duas senhoras curiosas com o aparelho, e que acabaram comentando que voltariam no dia seguinte (domingo, o último da feira) para comprar uma máquina para cada uma (Diário de campo, 08/07/2017).

Como esses saberes gestuais eram construídos e mantidos? Tim Ingold propõe a noção de “habilidades”, partindo do pressuposto de que “o movimento corporal do praticante é, ao mesmo tempo, um movimento de atenção; porque ele olha, ouve e sente, mesmo quando trabalha” (INGOLD, 2010, p. 18). O conceito está relacionado, assim, a elementos de um saber fazer de dada atividade humana que são adquiridos por meio da experiência. Conhecimento, assim, não é a informação bruta a que se tem acesso (a receita de um bolo, por exemplo), mas a rota prática que se toma para a experiência de apreensão de tal informação (no mesmo exemplo, a trajetória de compreensão do quanto se deve inclinar um recipiente na hora de bater os ovos).

Os saberes gestuais dos senegaleses na venda de rua de Santa Maria não constituíam, assim, de um conjunto de práticas catalogáveis, cujo detalhamento era, em si, o conhecimento. Em outras palavras, eu não poderia sair às ruas para vender bijuterias e esperar que, por ter identificado algumas das técnicas corporais dos senegaleses em seu ofício, teria sucesso na emulação das mesmas: era a experiência de aprendizado sensorial que, em seu ambiente de trabalho, gerava habilidades gestuais. “Qualquer aquisição de uma nova técnica é também aprendizado sensorial [...]. Ao mesmo tempo em que se manifesta, a experiência corporal modela as percepções sensoriais pela integração de novas informações” (LE BRETON, 2007, p. 56). É nesse sentido que, de minhas observações de campo, mesmo o “pequeno acontecimento” da aproximação física do vendedor em relação aos clientes me chamava a atenção em sua relevância corporal: nesse espectro de experiência é que se dava a construção flexível de técnicas gestuais. Sem precisar calcular previamente e nem em um reflexo completamente automático, um movimento característico da venda de rua era dispendido pelo senegalês cuja atenção estava sendo treinada neste ambiente interacional. Um saber era empregado e aperfeiçoado ao mesmo tempo:

3 mulheres, duas aparentando ter entre 30 e 40 anos, e a outra em torno de 14, passaram com os olhos atentos ao material de Ahmadou: em um passo mais lento do que o da maioria das pessoas que passavam, e distraídas enquanto tomavam sorvete, resolveram experimentar os anéis após uma delas falar à outra “olha, teu anel de 15 anos!”. [...] Ahmadou cumprimentava em um padrão de “oi, tudo bem?” as pessoas que chegavam, tirando as costas da parede e chegando mais perto de modo a verificar o interesse do cliente e as demandas que faria. Realmente elas chegaram se apropriando dos exemplares que lhes chamava a atenção, pegando cada um e colocando no dedo da menina, tendo em primeiro caso a reação “aii olha, como ficou lindo!” (Diário de campo, 28/11/2016).

É na mesma esteira que Thomas Csordas (2008, p. 139) propõe, em sua antropologia da corporeidade, que pensemos no processo pelo qual o corpo, contextualmente existindo em relação ao mundo, passa pela experiência indeterminada de chegar até o ponto de se perceber e perceber seu entorno, em coconstituição com os significados culturais em jogo e que geram práticas sociais. Assim, os senegaleses de Santa Maria exercitavam sua gestualidade na venda de rua: (i) num espaço de indeterminação pelo qual o corpo age no mundo até perceber (objetificar) cada entorno físico e (ii) respondendo aos significados culturais que cada circunstância de interação social faz emergir. Ahmadou, na situação acima, encurtou bastante a distância em relação às 3 clientes tanto por meio de um movimento em estado de indefinição quanto via uma leitura do que ali era adequado a partir de suas experiências anteriores.

Tomo a questão “de que forma se deve pegar na mão de uma cliente para ajudá-la a provar uma pulseira?” como exemplo. Sua resposta, pelos senegaleses em seu cotidiano de vendas, define-se por um aprendizado não apenas daquilo que é culturalmente adequado em termos de gestualidades no espaço em que se inserem, mas também das disposições sensoriais necessárias a seu bom desempenho. Quê sinais a cliente dá para que se saiba que um toque de mão, durante a venda, a ela faz sentido? O quão pressionados se devem manter os dedos que envolvem sua mão, no momento da prova, para que a impressão passada seja a de um vendedor prestativo, e não invasivo? Onde se deve focar o olhar durante esse processo gestual? Questões como essas, assim, habitam o universo senegalês da venda de rua em Santa Maria, num âmbito que é pré-reflexivo (um saber fazer inconsciente, sujeito à experiência sensorial do corpo em cada situação) e também simbólico (um saber fazer consciente, ligado à prática social e à compreensão coletiva dos significados de cada gesto no comércio de rua da cidade). Foi neste caráter duplo que pude observar as técnicas de venda dos senegaleses de Santa Maria, que, ao levarem suas peças à prova dos clientes, lidavam com a experiência perceptiva indeterminada de pôr em prática o que sabiam poder fazer com essa técnica gestual em cada situação. As três ocasiões abaixo retratam esse processo:

E uma situação comprovou esses mesmos saberes da venda que vi em Maodo e Ahmadou: uma senhora, interessada nos anéis, mas com um tamanho de dedos incompatível com a maioria das opções, escolheu dois que gostou. Sem demoras, Mamour pegou sua mão gentilmente (mas de forma ágil), já colocando a peça (Diário de campo, 22/03/2017, Mamour vestindo anéis em uma cliente e notando que nenhum serviu ao tamanho de seus dedos).

As mesmas técnicas corporais de venda de Ahmadou, Maodo e Mamour foram vistas ali, ainda que com menos clareza, já que o espaço que acabei ocupando em todas essas instâncias, e que favorecia a discrição de minha atividade, era demasiado paralelo: minha visão acabava obstruída pelos corpos de quem interagia com Cheikh. [...] Quando o casal de compradores mencionado chegou, então, as costas do homem tapavam minha visão: mas enxerguei Cheikh manuseando os produtos variados de interesse, e colocando no pulso da moça uma pulseira para que a provasse (Diário de campo, 29/03/2017, Cheikh lidando com a situação de vestir uma pulseira em uma cliente acompanhada de seu namorado).

Ahadou também pegou o pulso da moça interessada para colocar o relógio e, após tirar sob pedido dela (pois estava muito grande), rapidamente o ajustou com uma de suas ferramentas multiuso, logo recolocando em seu pulso novamente (com intimidade enquanto elas um pouco riam, um pouco se concentravam na justeza do produto). [...] A regularidade está na técnica de venda, também replicada com outra cliente que paralelamente apareceu (Diário de campo, 05/04/2017, Ahmadou vestindo relógio em uma cliente e repetindo o processo após ter que ajustar a peça a um tamanho adequado).

Há outro aspecto destas técnicas gestuais que merece ser destacado aqui. O que significa ser um vendedor de rua nesta cidade? Na busca por respostas cotidianas a esse questionamento, os imigrantes senegaleses de Santa Maria tendiam a se envolver, a partir de minhas observações, com o que Berger e Luckmann chamam de “tipificação”. O termo se refere ao processo pelo qual determinadas ações e sua forma são institucionalizadas socialmente, de tal modo que os indivíduos sejam reconhecidos, pela comunicação cotidiana, nos papéis que desempenham em cada contexto. É assim que, ao falarmos em “vendedor de rua”, temos uma noção geral do conjunto de ações esperadas dessa personagem em interações sociais: é por meio de papéis que “um conjunto objetificado de conhecimento comum” é incorporado situacionalmente na experiência subjetiva de cada indivíduo (BERGER e LUCKMANN, 2008 [1966], p. 91). Ser um bom vendedor de rua em Santa Maria se mostrava, ao imigrante senegalês, como vimos, como um aprendizado cotidiano com importantes sinais de expressão na “realização dramática” despendida no ofício (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 34) a partir do contato com referências gestuais (e seus universos simbólicos próprios) de atores próximos em competição no interior de um campo (BOURDIEU, 1990).

Desta perspectiva, “deixar aparecer algo numa performance” e “interpretar o que outros atores deixam aparecer em suas performances” (GOFFMAN, 1971, p. 11, tradução nossa) emergiram em minhas observações de campo como algumas das tarefas cotidianas mais importantes ao senegalês que vende nas ruas de Santa Maria. Um bom exemplo desta ingerência, no caso dos senegaleses no comércio de rua santa-mariense, está na dimensão corporal, em que notei haver uma negociação constante entre o nível mais geral das

corporalidades normativas e o microscópico das corporalidades desempenhadas por estes imigrantes em seu ofício de vendedores³⁴. De interação em interação, os senegaleses de Santa Maria pareciam tatear noções como as de privacidade em público, de espaço pessoal e de respeito/humor, aprendendo pela experiência o que é desempenhar bem o seu papel social neste contexto.

O acompanhamento de Ahmadou, em especial, permitiu-me perceber esse processo com algum nível de profundidade. Das primeiras vezes que o encontrei, acompanhado de Maodo (o primeiro do grupo a chegar na cidade) como que num treinamento, percebi um aperfeiçoamento gestual. Apesar da importante diferença entre as clientes (no primeiro caso duas jovens e, no segundo, uma idosa), é evidente que o senegalês alterou seu modo de proceder com a técnica de vestir nas interessadas o produto que lhes chamava a atenção. No primeiro caso, Ahmadou repetiu, por várias vezes, a prova de anéis a uma proximidade física constante, mesmo frente ao retraimento das clientes. Na segunda situação, aguardou pela decisão da compradora quanto às peças de maior interesse, só então procedendo a uma única prova para cada item, enquanto se esforçava por manter o humor empolgado previamente identificado na senhora:

As duas olharam alguns anéis por um momento e, quando decidiam pegar algum, experimentavam em um dos dedos apenas da menina mais próxima a mim: colocava e mostrava para a acompanhante, buscando aprovação ou não. Pareciam gostar das peças, mas de modo bem menos empolgado do que nas outras conversas que descrevo aqui: talvez fosse timidez, já que Ahmadou se via livre para pegar gentilmente a mão da moça que provava os anéis e colocar a peça observada no dedo, mostrando saber apenas de vista qual o tamanho adequado. Nesse sentido é que retirou da mochila outro repositório reserva cheio de anéis diferentes e que, deduzi, eram do mesmo modelo dos que estavam dispostos, mas apenas de números variados. Procurou agilmente ali o que lhe interessava e, alcançando à moça, aguardou que provasse: não lhe agradou e num “obrigado” seco as duas partiram, com expressões ainda de riso encabulado (Diário de campo, 28/11/2016, Ahmadou tentando vender anéis para duas moças e, no desempenho de gestos de proximidade corporal, causando certo constrangimento nas clientes).

³⁴ Trato aqui do processo interacional pelo qual passam os indivíduos de dado contexto social na busca pela compreensão dos valores morais de normalidade e anormalidade que ali são aplicados para o agir e o julgamento do agir. Nesse sentido, vou ao encontro do nível analítico de Luc Boltanski (1990, p. 243) em sua interpretação da denúncia pública em cartas enviadas ao periódico *Le Monde* entre 1979 e 1981: para o autor, os esforços dos denunciadores para normalizarem suas cartas aos olhos de quem as julgará dependem dos recursos situacionais que esses escritores possuem para conectarem sua denúncia a outras denúncias de mesmo objeto, demonstrando que as injustiças sofridas são coletivas (e não originárias de causas interesseiras, particulares). Similarmente, é nas situações de interação que os senegaleses em Santa Maria aprendem qual o papel social de vendedor de rua considerado normal naquele espaço social. Voltarei ao uso analítico da contribuição de Boltanski na seção 4.1.2.

Mantive-me um pouco em silêncio [...]. Isso foi interrompido pela chegada, não muito demorada, de uma senhora bem-humorada, que aparentava ter no máximo 65 anos [...]. Animadamente [...], começou com uma olhada geral nas mercadorias e acabou se interessando por uma corrente e uma pulseira, as quais teve de provar para comprovar a adequação a seu tamanho de uso. E aqui não posso deixar de notar um fato que habita minha memória desde que estive lá: a forma íntima, mas não intrusiva, pela qual Ahmadou manejou a situação. Com uma mão, oferecia-se para pegar a mão da cliente e, com a outra, levava o produto até seu pulso, o envolvendo rapidamente com os metais que o constituíam: enquanto o fazia, estabelecia esporádicos contatos face a face com uma expressão gentil no rosto (a senhora correspondia, falando coisas que confirmavam sua ainda dúvida em levar o que a interessava). Enquanto mantinha a pulseira, a senhora ainda olhava os demais produtos, gostando de uma corrente: Ahmadou logo repetiu o processo, tomando vantagem especialmente do precedente de que é ele quem “tem o olho” para pegar uma corrente que sirva ao cliente (quando esse não sabe qual o número adequado). Passou por trás da mulher, colocando a corrente e, mais uma vez, ditando a direção gentil da interação [...]. De qualquer modo, a senhora se satisfaz com o resultado do teste e resolveu comprar os dois itens (que lhe custaram 40 reais) (Diário de campo, 20/12/2016, Ahmadou conquistando a simpatia situacional de uma senhora por meio de gestos que não só lhe induziam à compra, mas que também buscavam deixar uma boa impressão daquele vendedor em específico).

Se os saberes gestuais desses imigrantes estivessem totalmente subordinados a cada circunstância, a prática da venda de rua em questão resultaria, na grande maioria dos casos, em gafes, frustrações e constrangimentos. Como se percebe nas ocasiões acima expostas, não foi esta a realidade que observei. Esses vendedores buscavam espelhar o que Le Breton (2007, p. 51) chama de “etiqueta corporal” no *feedback* de cada interação não apenas com o público (a partir de reações a cada técnica gestual autêntica aos senegaleses), por mais que isso fosse o mais recorrente em minhas observações.

Calibravam sua gestualidade também a partir do próprio ambiente de prática da venda em que estão posicionados: como destaca Iung (2007, p. 1), os artesãos *hippies* de Santa Maria igualmente têm seus modos de performar a venda, utilizando a mesma técnica de chamar o cliente para conferir produtos, por exemplo. Os senegaleses que acompanhei, rodeados de outros vendedores de rua, em minhas experiências de campo não ficavam alheios a esse entorno. Como notei na seção 3.1.2, interagiam de diferentes modos com esses artesãos, mas não só isso: do outro lado da calçada ou até no mesmo lado, era sempre possível aos senegaleses observar os indivíduos deste grupo nos momentos de venda. Esses momentos colaboravam, ao longo do tempo cotidiano, não apenas com a compreensão de quais das artimanhas *hippies* davam mais certo na venda, mas também com aquela tarefa, já mencionada, de sondar as concepções de intimidade corporal dominantes entre o público geral de clientes. Um exemplo é o fato de que tais artesãos costumavam trabalhar sentados ao chão,

logo atrás dos panos sobre os quais se encontravam seus produtos à venda: nunca, em minhas observações, notei a mesma prática entre os senegaleses, que se mantinham em pé, eretos, observando os fluxos e, no máximo, encostando-se em uma parede ou apoio traseiro. São comportamentos que apontam para diferentes significados de corpo para cada um dos desses dois grupos de vendedores, e que serviam como referenciais de aprendizado gestual a cada um deles.

Quais pessoas se sentirão à vontade para se aproximar de um vendedor confortavelmente sentado, e quais não o farão? Em sua observação cotidiana, os senegaleses achavam suas respostas a perguntas como essa, também aí aperfeiçoando suas técnicas gestuais. Outra fonte de contatos sociais que contribuía para este aprendizado gestual entre os senegaleses de Santa Maria eram as conversas com indivíduos conhecidos (clientes ou não) que passavam pelos pontos de venda, geralmente por trabalharem nas redondezas. Tema a ser aprofundado no capítulo seguinte, essa maior proximidade com determinados indivíduos aqui envolveu, nas ocasiões que pude observar, uma interpretação senegalesa sobre de que maneiras corpos agiam em cada tipo de relacionamento entre dois indivíduos. Notei que outros trabalhadores de rua, comumente próximos em termos físicos dos senegaleses, envolviam-se com esses por meio de gestos bastante íntimos: acenos descontraídos de longe, o popular “tapinha nas costas”, um bater de cotovelos, alguns sinais obscenos e mesmo empurrões bem-humorados figuravam como constantes nessa categoria de interação. Já quando se tratava de algum conhecido que não era visto há algum tempo, a tendência era a de que gestos incisivos fossem mantidos em suspensão até que a conversa desse os sinais de possibilidade de uma intimidade corporal maior.

Certa vez, enquanto acompanhava a venda de Maba, aproximou-se um homem que o senegalês conheceu na experiência laboral anterior com a construção civil (mencionada no capítulo anterior). Havia um tom descontraído na conversa, enquanto os dois atualizavam um ao outro sobre suas trajetórias desde a saída de Maba da obra em que trabalhavam. Os gestos, entretanto, eram contidos em sua forma: o cumprimento foi formal, os rostos variavam entre sorrisos discretos e seriedade, os olhos focavam-se no movimento de pessoas ao fundo, sendo que uma distância considerável entre os dois foi mantida todo o tempo. Essas circunstâncias, assim, mostravam-se importantes à maior precisão da leitura senegalesa sobre como se portar em termos gestuais no ambiente público de Santa Maria.

Desta perspectiva, o tocar de mãos, o fazer a volta e vestir a corrente em um cliente, e o simpático olhar no olho não eram atos previamente claros para o desempenho do papel de vendedor de rua em Santa Maria. Era preciso ter a experiência cotidiana de vender no ambiente em questão para compreender a importância dessas manobras e, especialmente, o modo com que deviam ser desempenhadas. Evidentemente, como há pouco destaquei, o apelo estético de um conjunto de gestos era menor do que o de uma localidade física repleta de vestimenta e produtos chamativos, ao menos para o andante desavisado que, indo de A a B nas calçadas de Santa Maria, apenas notava a existência dos produtos expostos ao chão. Ainda assim, para o cliente que tinha a experiência de negociar com um dos senegaleses da cidade, o mover corporal mostrava-se autêntico a partir de cada técnica gestual. Em longo prazo, o cliente já conhecido compreendia, naqueles gestos, a forma senegalesa de comerciar em Santa Maria, como pude reconhecer após poucas ocasiões de contato, enquanto comprador, com estes vendedores. Um dos elementos mais marcantes envolveu um ato à primeira vista insignificante: a entrega dos produtos comprados. A situação abaixo atesta minha impressão desse saber fazer conforme empregado por Maodo após minha aquisição de uma peça de roupa:

A forma como colocou o calção na sacola chamou atenção [...]: fazendo uma dobra simples no produto, o colocou de modo ágil dentro do plástico e, muito rapidamente, traçava um nó entre as duas pontas do recipiente, com uma mão performando a entrega ao cliente (Diário de campo, 09/03/2017).

Atos como esse, autênticos aos senegaleses nesse contexto, faziam parte de um consumo corporal criativo do sistema de produção em que estavam inseridos (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 97). Em seu esforço por compreender quais percepções públicas influem em sua atividade laboral, criavam modos de fazer gestuais que a todo o momento ultrapassavam o escopo de fenômenos acessível a um observador preocupado, por exemplo, em identificar a dimensão estrutural dos corpos envolvidos no comércio ambulante na cidade. Na apropriação sinestésica singular da calçada, os senegaleses de Santa Maria constituíam um saber-fazer corporal que “é o resultado da competência profissional fundada num conjunto de gestos de base e num grande número de movimentos coordenados” (LE BRETON, 2007, p. 42-43). É neste nível que se pode perceber a articulação, já brevemente mencionada, com os fazeres espaciais: pelos senegaleses em seu cotidiano de vendas, espaço e gestos eram vividos numa

única experiência corporal. Isso significa que as técnicas gestuais não se direcionavam apenas ao sucesso nas vendas por meio da conquista situacional do cliente, mas também a uma prática laboral organizada, num conjunto de movimentos empregados para a manutenção eficaz de certo ponto comercial. Por várias vezes, impressionei-me com a habilidade desses vendedores em lidar com diversas demandas corporais ao mesmo tempo, não deixando de atender a nenhuma delas. Em suma, uma simultaneidade de gestos compunha os pontos de venda senegaleses em Santa Maria:

Durante o período em que ali estive, duas vendas ocorreram. A primeira delas se deu a uma senhora que objetivamente se dirigiu às meias para realizar uma compra. Olhou por alguns segundos após o “oi, senhora” de Cheikh [...]. Ela perguntou o preço antes de confirmar a compra, e se o item cobria as canelas, ao que respondemos que sim: mas Cheikh teve de ir rapidamente à sua sacola [...]. Quando ele se retirara, já outra mulher estava ali, então ele falou “espera!” e, praticamente correndo, foi e voltou de uma sacola preta que estava sob o cuidado de um amigo artesão *hippie* [...]. Alcançou uma meia mais longa, a qual foi escolhida pela senhora para a compra (Diário de campo, 26/04/2017, Cheikh respondendo a uma dúvida de uma cliente e, ao mesmo tempo, gesticulando para que outra, que se aproximara, ficasse ali enquanto ele procurava mais modelos de dado produto).

Sem dúvida, há um “saber sinestésico” [...] em toda a venda de rua senegalesa, presente nos movimentos aparentemente simples de colocar e tirar a mochila das costas para pegar sacolas aos produtos e mesmo de montar o ponto de trabalho, até os saberes práticos de como rapidamente pegar tudo para sair do local caso haja presença de fiscais na região, além de como e onde olhar para estar atento a essa possibilidade. Eu pude perceber esses maiores detalhes da experiência corporal da venda de rua, nessa ocasião de trabalho de campo, por estar tão perto dos senegaleses, na verdade rodeado deles: moviam-se “automaticamente”, segurando clientes no ponto, virando-se para pegar troco, pegando produtos de outro tamanho e/ou modelo, conversando comigo e com os achegados da região e, ao mesmo tempo, mantendo a atenção nas redondezas (Diário de campo, 19/05/2017, impressões sobre os movimentos corporais de Mamour, Maba e Ahmadou em uma das situações de campo em que acompanhei, paralelamente, a venda de rua dos três).

A minha presença “extra”, um cliente que demandava um preço, outro que esperava troco para o valor pago em uma compra, um vendedor de rua que tentava manter uma conversa distraída e um aceno de um transeunte conhecido estavam dentre os estímulos corporais, muitas vezes simultâneos, a que o vendedor de rua senegalês em Santa Maria devia atender com os gestos adequados. Foram diversas as vezes em que, enquanto conversava com um desses vendedores durante o trabalho de campo, percebi como se moviam diante da chegada de clientes em grupos separados (dois casais, por exemplo), de modo a não perder tanto a minha atenção quanto a de cada um dos compradores. Nessa situação típica, o

vendedor senegalês acenava a mim com um gesto manual do tipo “só um minuto, tá?”, além de uma expressão facial educada, como a de quem demanda aprovação pela retirada. Imediatamente, virando-se de costas, o vendedor punha-se em uma postura ereta à frente do cliente recém chegado e, ao mesmo tempo, o cumprimentava de forma simpática. Caso o cliente já estivesse olhando para algum produto (na maioria dos casos), o senegalês o cumprimentava já olhando para o mesmo produto, logo tecendo comentários e apontando, com o dedo indicador, detalhes da peça ou de outros modelos disponíveis.

Com frequência similar, o senegalês cumprimentava algum conhecido que passava, lidando com um cliente irritado em busca da troca de um produto defeituoso, tudo ao mesmo tempo em que o provável comprador perguntava sobre preços. Sendo simpático com todos e, o mais importante, não dando muita margem de atraso para nenhum dos indivíduos: afinal, mesmo a atitude mais polida podia ser interpretada como indiferença caso a resposta gestual não fosse dada dentro do prazo considerado adequado para quem a esperava. A situação abaixo está a par desse “manejar” gestual que fazia parte da experiência corporal dos senegaleses de Santa Maria em sua venda de rua. Trata-se de uma situação em que Ahmadou se propôs a ajustar o tamanho de um relógio meu e, diante da chegada de uma cliente, mostrou-se capaz tanto de dividir sua atenção entre as duas tarefas gestuais quanto de engajar a mim e à compradora na mesma interação, logo vestindo em meu pulso a peça:

Após pergunta sua sobre minha destinação naquele momento, expliquei que estava passeando, por enquanto, mas que precisava procurar algum lugar para o conserto de um relógio antigo [...]. Apontava em direção à Rua B, sinalizando onde pensava encontrar o conserto, mas Ahmadou logo pegou a peça de minha mão e, analisando rapidamente com os olhos, sacou de sua mochila (que estava apoiada em uma “prateleira” improvisada a partir do prédio mais próximo) uma peça metálica retangular que logo identifiquei como um daqueles canivetes “mil e uma utilidades”. Mostrei surpresa com a ferramenta, expressando um “olha aí, que legal!”, com Ahmadou rindo e logo se concentrando sobre o que faria. Identificou, logo, qual das várias possibilidades de seu instrumento deveria explorar, olhando com grande concentração para o relógio: ao encontrar o ponto que procurava, forçou, bastante concentrado, aquela ferramenta parecida com uma faca que tirou da peça. Na face, uma concentração imensa, e nas mãos o relógio logo com uma das pontas caída. Nesse momento, uma moça se aproximou da banca e, olhando para a seção de anéis da maleta de Ahmadou, chamou sua atenção. Foi quando Ahmadou deixou o canivete ao lado de sua mochila, atrás de si, e o relógio na minha mão, atendendo-a: “quanto é esse?”, “esse é 20... mas dá pra fazer um desconto!”, “ah tá... e esse aqui... São Jorge ó!” (colocando no dedo o anel), ao que intervi “ah sim, esse é do São Jorge! comprei uma corrente deles com São Jorge já!”, “ah, tá! mas eu volto depois aqui se der, tá?!”, “tá bem, obrigado”. [...] Quando viu a cliente chegando, logo inclinou o corpo para olhar os produtos junto com ela e, ao mesmo tempo, para ver o que lhe interessava – e a possibilidade de desconto logo surgiu na fala, em tom bastante atencioso. A moça seguiu seu caminho, e Ahmadou voltou ao ajuste do

relógio. Pegou meu pulso e, fazendo a volta do relógio (que ainda estava com um lado da pulseira solto), pôde medir qual seria o tamanho ideal da regulação para que a peça ficasse confortável a meu uso. Onde outros talvez fossem perguntar um “quantos pedaços tu quer que eu tire?”, Ahmadou não hesitou, tomando a atitude de segurar meu pulso e colocar a peça à prova, como fez em tantas outras ocasiões [...]. Apenas segurando o pulso, assisti Ahmadou fazer a volta da pulseira do relógio e rapidamente pegá-lo novamente com a outra mão, tirando de perto de mim a peça e voltando para a concentração facial de antes: em pouco tempo, tirou duas seções da corrente e me entregou em mãos e, a despeito de minha ansiedade quanto à operação (apesar de ele já ter me dito, no início do ocorrido, que sabia fazer o ajuste), rapidamente vi descobrir de suas mãos o relógio com a pulseira menor. Entregou-me a peça e já a vesti no pulso, percebendo que havia ficado em perfeito estado. Devo ter agradecido umas três vezes a Ahmadou num período de alguns poucos minutos, ao que ele apenas ria e acenava com a cabeça: “bah Ahmadou, muito obrigado, ficou muito bem!” (Diário de campo, 01/03/2017).

Trata-se aqui, então, de movimentos cadenciados, gestos que, ao longo do tempo, eram aperfeiçoados e se articulavam com o espaço construído para dar um ritmo característico à atividade da venda de rua pelos senegaleses de Santa Maria. É nesse sentido que, em pesquisa etnográfica, Neiva Garcia (2001, p. 66) demonstra como os modos de fazer corporais de dado artista de rua atuante em Porto Alegre são identificáveis com a personagem que ele desempenha em seu cotidiano. E, ainda que distanciadas do espaço enquanto construto estético mais constante ao olhar do Outro, as técnicas gestuais empregadas apenas nas negociações da venda frequentemente se misturavam com as técnicas gestuais dedicadas à manutenção do ponto de venda: também têm, nesse sentido, seu ritmo consolidado na venda de rua senegalesa em Santa Maria.

Um cliente se aproxima e, de acordo com a impressão que o senegalês dele tem, decide entre permanecer à distância, aproximar-se de frente ou fazer o contorno no ponto de venda para observar conjuntamente os produtos. Em seguida, de acordo com as demandas feitas (e como foram feitas), escolhe entre alcançar um produto ao cliente, simplesmente erguê-lo para melhor visualização ou ainda vesti-lo no cliente a partir da tomada de seu pulso (para o caso de um relógio, por exemplo). Caso tenha sido o vendedor de rua quem tenha chamado com as mãos o transeunte a se aproximar, é provável que continue investindo na escolha de maior intimidade, a não ser que o indivíduo se mostre fechado na sequência da negociação. O olhar e a expressão facial tendem a acompanhar cada uma dessas etapas decisórias, dando coerência às escolhas feitas: vestir um relógio no cliente, por exemplo, significa revezar entre um rosto concentrado em seu pulso (testa franzida, sobrancelhas baixas e lábios cerrados) e outro mais simpático em direção a seus olhos (testa lisa, sobrancelhas

elevadas e sorriso curto). Caso haja necessidade de busca por produtos de outros modelos e tamanhos, tal tarefa é feita com a maior agilidade possível, deixando explícito ao cliente o empenho tido em atendê-lo. A atenção desse também costuma ser guiada caso mostre interesse por dado item mas esse não lhe caiba ou ainda seja motivo de dúvida. Ao redor da caixa de papelão ou da lona estendida, o senegalês percorre com um dos dedos indicativos, chamando a atenção para outras opções de compra que julga desejáveis àquele indivíduo em específico. Se a compra é feita, agradece-se em postura ereta e com o mesmo sorriso simpático de quando se leva o produto ao corpo do cliente. Se não é feita e o cliente é dado por “não resgatável” pelo senegalês, também ocorre o agradecimento. Ainda assim, se o indivíduo resolve desistir da compra naquele momento por estar indeciso frente aos produtos há já um bom tempo, é comum que o vendedor insista reativando as mãos que chamam o cliente a conferir melhor os produtos. Conforme minhas observações de campo, este é o caminho seguido regularmente pelos gestos dos senegaleses que vendem nas calçadas de Santa Maria. Noto sua mobilização em termos parecidos aos utilizados por Viviane Vedana (2017, p. 44) para descrever as práticas espaciais de uma feira em Porto Alegre:

Tive a impressão de estar diante de uma certa coreografia composta por movimentos mais ou menos coordenados de diferentes corpos e seus utensílios que com seus gestos formavam o mercado [...] Essas combinações de gestos, utensílios e ritmos - que se repetem a cada sábado - e que envolvem um saber particular, cinético e perceptual, já que cada feirante monta sua banca no lugar exato, mesmo que este lugar não esteja marcado e que seus “vizinhos de banca” ainda não tenham chegado, orientou-me a pensar a feira como constituída por pequenos conjuntos de processos técnicos, tendo o corpo, as mãos, os gestos como seus elementos principais.

Portanto, como num *script* flexível, os senegaleses desempenhavam, durante meu trabalho de campo, técnicas gestuais aprendidas nas experiências anteriores e adequadas a experiências presentes, sendo ao mesmo tempo características do convívio social que se vive no espaço de sua venda de rua. Trato agora de mais uma dimensão corporal da venda de rua senegalesa em Santa Maria, e que complementa espaço e gestos na conquista situacional dos clientes: a linguagem.

3.1.4 A linguagem

Às gestualidades até aqui destacadas em sua significância para a inserção dos senegaleses no comércio de rua de Santa Maria, devo agora relacionar a linguagem em sua importante posição dentre os fenômenos empíricos que presenciei. Mais uma vez, a recorrência teve peso fundamental para que tal variável se tornasse presente neste trabalho: foram tantas e tão ricas as situações em que o uso senegalês da língua portuguesa me chamou a atenção que, mais uma vez, seria impossível (e indesejável do ponto de vista metodológico) buscar um catálogo das práticas destes vendedores de rua no que toca a este assunto. Como no caso da construção espacial e da gestualidade, atenho-me a modos de fazer linguísticos que se destacaram ao longo de meu trabalho de campo, esforçando-me por interpretá-los em sua emergência e significância para a inserção dos senegaleses no ambiente comercial em que estão presentes.

A comunicação oral também chamou minha atenção etnográfica a partir de sua autenticidade. Fiquei intrigado ao ouvir que entonações, palavras, expressões e gírias tão atípicas a meu cotidiano eram empregadas pelos senegaleses em seu trabalho e, ali, nas situações de negociação, serviam ao propósito de levar o cliente à compra. Mais uma vez, convenci-me de que saber é fazer e, neste contexto, de que o que costumamos chamar de “fluência oral” em uma língua está relacionado menos com a capacidade de se manter uma conversação livre do que com a destreza em compreender, de interação em interação, o que, como e quando se deve falar para o sucesso no ofício. E isso se tornava cada vez mais claro na medida em que pude observar que mesmo os senegaleses com menor conhecimento de vocabulário geral, por exemplo, desenvolviam suas formas próprias de investir na expressão oral da venda, captando cotidianamente as “sacadas” da língua usada na rua e as apropriando para seus propósitos. A partir de sua experiência como vendedores ambulantes, tinham acesso a esses saberes comunicativos que circulavam e eram reinventados entre os atores envolvidos. É nesse sentido que Loïc Wacquant (2002, p. 21), por exemplo, procurou apreender os significados em construção e reinvenção em um grupo de pugilistas de um subúrbio de Chicago. O que significava ser boxeador, naquele contexto, e como esse sentido é negociado nas interações que ali se dão, parecem ser os questionamentos primordiais do empreendimento etnográfico deste autor.

Em minhas experiências de campo, foram constantes os momentos em que os saberes linguísticos dos senegaleses emergiam em sua constituição coletiva a partir das trajetórias regulares que os indivíduos estabeleciam na cidade e entre cidades. Os contatos e amizades se formavam não apenas como pontos de apoio para as empreitadas da venda ambulante, mas como possibilidades de se compartilhar a experiência do migrar e seus saberes de importância cotidiana. Em outras palavras, o aprendizado prático da língua portuguesa pelos senegaleses de Santa Maria toma “sentido dentro do fluxo e da fábrica da vida diária, enquanto *links* entre diferentes sociedades são mantidos, renovados, e reconstituídos” (GLICK-SCHILLER, BASCH e BLANC-SZANTON, 1992, p. 11, tradução nossa) paralelamente. Tendo em mente esse elemento transnacional que é impulsionado também pelas possibilidades tecnológicas (BRIGNOL, 2015, p. 103; VERTOVEC, 2009, p. 82), é possível mais uma vez tratar de uma disposição comunicativa que transita. É nesta lógica que se posiciona Kleidermacher (2013, p. 11) ao refletir sobre o que indica como a “informação que circula” na imigração senegalesa em Buenos Aires. Nesse contexto, é a possibilidade de se ganhar mais com a venda de rua na Argentina do que no Senegal que gera o deslocamento e que, após a chegada ao destino, traduz-se na busca pelo saber vender, um fazer-se trabalhador na sociedade em que se chegou. Maba, por exemplo, sempre mencionava suas viagens para trabalho temporário em São Paulo e os senegaleses que lá conheceu, hospedando-se em uma “república” junto aos mesmos. Em Santa Maria, ele utilizava constantemente, nas ocasiões da venda de rua observadas, várias expressões de sotaque e uso paulistas, adaptando-as às suas necessidades práticas. Vale destacar que o mesmo uso era feito com frequência pelos demais senegaleses: apesar de, durante meu trabalho de campo, não terem ido a São Paulo para trabalhar por algum tempo (como no caso de Maba), sempre para lá iam quando era necessário reabastecer seus estoques de produtos. Pude notar que Maba construía um saber linguístico próprio a partir do vocabulário aprendido em sua experiência de viagem, improvisando de acordo com cada situação:

Notoriamente falamos sobre o sotaque de São Paulo visto que, após notar que Maba falava empolgadamente uma série de expressões icônicas (como “muito louco, cara!” e “que vento maluco!”), provoquei: “como é que falam lá em São Paulo mesmo? ‘É daí mano!’”. Ele imediatamente riu e expressou uma variedade de termos e expressões daquela região, emulando o sotaque paulista conforme sua percepção da experiência que teve naquelas paragens. Mais uma vez, impressionava-me com a facilidade de Maba no aprendizado da língua, mas também, e diria especialmente, com a “malandragem” com a qual a emprega, dando um toque

Nessa construção improvisada de saberes linguísticos, começo por destacar expressões de cumprimento que, mobilizadas para a prática da venda de rua, tornavam-se marcantes aos clientes que as ouviam. Das experiências de campo, percebi que esse emprego oral tinha sua significância ao ofício dos senegaleses de Santa Maria por poderem ter dois tipos de efeito nas negociações: (i) gerava uma empatia inicial nos clientes, que se sentiam “contemplados” do ponto de vista identitário aos receberem dado vocativo utilizado pelo vendedor (“mano” para o caso de homens jovens e “senhora” para mulheres idosas, por exemplo) e (ii) descontraía, do início, a interação de venda no caso dos indivíduos que recebiam com surpresa o termo utilizado, por não necessariamente se perceberem como o público-alvo ideal (como quando um homem jovem não está acostumado a ser chamado de “mano”, mas o é por um vendedor senegalês, recebendo isso com bom-humor). O aprendizado do conteúdo semântico desses termos em cada situação de interação era o fundamental para estes vendedores de rua, na medida em que saber quais expressões eram corretas para abordar cada tipo de cliente (por faixa etária, vestuário, expressão corporal, etc) significava garantir que as primeiras palavras de uma negociação soariam bem, causando boa impressão no cliente. Em outras palavras, acertava-se no “pontapé inicial da negociação”, com maiores chances de que o cliente se sentisse à vontade para indagar sobre os produtos que lhe interessavam e acabar realizando a compra.

Nesse processo de apropriação de uma estrutura linguística para os fins práticos da venda de rua senegalesa em Santa Maria, era evidente que alguns usos eram captados com maior fidelidade ao significado original do que outros. Dois exemplos marcantes de meu trabalho de campo são os termos “amigo” e “opa” conforme utilizados pelos senegaleses. Popularmente, “amigo” designa o cliente em geral no ambiente do comércio e de prestação de serviços da cidade: como “chefia”, “irmão” ou “patrão”, é usado por vendedores com completos desconhecidos, simplesmente a título de uma primeira aproximação bem-humorada. Pelos senegaleses, entretanto, notei que o uso da palavra como vocativo era restringido àqueles com quem, de fato, considerava-se ter uma amizade: uso esse que, por sinal, era o mais incomum entre os santa-marienses. Assim, quando que me aproximava de Abdoulaye ou Mamour e o cumprimento não era feito com meu nome (“e daí, Filipe!”), era comum um “e daí, amigo!” que, apesar de notável a mim em seu caráter atípico, descontraía

de início a interação, como ocorria igualmente com os clientes. É justamente tal redução de significado a característica de uma apropriação prática, pois dá ao termo um uso adequado às necessidades contextuais. Por outro lado, “opa” foi apreendido dentro de seu significado original duplo: é utilizado tanto por quem tropeça em algo ao caminhar, por exemplo, quanto por quem cumprimentou outro indivíduo e deseja chamar sua atenção para tal fato. Os senegaleses de Santa Maria recorrentemente utilizavam o termo nesse segundo sentido, mas conhecendo e utilizando também no primeiro. Abaixo, uma situação que caracteriza o uso dos dois termos, realizado tanto com conhecidos quanto com desconhecidos:

Quase paralelamente, 2 transeuntes passaram e receberam cumprimento de Ahmadou, mas que se deu reciprocamente (não me pareceu que um dos lados chamou a atenção primeiro): “e daí amigo!” e “opa!” para indivíduos que passaram e ergueram o braço, sorrindo (Diário de campo, 16/03/2017).

Na mesma esteira estão termos cujo público-alvo ideal é tomado como maior do que realmente é, tendo por referência o significado de uso original na cidade. “Mano” é o exemplo mais significante aqui: em São Paulo, por exemplo, é amplamente utilizado como vocativo informal, mas em Santa Maria é mais restrito a grupos específicos, que dão ao termo um significado de uso próprio (um exemplo claro é o dos *rappers* da cidade). Ainda assim, como já mencionado, o uso geral do termo pelos senegaleses que acompanhei me pareceu uma espécie de “escolha segura” nas interações de venda: não havia constrangimentos ou grandes estranhezas por parte de clientes assim chamados e, na maioria das vezes, o resultado era um sorriso tímido e/ou uma expressão corporal mais aberta à conversa sobre os produtos de interesse. No caso abaixo, isso ocorreu por meio de uma maior aproximação física do cliente, que logo se engajou numa conversa com o vendedor senegalês. O vendedor foi capaz de manter o fluxo do bate-papo justamente por se apropriar do vocabulário característico àquele contexto interacional:

O mais marcante de um desses momentos em que o senegalês ficava responsável pela vigia dos produtos do homem indígena, além dos seus que estavam logo à frente, deu-se quando da chegada de um jovem de atitude discreta, vestindo roupas pretas e óculos escuros que pareciam aludir a alguma categoria da música rock. Logo após sua aproximação, Cheikh já o abordou: “e daí, mano!”. [...] O jovem o cumprimentou com um “e daí...”, num tom baixo e ainda discreto, mas se aproximou e ficou olhando para os produtos. Eu, agora atrás de Cheikh, que se virou de frente

para o rapaz, mal podia entender o que era dito entre os dois. E assim permaneci, preferindo não atrapalhar. [...] Lembrava de algo que já tinha notado nos outros senegaleses: as interações com os clientes eram rápidas e muito mais fluídas do que quando eu tentava alguma conversa sobre temas diversos com Cheikh. Sinal de que, de fato, esses senegaleses se “especializaram”, à sua maneira, na linguagem verbal e corporal da venda de rua (Diário de campo, 29/03/2017).

Também se destacaram em campo aquelas expressões utilizadas com bastante fidelidade semântica ao uso original, mas adaptadas no que toca à sua função social no interior do contexto específico da venda de rua senegalesa em Santa Maria. Ao que pude observar, “oi, tudo bem?” e “senhora” eram utilizados, em termos absolutos, da mesma forma por um vendedor senegalês e por um artesão *hippie* santa-mariense. Apesar das diferenças de entonação, queria-se dizer a mesma coisa: eram modos mais formais de abordagem, sendo que “senhora”, evidentemente, era um vocativo educado para uso com mulheres mais velhas. Mas em se pensando relativamente, as duas expressões tinham um significado social específico à venda de rua senegalesa: junto aos gestos já mencionados, serviam para “segurar” um cliente perto dos produtos quando se estava envolvido em um contexto de várias interações simultâneas. Ditas no momento correto, as duas abordagens evitavam que um indivíduo interessado se aproximasse e, por falta de atendimento ou por perder o interesse com o tempo, decidisse se retirar. Seu papel, assim, era análogo ao do “oi, fica à vontade, viu?” que, por acaso, percebi ser utilizado por vendedores de rua santa-marienses localizados próximos aos pontos de venda senegaleses:

Era uma senhora. Ahmadou, enquanto arrumava o relógio para a moça, percebeu o movimento, e foi instantânea a reação da potencial cliente em relação ao “oi! tudo bem?”: logo se aproximou, mais à vontade e sem o receio de atrapalhar a venda em curso, para observar o que lhe interessava (Diário de campo, 05/04/2017).

Íamos conversando sobre esse assunto, que foi encerrado pela passagem de uma senhora bem vestida por ali e, mesmo que tenha sido um momento bastante breve, foi cheio de significação no que toca às técnicas de venda empregadas por Mamour. A mulher chegou perto da maleta de produtos e Mamour, logo interrompendo nossa interação, levantou-se em atendimento a ela por meio de uma expressão bastante adequada àquela cliente específica [...]: “oi *senhora*, tudo bem?” (Diário de campo, 19/04/2017).

Por outro lado, vale visualizar esses elementos retomando três dados importantes do grupo: (i) o senegalês há mais tempo estabelecido na cidade chegara em 2014; (ii) dos

indivíduos que previamente haviam tido experiências de trabalho em outras cidades brasileiras, nenhum nessas permanecera por mais de 1 ano; (iii) dos 6 senegaleses, apenas 2 falavam francês, os demais apenas dominando *wolof* e árabe (esse último restritamente para orações). Desse panorama, tornava-se clara a construção de uma linguagem especializada na prática do vender na rua, uma condição que percebi permanente em minhas observações de campo. Em outras palavras, a descoberta ocasional de novos termos e expressões, e a sua apropriação ao cotidiano laboral, constituíam de verdadeiras conquistas a estes imigrantes: mais uma dimensão do aprendizado corporal que é parte do “tornar-se vendedor de rua em Santa Maria”. Certa vez, durante período em que o fluxo de pessoas na calçada diminuía, Maba e eu conversávamos sobre meus esforços em torno do aprendizado da língua francesa. Empolgado, o senegalês dizia que o francês que ele sabia era o “falado pela juventude”, o “francês da rua”, apenas realmente consolidando o seu conhecimento pelo uso no cotidiano. Foi quando expôs uma de suas úteis descobertas, dizendo que me daria uma “dica”: todas as palavras (ou quase todas) que no francês terminam em “ité”, no português terminam em “ade”. Deu-me o exemplo “*université/universidade*” para ilustrar do que falava. A uma primeira vista, pode-se pensar o fato como insignificante ou mesmo óbvio. Mas, novamente, a valoração que Maba dava à artimanha exposta é uma pista à forma pela qual se dava o aprendizado linguístico dos senegaleses em Santa Maria: por inferências, improvisos e, especialmente, pelo uso prático na venda de rua, construía um saber comunicativo em constante reinvenção.

É a linguagem como apropriação situacional de uma estrutura linguística. De Certeau (1984 [1980], p. 31) utiliza da noção de “modos de falar” para propor que, na vida social, o que emerge são usos repletos de estratégias comunicativas. Isso significa que manobras táticas são feitas para aproveitar as oportunidades advindas do fato de que o falante não está em um território cujas relações estão estritamente delimitadas em termos linguísticos. Os senegaleses, desse ponto de vista, aos poucos se tornam fluentes no “português da venda de rua”, já que, em seus pontos de venda, o que mais conta são os modos de falar e como servem a propósitos autênticos às relações que ali se dão. Daí as conversões de significado, que há pouco destaquei, predominarem em suas conversas com clientes: trata-se do “fenômeno social por meio do qual um sistema de comunicação se manifesta de fato” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 100, tradução nossa).

O modo de falar da venda de rua senegalesa de Santa Maria que, nesse sentido, mais emergiu como recorrente foi um direcionado a certo sistema de comunicação comum nos ambientes do comércio formal e informal: o de levar/impulsionar o cliente à compra. Trato aqui daquele tipo de investida em oratória que pretende, exponencialmente, levar dada negociação de um produto ao ponto culminante de uma compra impulsiva. Nesse sentido, utilizavam-se expressões marcantes, idiomáticas, em um tom de voz que transparecia determinação e, idealmente, causava no ouvinte pressa e emergência. Como quem estava prestes a “encerrar o assunto” a qualquer momento da negociação, o vendedor se envolvia numa linha de ação menos preocupada em impressionar positivamente o cliente (por mais que tenha esse efeito de longo prazo, como logo veremos) e mais em lhe convencer de que precisava daquele produto específico “a qualquer custo”. O significativo aqui é como esses imigrantes empregavam esta manobra usando seus próprios recursos de comunicação e, não menos importante, selecionando o público de clientes mais “vulnerável” para tal. Normalmente, pude observar que esse “empurrar o cliente à compra” era praticado em negociações que envolviam indivíduos cujo interesse por um produto se mostrava maior do que o normal, dado acessado pelo vendedor senegalês por meio da leitura corporal feita no momento da interação. Podia-se partir aos meios linguísticos descritos, atualizando-os “no meio do caminho”, caso o cliente tivesse se aproximado olhando fixamente para um item em específico, tivesse feito várias perguntas sobre ele após saber do preço e tivesse se mostrado ansioso enquanto o vendedor pensava se possuía o mesmo modelo em outra cor ou número.

Na situação abaixo, Maba perseguiu esse modo de falar de uma forma própria, agravando seu discurso em gradações na esperança de transformar indecisão em decisão, desejo em realidade. “Vem cá!”, “tá na promoção”, “é tri massa cara...” e “55 então, cara, e pára de chorar!” estão dentre os modos de falar que, nessa situação, foram empregados por Maba na apropriação da estrutura comunicativa mencionada. São as curvas da estrada construída pelo senegalês para que o cliente fosse direcionado:

Trata-se de um homem que ficou olhando tênis atentamente, não podendo fazê-lo por muito tempo posto que Maba logo o chamou, com bom efeito (apenas não me recordo das palavras ditas). Aproximou-se mais dos produtos após o chamado, apenas perguntando o preço. Maba começou aí o que pareceu a mim o cerne de sua performance de venda. Perguntando ao homem de qual tênis gostara, pegou a peça referida e a levou até o cliente, ficando ao seu lado e mostrando as qualidades do produto. A fala mais paradigmática deu o preço após o homem ter escolhido o item preferido: “esse tá na promoção, já fiz 80, 70, agora 60, é pra sair... [pausa enquanto

o homem olhava para o calçado] é tri massa cara, olha aí [entregou ao cliente]”. O homem sorria e, gostando do tênis (via-se na sua expressão facial), disse que deveria primeiro comprar um presente prioritário, e que depois voltaria ali. Nesse momento, parecia sair da situação definida pelo senegalês: o interessante é que não o fez de modo incisivo, dando margem à atitude de Maba, posto que ria e deixava transparecer sua tentação pela compra. Foi aí que Maba investiu novamente, já que [...] não queria perder o cliente (me pareceu): é provável que o desconto seja preferível mesmo quando o cliente afirma que logo voltará com o dinheiro necessário para pagar o preço completo, posto que, como já me foi dito também por Mamour, o mais frequente é que quem diga que voltará acabe não voltando. É mais um aprendizado do comportamento comum da clientela santa-mariense, me parece, e um elemento que conta na hora de agir nas interações de venda. Aqui, foi adequado insistir: “55 então, cara, e pára de chorar!”. O homem riu novamente, agora mais alto, seguindo no mesmo argumento e olhando para o produto com olhos de quem gostaria muito de fazer algo, mas no momento não pode: “não mas não é pelo choro cara, preciso comprar um presente primeiro, depois se me sobrar eu volto aí...”. Um silêncio se impôs nesse momento, e já que Maba parou de falar em uma pausa dramática que poderia fazer a diferença: eu mesmo me enxergo nesse tipo de situação em que, frente a uma necessidade de decisão rápida, acabo sentindo o silêncio que os envolvidos na interação utilizam de modo estratégico para me pressionar. Mas não foi o caso do homem em questão, que depois de tanto admirar a peça, a devolveu à lona azul. Ainda mostrando sinais de indecisão quanto à adequação de sua ação, perguntou, inseguro, até que horas Maba estaria ali. O senegalês respondeu algo como “pelas 18, cara... mas depois pode ser que tenha saído já né...” (Diário de campo, 10/05/2017).

Por meio da experiência interacional cotidiana, assim, os modos de falar dos senegaleses de Santa Maria se apropriavam do ato de persuadir o cliente à compra por meio de (i) uma leitura da expressão corporal que indicasse o forte interesse por dado produto e (ii) termos e tonalidades aprendidos que se adequassem ao ritmo que se pretendia dar à conversa. Sua linguagem na venda de rua, assim, constituía-se de uma sequência de “enunciações”, já que realizava dado sistema comunicativo por meio de atos de fala, apropriava-se desse sistema, agia relacionalmente e estabelecia uma temporalidade (já que experiências passadas informam as presentes e futuras) (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 33). Abaixo, outra ocasião que exemplifica isto. Nessa, Mamour estava próximo ao ponto de venda de Maba e, percebendo a lógica da negociação, apoiou seu amigo com um “tri massa” posicionado de uma forma que, naquela situação específica, foi eficaz em intensificar o interesse do cliente:

Maba também negociou um par de tênis com um rapaz [...] que chegara ali bastante objetivo: escolheu o produto de sua preferência e logo analisava, concentrado, a qualidade. “Esse aí é muito bom cara, confortável, dura bastante...” dizia Maba em um tom vago, comum a quem lista vários elementos qualitativos de algo pela adição, sem fim, de palavras complementares. O rapaz parecia concordar com a cabeça, e Mamour, que estava sem clientes no momento, reforçou com um “tri massa esse aí hein, cara?!”. O cliente logo se engajou em responder algo: “sim, igualzinho o da Nike né...”. (Diário de campo, 19/05/2017).

Vale questionar, ainda, se os efeitos sociais de modos de falar como os tratados até aqui se limitavam a impulsionar as vendas senegalesas em Santa Maria? Não haveria uma ingerência mais duradoura sobre as interações com clientes? Após um tempo de trabalho de campo, comecei a perceber que os clientes com os quais eram utilizados modos de falar mais incisivos e descontraídos eram aqueles que, ao se aproximarem dos produtos e do vendedor, pareciam habituados ao procedimento comunicativo comum seguido nos pontos de venda senegaleses ou, ao menos, à sua presença na paisagem urbana (como vimos, anteriormente, no tema do espaço). Nem conhecidos com os quais a fala extrapolava o assunto da compra, nem completos desconhecidos com os quais a mesma devia ser reavaliada “do zero”, eram indivíduos que seguiam de forma fluída o ritual da compra naquele espaço, e deixavam isso claro em sua expressão corporal de determinação. Quando os senegaleses não notavam essa condição de “acostumado” do indivíduo em aproximação, investiam com ele apenas em expressões e tons mais contidos e seguros de si: “mano”, “amigo” e “senhora” são exemplos, em seu significado de uso já mencionado. A categoria de “polidez”, de Goffman (1985 [1959], p. 102), surge como clarificadora desse ponto específico. Trata-se do conjunto de elementos verbais dispendidos diretamente em relação à plateia durante a interação, como forma de manter o intercâmbio perceptivo desejado pelo ator (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 102). Isso significa que os modos de falar, além de servirem aos interesses situacionais de segurar um cliente próximo ao ponto de venda e de garantir uma mínima empatia durante a negociação ou impulsioná-lo à compra (nos exemplos que vimos), também geravam nos consumidores envolvidos um costume interacional com esses vendedores em específico.

Em outras palavras, a experiência comercial preenchida pelos modos de falar dos senegaleses de Santa Maria gerava, após algum tempo, um contrato relacional com os indivíduos específicos envolvidos: esses se tornavam mais confortáveis durante as negociações, indagando mais (produtos de interesse), reclamando mais (algum produto comprado com defeito ou que está em falta no estoque) e frequentando mais o ponto de venda quando por ali passa. Tornavam-se clientes com os quais novos modos de falar construídos podiam ser utilizados com maior sucesso, pois lidavam com respeito em relação à prática senegalesa em Santa Maria e conheciam seus procedimentos interacionais cotidianos. Os modos de falar dos quais tratei aqui, então, são dispositivos de linguagem que davam um tom autêntico a esses espaços comerciais, beneficiando o ganho econômico pela conquista

situacional do cliente e, ao fazê-lo, abrindo a possibilidade de relações sociais menos distanciadas. Mais uma vez, é relevante o paralelo com já mencionada pesquisa de Viviane Vedana: “os atos de fala dos feirantes, em sua enunciação dos produtos à venda e no convite à aproximação do freguês acabam expressando uma forma de comunicação sonora específica, que orienta os ritmos de trabalho no interior de uma banca” (VEDANA, 2017, p. 41).

Dessa perspectiva, “enquanto a gramática vigia a ‘propriedade’ dos termos, alterações retóricas (cursos metafóricos, condensações elípticas, miniaturizações metonímicas, etc) apontam ao uso da língua pelos falantes em situações particulares de combate linguístico ritual ou real” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 39, tradução nossa). Esse tipo de conquista em uma interação de venda, objetivo dos modos de falar, envolvem também todos aqueles estratégias espaciais e gestuais empregados pelos senegaleses e mencionados ao longo da presente seção (3.1). Trata-se de performance tática, porque apoiava a inserção desses indivíduos no espaço comercial em que estavam localizados, pelo aumento das possibilidades absolutas de venda e pela visibilização/legitimação de sua atividade ao público em geral e aos vendedores de rua atuantes no entorno. Mais uma vez, não bastava desenvolver as próprias formas de falar frente ao público, mas pensá-las como atrativas em relação às falas proximamente construídas entre os demais vendedores de rua em competição no campo de relações de poder manifestado (BOURDIEU, 1990). Compreende-se, então, a significância de um elogio de uma cliente registrado em diário de campo na passagem abaixo:

Ademais, uma senhora com sua neta comprou também uma pulseira, e pudemos conversar um pouco: curioso, atravessei a calçada para acompanhar o que ocorria. A menina é que se interessou pela compra, sendo que a senhora, então, resolveu parar para presentear-lá, algo que já havia feito com tiara que a moça usava no mesmo momento: segundo a senhora, era uma retribuição aos cuidados que a neta tinha com ela. Enquanto Cheikh procurava outras opções de pulseira do tamanho adequado e principalmente ajustava a já selecionada ao pulso da menina (com uma habilidade notável no manuseio dos instrumentos que têm, como já notei em Ahmadou), esclareci rapidamente sobre minha pesquisa, recebendo da senhora um comentário marcante: “como eles são batalhador né... são batalhador!”. [...] Cheikh reagia positivamente ao comportamento extrovertido da senhora, por mais que apenas com sorrisos. Logo partiram e voltamos a sentar na grade (Diário de campo, 29/03/2017, uma senhora comenta que seguidamente comprava dos senegaleses de Santa Maria, ao mesmo tempo expressando reconhecimento pelo seu empenho no trabalho).

Nesse contexto, em outro exemplo, ouvir a promessa de retorno de um cliente nem sempre representava uma simples fala ritual de quem não gostara de nenhum dos produtos

que vira e/ou provar: era também sinal de que a pessoa se sentira confortável no ponto de venda, compreendendo o lugar, os gestos e as palavras do vendedor e estando à vontade para postergar a negociação quando sentisse necessário. Em suma, comprar ali fazia sentido a esse indivíduo. Na situação abaixo descrita, Ahmadou interagia com duas clientes que, apesar de estarem desde o início em uma postura mais defensiva, tomavam as investidas performáticas do senegalês como um passo normal ao fluxo de negociação. Escolhiam peças para provar ao mesmo tempo em que o vendedor colocava outras em suas mãos, como que acostumadas ao ritmo da interação em curso:

Ahadou ficava atento ao que diziam, perguntando se havia ficado bom, mas (me parece) cuidando para não ser muito intrusivo: ainda assim, quando via que dado anel não estava adequado, tomava a liberdade de pegar a mão da moça e adicionar outra peça, demonstrando como havia ficado mais bem posta. E, realmente, as mulheres agiram naturalmente, como que acostumadas com a presença relativamente nova desse tipo de venda de rua na paisagem central de Santa Maria: certamente, a cidade tem grande incidência de ambulantes, mas a forma como os senegaleses trabalham, junto a seu tom de pele e às falas em *wolof* entre si, certamente salta aos olhos mesmo a qualquer “veterano” da região central. Iam pegando os anéis e verificando o preço com Ahmadou e, ao fim, não encontrando um de satisfação, agradeceram num “tá, a gente vai ver, depois voltamos aqui” e saíram (Diário de campo, 28/11/2016).

Portanto, era de interação em interação nas vendas que os senegaleses de Santa Maria majoritariamente construam seus próprios saberes linguísticos. Esse “estar à vontade”, nas experiências de campo, sempre aparecia a mim como um “estar acostumado”, por parte dos clientes envolvidos, àquele ambiente constituído de espaço, gestos e linguagem. Nesses casos, mesmo que as falas envolvessem apenas a venda, os compradores expressavam seguir um roteiro interacional já conhecido. Olhavam o que tinham que olhar, falavam o que tinham que falar e pegavam o que tinham que pegar, envolvidos como estavam com as performances dos vendedores senegaleses. A seção 3.2 se dedica a outro nível das táticas dos senegaleses em seu cotidiano de venda de rua em Santa Maria. Trato, agora, dos saberes interacionais que empregavam em prol de contatos sociais mais pessoalizados, que iam além da construção de costume pelos clientes em relação ao processo de comprar dos senegaleses da cidade.

3.2.1 O comércio de rua santa-mariense e o jogo interacional

Phillipe Descola (2006, p. 66), ao narrar sua experiência dentre os Achuar, destaca como o trabalho antropológico tem lugar, em grande medida, no processo de aprendizado pelo qual o pesquisador passa em campo. Esse deve educar sua atenção para perceber as coisas e, enquanto o faz, precisa construir estratégias de aproximação dos indivíduos com os quais realiza a pesquisa: é nos mínimos detalhes de cada interação que se encontram tanto as pistas a ele preciosas nesse momento de esforço compreensivo quanto a fronteira tênue entre o sucesso e o embaraço no desempenho de um papel social. Ainda inseguro com tal processo, registrei um momento de alívio em meu diário de campo: “foi uma das ocasiões que mais me marcou no que toca à relação incipiente de ‘camaradismo’ que estou estabelecendo com parte dos pesquisados” (Diário de campo, 16/11/2016). Na qualidade de estrangeiro, Descola aprende e reinterpreta significados de modo a tornar viável a interlocução com os nativos e, ao descrever sua experiência, nos fornece uma referência a partir da qual se pode pensar a situação interacional dos senegaleses vendedores de rua em Santa Maria. Ali estão e precisam fazer uso “do que têm”, em cada situação, para dar continuidade à sua prática laboral.

Como já mencionei na seção 3.1.4, minhas experiências de campo, depois de alguns meses, levaram-me a notar que tal bricolagem não se limitava apenas às técnicas de um saber vender cuja mobilização “voltava ao zero” em cada situação de contato com a clientela. Entretanto, mais do que isso, percebi que certos clientes sempre tinham “algo a mais a dizer” enquanto envolvidos na negociação de algum produto, indo além do “estar à vontade” naquele ambiente. Nas conversas paralelas então abertas, os assuntos variavam entre alguma piada ou ocasião do passado compartilhada com o vendedor, o oferecimento de algum produto para “brique”³⁵ ou o “jogar conversa fora”. Além disso, esses eram sempre momentos rápidos inseridos, pelo vendedor ou pelo cliente, em alguma brecha da interação, como que numa expressão mútua, mas passageira, do status mais íntimo do contato que ocorria. Notei que estava à frente, então, de dois tipos de contato social. De clientes que conheciam o procedimento de comprar com um senegalês (estavam acostumados, a eles fazia sentido)

³⁵ “Brique” é um termo popular utilizado em Santa Maria (e em demais cidades do Rio Grande do Sul) para expressar uma transação de produtos (normalmente) usados. “Fazer um brique”, nesse sentido, comumente significa realizar uma troca vantajosa aos dois lados envolvidos, seja ela equivalente (produto = produto) ou constituída de algum valor em dinheiro (produto = produto + dinheiro ou produto = dinheiro).

passava a observar também clientes que possuíam com um desses vendedores uma relação própria para a negociação: sempre que ia a dado ponto de venda, compartilhava desse “assunto interno” em algum momento da interação. A partir daí, comecei a indagar o seguinte: como os já citados contatos pragmáticos, em que a interação se limitava ao negociar de produtos, eram levados ao estado de contatos entre conhecidos, em que se podia complementar a venda com elementos de uma sociabilidade regular e com lógica própria aos envolvidos? Em outras palavras, quais agências interacionais dos senegaleses de Santa Maria contribuíam para a emergência de contatos que guiavam o ato da troca comercial entre conhecidos?

A partir de um ângulo analítico complementar, alguns dos fenômenos situacionais tratados na seção 3.1 (especialmente gestos e linguagem) são a partir daqui retomados, já que também chamaram minha atenção dessa outra perspectiva desde o trabalho de campo. Enquanto acompanhava a venda de rua senegalesa, era inevitável ouvir as brincadeiras de um artesão *hippie* com um cliente, enxergar as expressões corporais distraídas/relaxadas de um vendedor de brincos e um interessado nos produtos, perceber o tom familiar da conversa de um engraxate que distraía seu cliente enquanto desempenhava seu trabalho e, ainda, receber a oferta de um cafezinho e um pastel por parte de vendedores de lanches que atuavam sempre em movimento, com seus carrinhos de mão ou estruturas de armazenamento sobre rodas. Nos contatos dessa ordem, participando como cliente ou não, chamava minha atenção, em diferentes níveis, a recorrência de variados atos e contrapartidas dedicados a definir o preço pelo qual a compra seria realizada.

Uma interação minha com um vendedor de abacaxis foi marcante neste tema. O indivíduo se aproximou rapidamente com seus produtos à minha frente, fazendo a oferta em voz alta e animada pelo anúncio dos preços. Esses faziam parte, naquele momento, de uma promoção: podia-se comprar 3 abacaxis por R\$ 10,00, sendo que o preço unitário era de R\$ 5,00. No momento, achei as frutas bonitas e, apesar do seu notável tamanho pequeno, demandei uma unidade. Entregando a ele uma nota de R\$ 10,00 (a única que possuía no momento), recebi um “bah, tô sem troco agora, cara!”. Paramos os dois de falar por um breve momento, indecisos. Foi a atitude seguinte do vendedor que decidiu a situação, na medida em que, rindo e em tom provocativo, disse: “mas então leva três, cara, aproveita!”. Àquela altura, pensei ser inadequado, talvez mesmo contraditório, negar a nova proposta: se minha intenção original de comprar era legítima, deveria seguir em frente e adquirir as três unidades pelo

preço especial. Impressionou-me o fato de que o vendedor esperou o momento certo para agir e convencer-me a gastar mais em seus produtos. Refletindo à luz das várias outras interações comerciais que notava no dia a dia do trabalho de campo, dei-me conta de que, mesmo se não ele tivesse tido a “sorte” de encontrar um cliente com apenas uma nota de 10 reais, teria esperado até o instante do pagamento de uma única unidade para insistir na vantagem comparativa da compra de três unidades. Era um modo seu de investir nas interações de venda para obter maior ganho, tanto com clientes como eu, que “davam a brecha” para esta tática, quanto com aqueles mais exigentes nas demandas, sendo incisivos ao demandar desconto com frases do tipo: “bah, mas tá muito caro mesmo assim, olha o tamanho desse abacaxi!”.

Foi então que comecei a atentar para a prática interacional de investidas mútuas entre vendedores e clientes, a começar pelas situações em que ambos claramente não se conheciam. À sua forma e em seu tempo, cada indivíduo procurava “estar à frente” do outro ao fim da negociação de venda. Para tratar das interações comerciais de Santa Maria sob esse aspecto que pude observar, utilizo da expressão “jogo interacional” para designar um sistema comunicativo difundido em diferentes pontos de venda próximos aos dos construídos pelos senegaleses³⁶. Esse jogo se refere ao vaivém tático, nas interações comerciais face a face, entre um comportamento ativo e outro passivo, por parte tanto do vendedor quanto do cliente: variando entre um e outro, defendiam seus interesses econômicos e simbólicos na negociação, sempre de acordo com a leitura mútua que realizavam na situação que os envolve (COHEN, 1974, p. XXI; HANNERZ, 1980, p. 145). Refiro-me ao ato de uma posição mais ativa pela figura da “aposta” e, de uma posição mais passiva, pela figura do “recuo”. Isso porque, ao observar o cotidiano de negociações comerciais dos senegaleses nas ruas de Santa Maria, percebi que as ações de vendedor e cliente, quando se tratavam de investidas mútuas, tinham um caráter indeterminado, eram como “tiros cegos” dados para a conquista de um interesse. O constrangimento se mostrava, nesse caso, como um resultado sempre latente frente ao

³⁶ A noção de “jogo interacional”, ao focar num tipo regular de interação, torna evidente (mais uma vez) a noção de estrutura social à qual o presente trabalho subscreve: ao longo de sua experiência em dado espaço social, os indivíduos se envolvem em interações cujo fundo de consenso é moral e, portanto, informa como e dentro de quais limites esses atores agirão. Dadas as devidas ressalvas, esse tipo sistêmico de estrutura passa por Durkheim (2011 [1902]), Radcliffe-Brown (1973 [1952]), Evans-Pritchard (1978 [1940]), Goffman (1985 [1959]), Boltanski (2001 [1990]) e de Certeau (1984 [1980]). No “jogo interacional”, o valor destacado é o da aposta e o do recuo, tidos como movimentos normais neste ambiente de comércio informal: para ali “se dar bem” (tanto como vendedor quanto como comprador), é preciso saber apostar e recuar adequadamente em cada negociação tida. Assim, as agências dos envolvidos são encontradas nas formas criativas pelas quais subscrevem aos valores morais vigentes nas interações das quais participam: em outras palavras, nos modos de apostar e de recuar que constroem em seu cotidiano.

movimento interacional mais ousado. Já no caso dos silêncios controlados e das concessões, o caráter mudava, sendo um de cautela, de “abrir mão” de um interesse por outro: o perigo do desconforto como que era retirado de cena por precaução.

A partir disso, as duas metáforas podem ser mais bem clarificadas. Começo pela figura do vendedor. Apostar é tomar o centro da cena para, num cenário ideal, conseguir a venda no preço original e ao mesmo tempo criar um vínculo com o cliente. Um exemplo está na solução encontrada pelo vendedor de abacaxis, há pouco mencionado, para o fato de eu não ter o troco necessário para participar de sua promoção. Defendeu o que queria em termos econômicos, mas, ao mesmo tempo, descontraíu a interação, fazendo-me seguir sua proposta e deixando boa impressão de si.

Recuar, ao contrário, é “deixar que as coisas aconteçam por si sós”, abdicando de uma busca agressiva pelos interesses na venda. Ao recuar, o vendedor deixa que o impulso do próprio cliente o leve à compra (dando espaço para que se decida confortavelmente), ou simplesmente não mais tenta insistir para convencê-lo a realizar a compra pelo preço original. Um exemplo claro de recuo se daria caso aquele vendedor de abacaxis citado não tivesse dito o que disse para que eu gastasse 10 reais na compra, por sentir que me incomodaria na insistência.

Por outro lado, há o cliente. Apostar, para ele, é também agir para estar à frente na negociação, tomando para si o primeiro ato: uma abordagem mais empolgada, uma brincadeira criada na hora e uma demanda por desconto são exemplos. Ainda assim, seu objetivo prioritário é o de que o preço original do produto de interesse seja reduzido. Ao contrário do vendedor, ele comumente tem menor interesse em construir uma proximidade a ser promovida nas outras ocasiões de negociação entre os mesmos indivíduos. A aposta mais comum do cliente, assim, envolve uma pechincha descontraída, mas que pouco intenta gerar um vínculo. Seria o caso se eu tivesse dito, ao vendedor de abacaxis, algo como: “bah, mas bem que tu podia me fazer 4, e não 3, por 10, né? São pequenos esses teus abacaxis!”.

Recuar, na mesma lógica, é desempenhar uma posição passiva. O mais comum, conforme minhas observações, era permanecer parado com a cabeça baixa enquanto se observava os produtos e, em um momento decisivo da negociação, deixar/desistir de demandar um desconto. Esse foi o caso de meu comportamento frente ao vendedor de abacaxis, do início da interação (quando nem o vi se aproximar) ao fim (quando acatei sua

proposta sem falar nada). Como veremos na seção 3.2.2, a despeito do interesse econômico que paira como base do apostar e do recuar para ambos os atores (vendedor e cliente), há razões simbólicas que influíam em cada ato de acordo com a proximidade previamente estabelecida entre cliente e vendedor. Agora, entretanto, cabe destacar alguns elementos empíricos iniciais que me convenceram da relevância de se investigar como este jogo interacional de venda de rua em Santa Maria estava, de alguma forma, presente no cotidiano laboral senegalês na cidade.

De início, um acontecimento recorrente em campo parecia não se adequar ao quadro analítico que eu construía para este capítulo: frente à aproximação simultânea de vários clientes, os senegaleses pareciam sempre saber qual deles priorizar no atendimento. Liam a situação e construía uma linha de ação coerente frente a todos, mas, ao mesmo tempo, levando em conta qual ação poderia ser mais adequada para levar cada um à compra. Assim, comumente, um dos clientes era “deixado em suspensão” após um cumprimento simpático e o outro é que recebia a atenção constante do vendedor. Normalmente, o primeiro era mantido em seu lugar, observando de longe ou por meio de idas e vindas esporádicas do vendedor, enquanto que o segundo era o centro das palavras e gestos do vendedor sobre o produto de interesse. Apenas comecei a compreender melhor esse fenômeno no momento em que notei que a escolha do vendedor só era aleatória quando o comportamento de todos os clientes aproximados era similar. Quando, por exemplo, um cliente se aproximava abordando o senegalês em um tom empolgado e curioso sobre algum produto, e outro o fazia por uma abordagem tímida e discreta, já fixando seus olhos nos materiais, dava-se uma escolha clara pelo vendedor: cumprimentava o primeiro cliente no mesmo tom de sua abordagem positiva, sanando rapidamente qualquer dúvida e, logo em seguida, deslocava a atenção de forma ativa para o segundo cliente, esforçando-se para manter uma conversa com o mesmo.

O resultado comum seria o de que o cliente mais interessado esperaria “a sua vez” de ser atendido, mesmo tendo chegado paralelamente ao outro indivíduo, enquanto o senegalês mantinha suas investidas em técnica de venda focadas sobre o cliente mais fechado em si. Vendendo ou não a esse último, o vendedor normalmente podia, após a sua retirada, voltar-se ao cliente restante, apenas manejando o interesse em comprar que esse já expressara com maior empolgação nos momentos anteriores. As técnicas de venda, dei-me conta, também tinham sua aplicação relacionada ao saber sobre qual cliente era mais proveitoso investir de acordo com dado contexto de negociação. No exemplo dado, trata-se de apostar sobre o

cliente que recua e recuar sobre o cliente que aposta, e fazê-lo de um modo coerente frente às diferentes partes envolvidas (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 131).

Na situação de campo a seguir, em que acompanhava Cheikh, estávamos cuidando dos produtos de um dos artesãos *hippies* que trabalhava por perto e que tinha um contato mais próximo com o senegalês do que o resto de seus amigos dedicados ao artesanato. O homem precisou se retirar de seu ponto de venda por alguns minutos e pediu a Cheikh que vigiasse seus pertences enquanto ele não voltasse, servindo de vendedor caso alguém se aproximasse. Entretanto, enquanto estávamos os dois ali, frente a um cliente interessado, uma transeunte parou frente aos produtos de Cheikh, que naturalmente atravessou a calçada para lhe atender. Enquanto saía, delegou a mim a tarefa de ficar na presença do rapaz que se interessava pelos artesanatos em questão. Por mais que, claramente, vender não fosse minha responsabilidade, senti-me pressionado pelo contexto de estar à frente de um cliente e não saber o que fazer. Acima de tudo, a retirada do cliente, que permanecia fechado em si enquanto olhava os produtos expostos, fez sentido frente à minha falta de aposta como vendedor:

O problema naquele momento foi que chegou uma senhora de vermelho que se interessou pelos produtos de Cheikh, afastados dali. Percebendo, ele disse “fica aí com ele Filipe!”, e saiu apressado ao atendimento da senhora. Priorizou a venda de um produto seu, é claro, algo que conseguiu conquistar numa interação que, devido à tarefa delegada a mim, não pude observar. [...] Não sabia o preço de nada e nem se deveria falar algo ou não enquanto o rapaz seguia compenetrado na observação dos produtos. Senti, me parece, o que é não saber vender [...]. Óbvio que não era meu lugar, e que não sabia onde estava o dinheiro caso houvesse necessidade de troco, ou onde deveria guardar o próprio dinheiro obtido pela venda possível. Por uns minutos me encontrei nessa situação, enquanto Cheikh negociava algo com a senhora. Deixei-me paralisar e, no medo de repulsar o rapaz, olhava nervosamente para seu campo de visão [...]. A certa altura, levantou a cabeça e, olhando para mim, disse algo em tom de despedida, rapidamente se retirando dali. Eu certamente não me sentia obrigado a vender algo a ele, já que acidentalmente me encontrei nessa posição. Cheikh havia repassado a responsabilidade de cuidar das coisas a mim, e pude sentir, na experiência, como é necessário saber conquistar o cliente. Acima de tudo, é fundamental “ler” a pessoa que se aproxima e tomar alguma ação (Diário de campo, 29/03/2017).

Evidentemente, cada circunstância interacional exigia um balanço específico entre apostas e recuos e, além disso, modos de apostar e recuar específicos. Na situação abaixo, enquanto acompanhava Ahmadou, notei outra instância dessa seleção de clientes sobre os quais apostar e recuar. Havia a presença simultânea de clientes empolgados e de clientes discretos, mas os últimos estavam demasiadamente afastados dos produtos, como se

anunciassem a brevidade de sua presença ali e a intenção de não comprar. O senegalês, nesse caso, desde o início, deu atenção aos clientes que sobre ele apostavam com sua atitude descontraída e demanda por desconto, pois sabia que, com eles, a compra estava mais garantida:

[...] por duas vezes ele soube que não valia à pena deixar os dois clientes mais interessados para abordar outros que olhavam, parados, produtos há alguns passos ao lado, logo saindo lentamente: eu, sentado ali observando, pensava que eu imediatamente iria atender os demais pedindo para os clientes em questão que esperassem um pouco. Logo percebi que, de fato, eram apenas indivíduos com uma curiosidade superficial, não devendo ser priorizados em relação a clientes que abordam o vendedor já perguntando sobre algum produto em específico (Diário de campo, 08/07/2017).

Esse saber apostar e recuar exercitado pelos senegaleses de Santa Maria, e mobilizado de forma variada de acordo com a situação, tornou claro que cada grupo de atores atido com o comércio de rua nesta cidade fazia usos próprios do jogo interacional que descrevi. Na figura de vendedores de rua, os senegaleses desse contexto não tinham acesso a uma totalidade de ações que podiam e deviam empreender durante a venda para bem apostarem e recuarem. Inseriam-se na venda de rua santa-mariense tendo de trabalhar com apenas algumas “deixas” cênicas que podiam identificar em seu entorno (como pude fazer durante minha estada em campo), mais especificamente, nas “zonas simbólicas de transição” que o constituíam (ARANTES, 1994, p. 192). A partir daí, as formas pelas quais utilizavam da prática interacional de apostar e recuar, tão característica nesse ambiente, era tema de seu próprio cotidiano de experiências juntos aos clientes. Assim, apesar de ter identificado o referido jogo interacional e sua apropriação pelos senegaleses, percebi que, mais uma vez, a leitura mútua e situacional entre vendedor e cliente era fundamental para as apostas e recuos que ocorriam. O caráter improvisado desses movimentos interacionais na venda de rua de Santa Maria, em situações de intensa troca e indefinição simbólica, evidentemente não os descaracterizava como atos de uma agência criativa. É o que Sidney da Silva (2015, p. 125) identifica nas práticas culturais e religiosas de haitianos em Brasiléia (AC) e Tabatinga (AM) durante a problemática situação de espera pela emissão do protocolo de solicitação de refúgio.

Na venda de rua santa-mariense, em outras palavras, aos senegaleses era preciso apostar e recuar para aprender como e quando era adequado fazê-lo. A importância de se

manter a conversa com o cliente, quando o momento da negociação abria essa oportunidade, surgiu como dado constante em minhas experiências de campo junto aos senegaleses de Santa Maria, e, justamente, como um saber partido de “tentativa e erro”. Tomar a frente para “puxar conversa”, sendo simpático, era não apenas preencher um vazio frente à perspectiva de compra, mas também ganhar um cliente, estabelecer uma empatia com o mesmo de modo que voltasse, socializasse e comprasse novamente. Era apostar nas interações aliando proximidade e ganho econômico, como demonstram as duas situações a seguir, protagonizadas por Mamour:

[...] em dado momento lhe disse que gostava do tema, que era algo que me chamava muito a atenção para a pesquisa. Então começou a conversar, abrindo algumas de suas formas de fazer com que a compra seja realizada. Frisou que o essencial é conversar: “tem que conversar... se não, não vai dar certo... quando a pessoa chega, tu pega, mostra bem, fala sobre, segue sempre conversando... lá na Argentina eu vendia *muuito*, uma vez um cara comprou 2 mil *pesos* de coisa... mas eu sentei com ele, tomei um *refri*, conversei bastante, mostrei as coisas, daí ele comprou! *bei!* um monte de coisa! então *tem* que conversar, pega a mão da pessoa, coloca tudo os anel ali se precisar, e é isso aí [risos]” (Diário de campo, 22/03/2017, Mamour fala sobre a importância, ao ofício de vendedor de rua, de conversar com os clientes, narrando a experiência migratória anterior que teve em Mendoza, Argentina).

Das vendas de Mamour, a que posso destacar é uma realizada a duas mulheres jovens, sendo que, novamente, apenas pude observar a metade final da interação devido ao barulho e à conturbação de conversas que estava tendo com Ahmadou e/ou Maba. As duas sorriam, assim como Mamour, e os três olhavam-se com intimidade, ou melhor, conforto. Não pude ouvir nada do que falavam, mas o certo é que essa compra se deu de um modo um tanto diferenciado: ao invés da conversa inicial direcionar à compra, foi a própria compra que deu o tom do resto do contato. Uma das moças, quando olhei, já tinha as meias em uma das mãos e Mamour, com o dinheiro recebido, agora apenas conversava com elas: só não sei sobre o quê. As duas saíram logo depois que comecei a observar e, quando tinham dado uns dois passos de distância, Mamour ainda insistiu com alguma frase também inaudível a mim. Deram mais uma risada e saíram. Indagando Mamour sobre a interação, aproximou-se de mim dizendo: “ah é isso é cara, tem que conversar, senão não vende, né? [risos] daí depois vem de novo, traz amigo... [sinal de progressão cíclica com o dedo indicador de uma das mãos] quando atende mal não compra e não volta mais, cara!”. Parafraseei a resposta do senegalês, mostrando minha compreensão do que falava, e ali ficamos uns 5 minutos divagando sobre o tema, sendo que ele sempre destaca a importância de conversar com o cliente, ser simpático (Diário de campo, 19/05/2017, Mamour interage com duas mulheres e depois comenta sobre a importância de conversar com os clientes para conquistá-los em longo prazo).

Também o ato de recuar fazia parte de um aperfeiçoamento cotidiano, dado por sua própria prática em cada negociação de venda. Em quais momentos se podia fazê-lo adequadamente variava entre os senegaleses. Em certa circunstância, notei que, em situações

idênticas (transeuntes que passavam à frente olhando para os produtos), Mamour apostava enquanto Maba e Ahmadou recuavam, ainda que o objetivo fosse o mesmo: atrair os passantes, alcançar a venda e conquistar uma proximidade capaz de impelir os mesmos a retornarem. Segue o registro:

Dos três senegaleses, foi o que mais utilizou do recurso de chamar os clientes para seu ponto de venda: isso foi recorrente, em especial, com homens e mulheres mais velhas, com os característicos “ô cara, vem cá...” e “oi senhora, vem cá, vem cá!”. O característico de Mamour é que ele leva o carisma e o bom-humor já de antemão para essas espécies de anúncio de produtos, enquanto Maba e Ahmadou praticam uma expressão facial e corporal mais séria, em tom que se pretende convincente em relação a quem passa olhando para os produtos (Diário de campo, 19/05/2017).

Tendo em vista acontecimentos de campo como esses, passei a tratar o apostar e o recuar dos senegaleses de Santa Maria como modos de fazer, lembrando o conceito já mencionado de Michel de Certeau (1984 [1980]). Inseriam-se neste jogo interacional já estabelecido no comércio de rua da cidade via seus próprios meios de agir, promovendo, em longo prazo, contatos com clientes em que os dois lados passavam a negociar produtos dentro do contexto do que aqui chamo de “sociabilidades para venda”. Essas se definem como contatos entre os senegaleses e seus clientes que mobilizavam, em sua ocorrência, um conteúdo interacional regular e próprios aos envolvidos, informando os atos de cada um desses indivíduos e, assim, o desfecho da negociação. Parto aqui da definição simmeliana de “sociabilidade”, nomeadamente a de que o termo designa uma forma lúdica da sociação:

Seu alvo não é nada além do sucesso do momento sociável e, quando muito, da lembrança dele. [...] Seu caráter é determinado por qualidades pessoais tais como amabilidade, refinamento, cordialidade e muitas outras fontes de atração [...] O tato é aqui, portanto, de peculiar importância: onde nenhum interesse egoísta imediato ou externo dirige a autorregulação do indivíduo em suas relações pessoais com outros, é o tato que preenche essa função reguladora (SIMMEL, 1983 [1917], p. 170).

Uma sociabilidade existe, dessa perspectiva, em contatos sociais que tomam por referência conteúdos autênticos, que são um fim em si mesmos: afastam-se de quaisquer pretensões pragmáticas. Aqui, em se tratando de apostas e recuos ligados aos interesses comerciais imediatos, torna-se necessário reconhecer um afastamento específico entre dados

empíricos e tal definição. As mencionadas “sociabilidades para venda” contêm este elemento lúdico construídos nas interações face a face e do qual comenta Simmel, mas tal conteúdo está longe da independência em relação à negociação comercial. Diferentemente, tal sociabilidade se constitui justamente pela imbricação entre elementos interacionais como o bate-papo, os assuntos de interesse comum, as piadas internas, a pechincha, a reclamação do preço feito a outros clientes e a desconfiança quanto às propagandas exageradas do vendedor.

Para conduzir essa mediação teórico-empírica necessária, vale destacar as reflexões antropológicas de Stuart Plattner acerca do comportamento econômico em diferentes ambientes de venda informal³⁷. Plattner (1989, p. 218) identifica diferentes configurações interacionais entre vendedores e clientes ao longo de um *continuum* entre, por um lado, o polo do desconhecimento total e, por outro, o do afeto e familiaridade. Assim, torna-se possível considerar a emergência tanto de sociabilidades próximas do tipo-ideal de Simmel³⁸ quanto das que conjugam o pragmatismo econômico a seu conteúdo lúdico (que serve de referência constante para os atos interacionais). É dessa última forma que se aproximam as “sociabilidades para venda”, em que os elementos-guia da interação regular são manejados pelos envolvidos dentro dos limites da negociação comercial. O breve conhecimento do Outro, resultado de diferentes tipos de assuntos fomentados quando do reencontro na venda, é percebido em seu valor econômico:

Parcerias comerciais de longo prazo, nas quais elementos dos modos impessoal e pessoal se misturam, são frequentemente encontradas em lugares de feiras camponesas. O objetivo de cada ator é o seu interesse econômico próprio, mas a manutenção do relacionamento é mais valorizada do que o lucro de curto prazo e imediato. Transações estão envolvidas por termos comerciais específicos, mas um relacionamento paralelo de reciprocidade generalizada parece apoiar o relacionamento estritamente comercial (PLATTNER, 1989, p. 212, tradução nossa).

As “sociabilidades para venda”, então, apenas se distinguem da conceituação de Plattner pela profundidade empírica das situações com as quais tive contato no cotidiano dos

³⁷ A escolha das reflexões desse autor em específico, nesse momento, justifica-se por sua proximidade com o enfoque analítico evidentemente assumido por este trabalho, focado em interações face a face repletas de agências situacionais de indivíduos que lidam com estruturas de significado (os quadros sociais de Goffman ou os conteúdos culturais de Barth, por exemplo), por sua vez construídas justamente pela regularidade desses contatos sociais.

³⁸ Esse tipo mais pessoalizado de sociabilidade, próximo da definição clássica de Simmel, fará parte do trabalho analítico da seção 4.2.1, no que toca às “sociabilidades sem venda”.

senegaleses nas calçadas de Santa Maria. Havia a possibilidade, por exemplo, de que uma compra fosse combinada, de que assuntos paralelos à negociação fossem desenvolvidos e de que se inventassem “piadas internas” e temas para os quais sempre se podia voltar quando o cliente voltasse e o reencontro ocorresse. Observei em campo, assim, que uma nova gama de possibilidades de negociação passava a existir após apostas e recuos bem-sucedidos do vendedor em relação ao cliente. No exemplo da situação abaixo, observei Maba combinar, para o dia seguinte, a venda de um tênis a um cliente específico, já que no momento não tinha em exposição o modelo específico que o indivíduo desejava adquirir. Tratava-se de um conhecido do senegalês, algo atestado pela expressão corporal íntima com a qual o cliente se aproximou e pela atitude relaxada de Maba frente a isso. Parecia pouco sentir a necessidade de apostar, apenas recuando por meio de um comportamento simpático, deixando que o cliente demandasse o que necessitava:

De qualquer modo, Maba acabou voltando, mesmo com a chuva insistente: estendeu sua lona, arrumou os tênis, e seguiu vendendo. Ahmadou e Mamour pareceram avisá-lo da presença do cliente em sua procura, em *wolof*: Maba chegara literalmente segundos depois da retirada do homem. Ainda assim, por alguma razão, o cliente voltou, logo rindo e dizendo: “bah, cara, eu tô faz horas aqui te procurando, fui e voltei umas duas vezes já... e aí, como é que tá?”. O diálogo seguiu-se da seguinte forma: “beleza cara, e tu?”, “tudo bem... tchê eu queria ver um tênis aí, tu tem aquele laranja lá ainda? é esse aqui, só que laranja...”, “aquele acho que não, não sei, vou ver lá em casa, mas acho que não... tem esse cinza aí, ó...”, “bah, mas é eu que queria o laranja...”. Notei que Maba foi menos performático e agressivo do que nas outras interações de venda do dia: no nível de minha compreensão, não era necessário, já que o cliente é que estava definindo a situação para ele, dando o tom à conversa, então o vendedor poderia manter uma posição mais recuada. Frente ao impasse, mantido após Maba constatar que realmente não tinha o modelo laranja consigo e com a insistência do cliente em relação à sua preferência mesmo com as propagandas de Mamour (como: “mas esse aí é massa cara!”), ficou combinado que o cliente voltaria no dia seguinte por volta das 11h, sendo que Maba traria o tênis desejado caso o encontrasse em sua casa. “Tá, amanhã eu volto aí então cara, valeu, abraço!”, “beleza cara, muito obrigado!”. O fato de se conhecerem, que ficou claro na interação, teve seus efeitos na conversa, assim como, quando não há conhecimento, emergem as técnicas corporais mais claras na venda senegalesa, e que desempenham o papel de remediar essa desvantagem (Diário de campo, 19/05/2017).

Observando estes pontos, convenci-me de que o ganho econômico, na realidade da venda de rua senegalesa em Santa Maria, era permeado por um conjunto regular de táticas interacionais capazes de gerar sociabilidades para venda em contatos efêmeros, nos quais apenas havia o “velho” ritual de compra e venda. Nesse sentido, os modos autênticos com que

os senegaleses apostavam e recuavam em seu cotidiano de vendas, então, constituem de processos de agência situacional: é possível, assim, obter ganhos sem deixar de aprender com cada interação (ORTNER, 2007a, p. 54; 58; SAHLINS, 2003, p. 160). Em outras palavras, poderíamos pressupor, por exemplo, que os atores estabelecidos há mais tempo no espaço do comércio de rua de Santa Maria seriam os favoritos para o sucesso na acumulação de capitais econômico e simbólico, por conta de suas redes de apoio e maior domínio da língua. Ainda assim, não se deve esquecer que a vida social é sempre diacrônica, fazendo-se nas situações: “jogo é jogo”, e atores desfavorecidos em certos pontos, como os senegaleses, criam usos vantajosos da estrutura de relações vendedor-cliente em que sua atividade está inserida. Mas quais eram, especificamente, os modos de apostar e recuar dos senegaleses que vendiam nas calçadas de Santa Maria durante o trabalho de campo? A partir das possibilidades de minhas experiências de campo, procuro agora elaborar uma resposta a essa questão.

3.2.2 Os modos senegaleses de apostar e recuar

Afirmo há pouco que o jogo interacional da venda de rua de Santa Maria era uma prática difundida em vários ambientes comerciais da cidade, e que pode ser apreendida pelas figuras da aposta e do recuo. Propus também que cada um desses movimentos, tanto por vendedor quanto por cliente, tinha um fundo econômico: um queria vender com o maior lucro possível, e o outro queria comprar gastando o menos possível. Entretanto, também destaquei que os atos envolvidos nesse esquema interpretativo, em hipótese alguma, limitavam-se a cálculos econômicos, num “bate-rebate” entre interesses materiais. Havia importantes especificidades nessa estrutura de interações, e que aqui precisam ser explicitadas para que, em seguida, seja possível tratar dos modos de apostar e recuar dos senegaleses que acompanhei na venda de rua.

Como já brevemente mencionado, observei em campo que as apostas do cliente desconhecido, em geral, estavam muito menos preocupadas com a promoção de uma proximidade de longo prazo com o vendedor do que esse o estava com relação a suas próprias apostas sobre o cliente: se escolhiam demandar desconto, tendiam a fazê-lo de modo mais incisivo, sem “meias palavras” em sua solicitação. Entre desconhecidos, causar uma boa impressão duradoura no Outro era mais importante para quem vendia do que para quem

comprava, pois, para o vendedor, isso podia significar que garantisse o retorno do indivíduo e, assim, vendas futuras. Aqui, o peso do interesse por uma proximidade duradoura parecia pairar sobre o vendedor, que expressava isso em suas apostas e recuos especialmente com o desconhecido que, apesar de não valorizar esse vínculo na mesma intensidade, dava abertura a movimentos interacionais de aproximação. Por outro lado, observando os senegaleses e os variados grupos em suas apostas e recuos, notei que a lógica mudava quando se tratava de interações em que havia uma proximidade prévia já desenvolvida. Quando o cliente em questão era conhecido, a ponto de ter seus assuntos próprios a conversar com o vendedor ao mesmo tempo em que negociava dado produto, ele já não podia apostar por meio de uma pechincha isolada, feita sem muitos escrúpulos. Isso porque, se o fizesse, corria o risco de romper com o teor já consensual naquele contato específico, perdendo a possibilidade de compra. Nesses casos, o cliente não deixava de apostar solicitando o desconto, mas tendia a fazê-lo em complementação a algum assunto ou brincadeira que fizesse parte do contexto da sociabilidade em curso.

As relações materiais do jogo interacional em questão emergem, nesses apontamentos, em seu conteúdo simbólico (SAHLINS, 1988, p. 68-69): dão-se sempre em vistas do significado que o contato entre um vendedor e um cliente tem para cada um dos dois, mesmo nas interações mais estritas ao tema do preço de um produto. O cliente desconhecido, então, podia tanto pedir desconto por não ter “nada a perder” em termos de sociabilidade (apostando), quanto deixar de pedir desconto justamente por crer inadequado pechinchar frente a um vendedor com o qual não se tem um contato mais próximo (recuando). Já o conhecido apenas não pedia desconto caso não visse com bons olhos tal atividade de modo geral ou mesmo se não se percebesse capaz de fazê-lo sem parecer rude ao vendedor que já era relativamente próximo seu. Com grande frequência, o cliente conhecido solicitava o desconto, em meio à negociação, dentro do contexto da sociabilidade ali constituída, ou o próprio vendedor ofertava esse desconto para assegurar a compra e a continuidade desse tipo de contato em outras ocasiões. A partir destas regularidades mínimas, destaco, são as possibilidades definidas pela situação face a face que entram em ação, em um processo performático que não envolve tanto “uma aprendizagem dos múltiplos detalhes específicos de um único papel concreto: frequentemente não haveria tempo ou energia suficiente para isto. [...] Em resumo, todos nós representamos melhor do que sabemos como fazê-lo (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 72-73).

Tendo em vista estas características gerais do jogo interacional que pude observar, a relação comercial entre conhecidos se mostrava a opção mais benéfica a ambos os lados³⁹. Assim, ao vendedor senegalês de Santa Maria, saber como e quando tomar a frente em uma interação (apostar) e quando não fazê-lo (recuar), aprendendo a fazer uso próprio deste jogo interacional, significava aumentar as chances de vender na negociação corrente e, ao mesmo tempo, investir sobre as negociações futuras. É por isso que esses imigrantes desenvolviam seus próprios modos de apostar e recuar que, não deixando o interesse pelo lucro de lado, contribuíam para que clientes desconhecidos se tornassem conhecidos. A principal característica dos produtos que os senegaleses vendiam aponta para as vantagens, do ponto de vista do cliente, de se manter um contato comercial mais personalizado: em geral, eram cópias de outros produtos originais valorizados por sua marca, e, nessa condição, eram reconhecidos também pelo maior potencial de apresentarem defeitos. Essa consciência intensificava o desejo de se pagar menos e, ao mesmo tempo, de se ter a garantia de que, caso surgissem problemas com o uso, seria possível retornar ao ponto de venda e, sem incomodações, efetuar uma troca.

Em etnografia sobre o mercado de arte de Saint Louis, Stuart Plattner destaca que a condição material dos produtos comercializados afetava a relevância da proximidade pessoal nas trocas em questão: “a natureza da arte *avant-garde* produz problemas de informação comparáveis ao do mercado camponês e que aumenta o risco em transações. Compradores potenciais não sabem o quanto uma peça de arte única vale” (PLATTNER, 1996, p. 200, tradução nossa). Uma das soluções identificadas em campo pelo autor é justamente a do estabelecimento de sociabilidades entre vendedores e clientes, baseadas em um conhecimento mútuo que gera compromisso e, portanto, maior certeza de que as transações entre os envolvidos se darão de forma honesta. O vendedor assegura um fluxo constante de vendas, enquanto o comprador assegura condições especiais de tratamento, preço e troca. De modo similar, observei nos pontos de venda dos senegaleses de Santa Maria que um indivíduo com

³⁹ A esta altura, tomo um passo atrás para lembrar que aquele “estar à vontade” do cliente, algo mencionado ao longo da seção 3.1, diz respeito a interações face a face em que há um baixo nível de informação pessoal mútua e ainda menor controle normativo, do ponto de vista de que as negociações de venda não se dão em uma base de completa anonimidade e apenas regras básicas do espaço ocupado (nesse caso, o procedimento de comprar de um senegalês) são consideradas *a priori* do contato social. É o que Hannerz (1980, p. 150) considera como um “relacionamento categórico”, baseado numa pressuposição recíproca de categorias/papeis que “deixa maior espaço” à negociação situacional de identidades. O trabalho de transformar esses “relacionamentos categóricos” (entre estranhos) em sociabilidades para venda (com clientes próximos que “batem papo” enquanto compram e sabem algo mais sobre o Outro) significa, então, encontrar uma forma estável de negociação situacional. Para isso é que os senegaleses de Santa Maria empregam os usos criativos do jogo interacional característico dos relacionamentos do comércio de rua da cidade.

o qual já se tem certa proximidade e se pode conversar sobre diversos assuntos durante o momento de venda tornava-se: (i) mais suscetível ao impulso da compra ou, ao menos, a provar mais produtos enquanto “bate papo” distraidamente com o vendedor; (ii) mais fiel ao vendedor, por receber descontos de bom grado, fáceis trocas de produtos defeituosos e o benefício de “encomendar” produtos ou combinar compras em determinados dias nos quais passará, em seus trajetos urbanos, perto do ponto de venda em questão; (iii) mais assíduo na frequência de visitas ao ponto de venda por conta do valor dado à sociabilidade que ali se vivencia.

Dessa forma, com desconhecidos ou conhecidos, os senegaleses da cidade apostavam e recuavam de uma forma autêntica reavaliada situacionalmente e que, na melhor das hipóteses, alcançava tanto a venda quanto a aproximação duradoura com o cliente. Seus modos de apostar mais relevantes que emergiram em minhas observações de campo são os seguintes: (i) negar a possibilidade de desconto e (ii) realizar uma brincadeira com os clientes. Por outro lado, os modos senegaleses de recuar na venda de rua em Santa Maria envolveram, em minhas observações, os atos de: (i) ceder ou oferecer desconto e (ii) deixar que um cliente se decidisse sobre a compra. Com de Certeau (1984 [1980], p. XVIII), friso, tais modos senegaleses de apostar e de recuar podem ser notados como uma apropriação prática que esses indivíduos faziam do sistema de produção (conjunto de interações regulares) que os envolvia, e que aqui é representado pelo jogo interacional cujo caráter foi descrito. Começo pelos modos de apostar.

Uma das práticas recorrentes dos senegaleses que acompanhei, frequentemente narrada por eles a mim, era a de negar um desconto demandado por um cliente. Com o decorrer das vivências em campo, comecei a perceber que, normalmente, esse movimento apenas ocorria em definitivo após alguns momentos em que a expressão corporal do vendedor era a de indecisão: fornecer ou não o desconto? Com clientes já conhecidos que iam muito longe em suas apostas, solicitando descontos abusivos ou sem tocar em algum assunto já compartilhado com o senegalês, o mais comum era que um “não” categórico só viesse à tona ao fim da interação, após o vendedor se esforçar por trazer a situação do contato de volta a algum tema relacionado à sociabilidade para venda que possuía com aquele indivíduo específico. Com essa manobra, os senegaleses conseguiam evitar a venda por um preço que nada ou muito pouco lhes retornaria em lucro, ao mesmo tempo expondo sua decisão negativa de uma forma polida dentro das possibilidades do contexto de um contato mais íntimo. Se um

cliente, por exemplo, mantinha uma sociabilidade para venda bem-humorada com múltiplos senegaleses, seria comum que trouxesse à tona o fato para dar maior apelo à sua pechincha. Após receber as primeiras negações do vendedor, dizia algo como: “bah, mas ele [o outro senegalês] me dá desconto, tu não vai me dar?!”. Comumente esse conhecido já estava com um preço intencional para sua compra e, para lhe negar essa possibilidade, o vendedor senegalês comumente respondia aludindo ao mesmo fato e da mesma forma bem-humorada: “ah, o [nome do outro senegalês] não sabe de nada! é sem vergonha! [risos]”. Num tom um pouco mais sério, logo em seguida, explicava que cada senegalês em Santa Maria trabalhava para si e, portanto, decidia seus preços.

Essa forma de negar descontos, que observei comum entre os senegaleses e seus clientes conhecidos, mostrava-se como uma aposta que, na maioria das vezes, não causava constrangimentos e ainda resultava na compra ou, no máximo, na situação em que o cliente teria de voltar mais tarde após passar no banco para retirar o restante a pagar ao senegalês. Era uma aposta por ter um elemento de risco, mas que, caso feita dentro desse quadro, costumava dar certo aos interesses de manter a proximidade com o cliente e de alcançar a venda de um produto pelo preço original.

Com clientes desconhecidos, a lógica desta aposta pelos senegaleses continuava, em minhas experiências de campo, a levar o comunicado da decisão negativa até o fim da interação. A diferença é a de que, sem um conteúdo de sociabilidade ao qual se referir, o senegalês tinha de focar no movimento de fragmentar a resposta que negava a proposta da pechincha feita: expressando uma razão após a outra, ou apenas aprofundando gradualmente uma razão, o vendedor podia, assim, se esquivar das investidas (apostas) dos clientes, os convencendo de que não lucraria o suficiente caso vendesse o produto pelo preço demandado. Os argumentos, feitos em tom calmo, de quem busca compreensão, focavam-se em convencer o cliente de que o preço original já estava no limite do que poderia ser reduzido. Os senegaleses conseguiam, nessa forma específica de apostar, uma justificativa legítima para sua posição, e que com frequência convencia os consumidores.

A situação abaixo é expressiva nesse sentido. Trata-se de Maba negando o desconto demandado por um casal interessado em dois pares de tênis. Comparo, no registro, a uma situação anterior de Ahmadou, vivida no mesmo dia de trabalho de campo e também com clientes desconhecidos, em que percebi como apostas e recuos dos senegaleses tinham suas capacidades submetidas à situação de interação. Enquanto Maba pôde impor seu interesse na

negociação sem parecer rude, conseguindo o que queria, Ahmadou não teve essa possibilidade, posto que o casal que anteriormente comprara dele é que conseguiu impor suas condições para a compra. A todo o momento durante a negociação, repetiam ao senegalês que não tinham como passar de certo limite em gastos, que tinham apenas aquilo em mãos. Ahmadou insistiu, por umas duas vezes, que não faria o desconto, mas os clientes, expressando corporalmente que iriam embora após um silêncio constrangedor, alcançaram seu objetivo. Em outras palavras, Maba conseguiu interpretar em seus clientes que, mesmo frente à sua proposta de desconto negada, comprariam os tênis. Já Ahmadou não teve a mesma chance, visto que os clientes chegaram ao limite de, performaticamente, quase saírem constrangidos/ofendidos do ponto de venda. Não teve o mesmo espaço que Maba teve para apostar negando o desconto:

Um par foi vendido para um senhor e dois para um casal, todos estando ao mesmo tempo sobre sua lona azul. O mesmo discurso utilizado para aquela quase compra [...] foi expresso para o homem com o filho (ênfatizando que o preço era de liquidação, com um “agora é pra sair” - o que até pode ter sentido, já que, conforme fiquei sabendo por conversa tida em outra ocasião com Maba, Mamour viajaria para São Paulo e traria novos tênis para o amigo). Para o casal o mesmo foi dito, já que todos estavam ali ao mesmo tempo, mas, aqui, a ênfase estava sobre como os produtos eram muito bons para o preço cobrado, especialmente em vistas do desconto que exigiam os dois: queriam levar dois tênis por 100. Ao contrário do que ocorrera com Ahmadou, entretanto, não tinham uma atitude tão incisiva enquanto clientes na pechincha, e Maba pareceu dominar a situação o tempo todo: pareceu-me que foi muito mais adequado manter firme a aposta enquanto vendedor do que o era na situação de Ahmadou há pouco descrita, em que o senegalês acabou cedendo ao preço proposto. Maba utilizou da mesma estratégia do amigo, expressando como teria pouco lucro, podendo então fazer por, no mínimo, 110, e isso fez total sentido: pude perceber que ele não se passou por excessivamente autoritário ou teimoso em sua condição proposta, já que o casal não conseguiu expressar lá ou tanta eficácia que realmente só poderia pagar 100 (ao contrário do que ocorrera com Ahmadou). Maba manteve a aposta, eles provaram os calçados no banco sobre o tablado à direita de Mamour [...] e, notando a adequação, levaram os dois pares por 110, por mais que a mim parecessem um pouco contrariados, mas convencidos das razões do senegalês (Diário de campo, 10/05/2017).

Aqui, fica mais claro que havia uma valorização das apostas pelos senegaleses na venda, sendo mobilizadas no contexto de uma relação imbricada entre interesses econômicos e significados interacionais: era nos contatos resultantes que se possibilitavam as sociabilidades comerciais dentro deste “jogo interacional” que, com constância, cito aqui. Lembro novamente da pesquisa de Viviane Vedana (2017, p. 53), que propõe que “o ritmo

não é simplesmente imposto de fora, racionalmente, mas vivido pelos feirantes em sua experiência de engajamento com estas atividades e com o ambiente de mercado”.

Outra aposta muito comum na venda de rua senegalesa em Santa Maria era a de realizar brincadeiras com o cliente, segundo a leitura que o vendedor fazia de quando isso era adequado. Em minhas observações, pude notar, novamente, uma diferença entre os clientes conhecidos e desconhecidos. Com conhecidos, o assunto descontraído era, com frequência, o conteúdo de tal “conhecimento mútuo”: a sociabilidade para venda tinha fonte em conversas que rodeavam o tema. Nesse contexto, a realização de uma brincadeira durante uma negociação de venda representava pouco risco ao vendedor, que conseguia manter uma base estável de interação com aquele cliente específico. As situações exemplares, que há pouco foram descritas para a aposta de negar descontos, servem, assim, também aos propósitos de aqui elucidar o que observei em campo em termos das brincadeiras promovidas pelos senegaleses com clientes conhecidos. Eram uma escolha segura e fundamental nesse tipo de interação, na medida em que contribuíam para que a sociabilidade conquistada fosse mantida ao longo do tempo.

Com desconhecidos, por outro lado, notei que o risco de constrangimento era bastante ampliado: como não havia um passado de experiência com determinado indivíduo, saber o que ele acharia engraçado dependia somente da leitura situacional que era feita pelo vendedor. Ainda assim, os senegaleses claramente possuíam, cada um à sua maneira, brincadeiras de uso seguro por conta de seu teor. Utilizavam dessas amplamente com desconhecidos por aprenderem, com a experiência cotidiana, que geravam graça a todos sem ofender, independente de sexo ou idade: era a escolha segura para se aproximar, em um primeiro momento, de quem não se conhecia. Pude notar também que, ao contrário dos clientes conhecidos, atingidos desde o cumprimento por frases relacionadas à brincadeira que compartilhavam em sua sociabilidade, os desconhecidos apenas eram o alvo do brincar senegalês nos momentos mais finais da negociação, quando a situação da compra já estava definida. Com venda ou não, era o momento em que mais se sabia sobre o desconhecido e, portanto, quando mais precisamente se podia aplicar uma brincadeira livre de desconfortos.

Com frequência, notei Ahmadou empregando, entre a metade e o fim das interações de venda, uma brincadeira de uso típico seu: quando um desconhecido que se interessava por um ou mais anéis estava acompanhado, podendo-se notar que se tratava de um casal, o senegalês não perdia tempo em expressar que “fazia casamentos” ali mesmo, em seu ponto de venda,

com os itens vendidos. Caso o indivíduo desconhecido estivesse sozinho, Ahmadou mesmo assim costumava apostar com a brincadeira, mas na tarefa mais dificultosa de perguntar, primeiro, se a pessoa namorava alguém, era noiva ou casada. Abaixo, o senegalês se utilizou desse seu modo autêntico de apostar durante sua já citada participação na 13ª Feira de Economia Solidária de Santa Maria, levando um casal à compra por meio de sua aposta e, paralelamente, estabelecendo um humor aproximativo com os mesmos. Apesar de não se tratar do ambiente da calçada e de clientes que talvez nem mesmo fossem da cidade, foi uma das situações registradas mais marcantes no sentido da aposta via tal brincadeira, e que retrata bem o que pude observar desse elemento na venda de rua de Ahmadou:

O primeiro elemento que destaco em termos de interação foi o relacionado a um casal. O contato se dera enquanto eu interpelava Ahmadou e Abdou no momento anterior a meu segundo “passeio” pela feira, antes de ir para trás da mesa. Eles negociavam dois anéis, parecendo obstruir a compra mais por sua indecisão do que pelo preço de cada peça. Ao decidirem o que levariam, ficaram um tempo com os produtos nas mãos, com expressões de como quem pensa na adequação ou não da compra. Foi quando Ahmadou utilizou uma brincadeira que várias vezes já o notei empregar: “casa, casa... faço o casamento! [gestos com as mãos de união, os dois dedos apontando para mãos de clientes e unindo-as no ar]”. Imediatamente se fez sentir a reação dos dois, que riram bastante e tiraram o dinheiro para a compra. A moça ainda complementou: “[risos altos] tu foi o padre!”. Ahmadou riu e, após a compra, os dois saíram sorrindo com os anéis vestidos (Diário de campo, 08/07/2017).

Trata-se, mais uma vez, de um uso criativo da ferramenta da aposta que fazia parte do referido jogo interacional do comércio de rua em Santa Maria. Um tipo análogo de operação da mesma estrutura encontrava lugar nas práticas de venda dos artesões *hippie*, ocupantes do mesmo espaço. Mais uma vez com Iung (2007, p. 38-40), nota-se que esses indivíduos costumavam apostar frente a clientes por meio da pressuposição de uma intimidade: ela podia não existir, mas era levada aos contatos face a face com desconhecidos como meio de lhes conduzir a uma proximidade. A autora também destaca que esses artesãos costumavam contar histórias épicas das andanças que a liberdade *hippie* fornecia, estabelecendo vínculo com jovens desconhecidos que, nas interações, deixavam claro aspirarem (e se inspirarem) pelo tema contado como mito. Na convivência de campo, o que mais notei claramente neste sentido foi a prática de abordar transeuntes (mesmo os que sequer olhavam para os artesanatos) como se estivessem interessados, como que prestes a provar os itens em exposição. Em dada ocasião, enquanto acompanhava os senegaleses, notei que uma mulher

jovem passava pela calçada onde nos encontrávamos, olhando fixamente para o chão a passos rápidos. Mesmo diante dessa posição corporal da moça, uma das artesãs, que à nossa frente trabalhava, aproximou-se de onde a transeunte estava e exclamou: “fica à vontade, viu moça?!”. Ela não deu atenção ao apelo e seguiu seu caminho, mas não me pareceu impensável que a tática funcionasse com outros transeuntes, atraídos pelas palavras utilizadas pela vendedora. Tratam-se, aqui, de modos de apostar próprios ao grupo, e cujo conteúdo se difere bastante dos modos senegaleses: são diferentes apropriações práticas da mesma estrutura de interações comerciais.

Como antes destaquei, para além destes modos de apostar dos senegaleses de Santa Maria, pude observar alguns de seus modos de recuar igualmente importantes para a compreensão de como tais vendedores de rua se apropriavam da estrutura de relacionamentos que chamei de “jogo interacional”. Saber quando o melhor em dada interação era deixar de apostar sobre o cliente constituía de habilidade preciosa ao cotidiano senegalês na cidade. O primeiro modo de recuar que destaco aqui, e um dos mais registrados em campo, refere-se ao ato de oferecer ou ceder um desconto ao cliente, normalmente ao fim das negociações de venda. Trata-se de uma manobra praticamente certa em interações com clientes conhecidos. Como mencionei, esses, com frequência, pechinchavam fazendo uso da fronteira interacional delimitada pela própria sociabilidade para venda construída com um dos vendedores senegaleses em específico. Com a exceção de situações em que a demanda sugeria uma redução abusiva, os vendedores senegaleses cediam o desconto facilmente, correspondendo em suas palavras ao conteúdo da relação próxima construída com dado cliente. Frequentemente, do mesmo modo, esses clientes conhecidos nem tinham de pedir por desconto: pude observar que muitos senegaleses ofereciam o preço menor, fazendo questão que o cliente aceitasse. Nesses casos, notei que eram clientes com os quais a relação de proximidade era valorizada pelo vendedor muito mais do que o ganho econômico (ao menos considerando situação por situação, visto que, no geral, conhecidos retornavam mais ao ponto de venda do senegalês do qual eram próximos).

Em minhas observações, assim, é que surgiu uma distinção entre os conhecidos a quem se cedia desconto após pechincha e aos que se oferecia de antemão: a uns, os vendedores não criam necessário tomar a frente na proposição de desconto e, a outros, o faziam. Daí a forma específica com que os senegaleses davam desconto aos conhecidos mais próximos. Em nenhuma ocasião desse caso a redução de preço era apenas expressa

diretamente em resposta à pergunta do cliente: o cliente dizendo algo como “quanto tá esse aqui?”, e o vendedor replicando “5 reais”, sendo que o preço original era 10, por exemplo. O que ocorria nas situações que observei, inclusive nas que tive a experiência de cliente, era o seguinte: à pergunta “quanto tá esse aqui?”, os senegaleses simpaticamente respondiam, ao conhecido mais próximo, algo como “esse tá 10, mas pra ti eu faço por 5!”.

Assim, procuravam deixar claro a esses indivíduos mais próximos, e que mantinham uma frequência em seus pontos de venda, que estimavam sua sociabilidade revivida a cada contato comercial. Fomentavam, assim, o retorno do cliente em ocasião futura, expressando abertamente a ele como o fato de ambos se conhecerem era valorizado pelo vendedor. Trata-se, aqui, da idealização de cada interação de venda, da impressão construída ao Outro de que aquele contato é especial: no momento, àquele cliente conhecido, é como se as atitudes simpáticas do vendedor fossem tomadas apenas com ele (GOFFMAN, 1985 [1959], p. 52-53). Abaixo, um registro de campo que se mostra relevante aqui:

Outro contato relevante ocorreu com uma senhora de vermelho, muito caricata, que comprou uma pulseira e uma corrente. Desde o início, estava muito descontraída, comentando a mim, após um tempo de conversa, sobre os produtos: “eu conheço ele lá do Caridade”. Notei que Ahmadou ficara mais descontraído desde o início e de maneira similar, tendo em conta conhecer a cliente e, assim, saber por quais caminhos poderia direcionar a interação. Prova disso foi a frase de Ahmadou quando, escolhendo uma pulseira excessivamente grande, a senhora passou um tempo manuseando a peça, a dobrando em certa seção para que ficasse justa e, ao mesmo tempo, esteticamente aceitável na dobra: “[risos] tu é muito inteligente...”, disse o senegalês. Ela riu apenas dizendo “viu só?! e ainda fica bonito, de decoração...”, direcionando-se também a mim. Na hora da compra, Ahmadou não deixou de dar um desconto, por se tratar de uma cliente mais antiga. Destaco que toda a negociação se deu com olhares de intimidade, além do contato entre as mãos para que a pulseira e a corrente fossem vestidas na cliente: mais uma vez, sabia-se poder fazer aquilo com aquela pessoa, tendo-se um passado em comum capaz de evitar constrangimentos. A mim, logo a situação pareceu um ótimo exemplo para como táticas de venda, entre apostas e recuos, estabelecem, nos contatos cotidianos, sociabilidades às quais sempre se pode voltar com certas pessoas (Diário de campo, 08/07/2017, Ahmadou utilizando do recuo de oferecer desconto a uma cliente conhecida bastante próxima e com a qual compartilhava de uma sociabilidade para venda descontraída).

Diferente é o quadro quando se considera a mobilização deste modo de recuar em interações com clientes desconhecidos. Escassas foram as instâncias em que um desconto era, de antemão oferecido a um desconhecido: aqui, o vendedor senegalês não se sentia impelido a fazê-lo, esperando até os últimos momentos da negociação para avaliar a necessidade de

recorrer a este recuo. Como em algumas das apostas que destaquei, era uma manobra que, nesse caso, se caracterizava como um último recurso para atingir a venda.

Foi o que notei, por exemplo, enquanto acompanhava Maba, certa vez. Um homem adulto se interessara por um par de tênis, objetivamente chegando ao ponto de venda para perguntar o preço. Ao saber o que queria, o desconhecido agradeceu e rapidamente se virou de costas para sair dali. Maba não perdeu tempo e, notando que ele realmente sairia sem levar nada, disse algo como: “não cara, peraí, peraí, volta aqui... eu faço preço bom pra ti...”. O homem riu e, de lado, voltou a olhar para o produto que tinha em mente comprar: Maba pegou um dos pés do calçado e o alcançou nas mãos. Enquanto o cliente segurava e reavaliava o produto, rindo e dizendo que precisava fazer outras coisas antes de comprar, Maba intercedeu de modo incisivo: “tá, 60 e pára de chorar, cara!”. O homem riu ainda mais enquanto Maba permanecia sério, repetindo sua frase com a determinação de quem “bate o martelo”, encerrando uma negociação numa proposta ousada. O homem permaneceu com sua escolha, por mais que deixasse claro estar tentado a levar a peça. E, após a insistência tática de Maba, que interveio quando percebeu que o homem sairia (apostou frente a um recuo), o cliente mostrou sinais claros de estar muito mais compelido a comprar o calçado na hora. Corado, risonho e com os olhos fixos no produto enquanto Maba demarcava sua posição na negociação, o homem me pareceu exatamente no ponto interacional em que se está plenamente dividido quase entre dois mundos de raciocínio. Como deixei implícito, não comprou o par, mas saiu dali rindo, dizendo que voltaria, enquanto Maba gesticulava com as mãos nas laterais do corpo, como quem diz “bah”, com uma face de desapontamento bem-humorado, encenado. O vendedor senegalês, com o recuo de oferecer um preço especial como quem se sacrifica nessa redução, atingiu uma primeira descontração com aquele desconhecido.

O segundo modo de recuar que observei entre os senegaleses de Santa Maria diz respeito a deixar que o cliente se decidisse durante o processo de negociação. Normalmente, notei que os senegaleses apenas cumprimentavam o cliente quando utilizavam esse tipo de recuo, mantendo certa distância corporal e, no máximo, olhando para os mesmos produtos e respondendo a perguntas feitas. Com conhecidos, ficou claro que o recuo tinha um caráter mais inicial, já que o interessado tenderia a se aproximar do ponto de venda em um comportamento ativo, “puxando assunto” para ativar a sociabilidade para venda em questão: o vendedor, frente a tal aposta do cliente, tendia a cumprimentá-lo e a recuar nos primeiros

momentos. Após alguns momentos em silêncio, o mais comum era que o tema daquela relação social fosse trazido à tona a partir de algum comentário ou demanda sobre determinado produto em exposição. A partir daí, os dois indivíduos tinham a tendência de se engajar mais na interação, sendo o silêncio apenas utilizado pelo vendedor para intercalar suas apostas mais incisivas. De modo especial, assim, o silêncio figurou, em minhas observações, como mobilização tática que, em vários momentos, fez com que o cliente se envolvesse ainda mais com seu desejo de compra (naquele “impulsionar o cliente à compra” que destaquei no item 3.1.4).

Mais uma vez, ainda assim, vale destacar que a leitura da situação era fundamental. Mesmo com o cliente conhecido, mostrava-se importante fazer uma avaliação de comportamento em cada interação, apreendendo se o melhor era também apostar de início ou recuar e deixar que o cliente se decidisse: afinal de contas, existiam consumidores que corporalmente expressavam preferir que o vendedor “desse espaço” ao cliente durante o contato, apenas respondendo às demandas feitas. Enquanto uns valorizavam uma sociabilidade para venda vivida do início ao fim da interação de venda, outros priorizavam uma que só se passasse durante ou mesmo após efetivação da compra. Pude desenvolver tal olhar sobre este modo senegalês de recuar com clientes conhecidos a partir de uma situação de campo em que Ahmadou, ao receber uma senhora e um menino que conhecia, escolheu apenas cumprimentá-los e deixar que a sociabilidade com ambos viesse à tona com o tempo. Essa acabou ocorrendo em um momento de descontração com o menino, em que uma dinâmica interna de comentários sobre relógios me pareceu claramente já existir de outras experiências anteriores. Novamente, o modo de recuar atrelou o objetivo da venda com o de fortalecer relações sociais de maior proximidade, sempre reativadas quando os clientes retornavam:

Trata-se de uma interação com uma senhora (aparentava ter uns 50 anos) acompanhada do que parecia ser seu filho ou neto, de uns 12: bastante próximos um do outro [...], se aproximaram da pequena banca improvisada de Ahmadou após, como na maioria dos casos que observei, terem olhado fixamente para os produtos enquanto mantinham os passos na direção estabelecida pela calçada. [...] Olhavam para as correntes, naquele tipo de conversa característico de quem está prestes a comprar algo e legitima o ato a quem acompanha: “olha fulano, vamos ver a corrente, pra tu usar no... com...”. Ficaram um tempo olhando e, enquanto Ahmadou pegava dada corrente apontada pelo menino para alcançar a ele, esse olhou para o relógio que o senegalês usava [...] e perguntou: “ei que legal o relógio! como que faz pra ver a hora nele?!”. Ahmadou apenas reagiu rindo, com o braço levantado à altura dos olhos do menino e apertando dado botão do dispositivo que iluminava o horário.

Logo em seguida disse um “quer??” [...], recebendo do menino um “eiii, que legal!”, seguido de um encabulado “não, não...”. A proximidade de Ahmadou em relação aos clientes atrapalhou um pouco minha visão do que ocorria [...], mas vi que concluíam a interação de alguma forma, visto que Ahmadou segurava nas mãos duas notas de 10 reais e alcançava algo para os dois (Diário de campo, 28/11/2016).

Com clientes desconhecidos, este modo de recuar dependia ainda mais da capacidade de leitura situacional. Isso porque, não sabendo qual a forma comum de proceder daquele cliente em específico, o vendedor senegalês devia apreender no momento da negociação se deixar que o indivíduo se decidisse sozinho não era perder uma oportunidade de maior aproximação por meio de um dos modos de apostar que destaquei anteriormente. Se uns preferiam menor influência externa para que se decidissem sobre a compra com autonomia, outros podiam considerar a posição passiva do vendedor como indiferença ou mesmo falta de educação. Interpretar cada desconhecido que se mostrava como cliente era, assim, uma tarefa fundamental que permeava a aplicação deste modo de recuar pelos senegaleses de Santa Maria. Por outro lado, na maioria das vezes, esta manobra constituía de um ato de segurança, cauteloso e que, justamente, ampliava as possibilidades de se ler cada situação interacional na venda. Assim, eram constantes as circunstâncias em que os senegaleses assumiam uma postura de recuo inicial, deixando que o cliente observasse os produtos para que, apenas em seguida, agissem mais ativamente, passando a variados modos de apostar.

Neste quadro, os modos senegaleses de apostar e recuar em Santa Maria constituíam de saberes da venda construídos em sua experiência cotidiana e, ao mesmo tempo, adaptados em cada situação de contato com clientes. Eram as formas improvisadas de agência que esses vendedores de rua desempenhavam dentro do jogo interacional que predominava no espaço do comércio de rua do qual faziam parte. Acompanhando de Certeau (1984, [1980]), pode-se afirmar, aqui, que os modos de aposta e recuo empregados pelos senegaleses que acompanhei, tendo suas lógicas de uso próprias que há pouco foram destacadas, têm um caráter de “tática”. Isso porque as agências que desencadeavam eram constituídas de “um cálculo que não pode contar com um centro (uma localização espacial ou institucional), então nem com uma fronteira que distinga o outro enquanto uma totalidade visível” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. XIX, tradução nossa). Os senegaleses de Santa Maria, apostando e recuando à sua maneira, levavam o jogo interacional do comércio de rua de uma forma prática, e que lhes permitia aliar ganho econômico imediato e sociabilidades para venda dentro do possível a

cada situação. Como já apontava Leach (1996, p. 79), “a estrutura da situação é largamente independente de sua forma cultural”:

As coisas não são necessariamente como elas parecem ser, ou o que elas deveriam ser de acordo com regras proclamadas. Por toda a sociedade, organizações estão tentando determinar para as pessoas o que elas devem fazer e o que elas devem ser de modo a servir seus propósitos, e justamente em todos os lugares as pessoas respondem em parte, coletivamente ou individualmente, criando uma subvida (HANNERZ, 1980, p. 217, tradução nossa).

Os senegaleses de Santa Maria desenvolviam, portanto, suas agências dentro deste jogo interacional, o qual aprendem ser característico do comércio de rua à sua volta. Isso porque, ao entrarem em contato especialmente com os clientes, estavam interpretando o que era mais adequado fazer, momento a momento, não apenas para conseguir a venda, mas também para gerar confiança, descontração e proximidade. A intenção, assim, era também a de que o indivíduo em questão (tendo comprado algo ou não) fosse embora com a lembrança de um atendimento marcante e que, especialmente, a de que retornasse em outra ocasião estando aberto a um contato mais íntimo. O espaço, os gestos e a linguagem da venda de rua senegalesa em Santa Maria, desse ponto de vista, eram mais do que impulsionadores de vendas. Extrapolavam a concepção de Da Matta (1984, p. 26) sobre as ruas brasileiras como espaços impessoalizados em que se dá a competição laboral do dia a dia. Eram as agências dos senegaleses dentro do jogo interacional que identificavam na venda de rua da cidade, e que possibilitavam que eles formassem, com o passar do tempo, a sua própria clientela.

4. SER, ESTAR E PODER NAS CALÇADAS DA VENDA

*Mas sou um trovão
Que afasta o que não traz paixão
Meu mercado é o chão
E não pago o preço da solidão
Nesse matagal
Continuo avançando sem parar*
(Trecho de “Na contramão”, de The Césaros)

Neste capítulo, trato da dimensão política da venda de rua dos senegaleses em Santa Maria, focando em como os mesmos a manejavam para viabilizar o ofício ao qual se dedicavam. Na primeira seção, “Um ‘saber estar’ necessário”, descrevo a relação tática que os senegaleses mantinham com a Santa Maria vivida em seu cotidiano de trabalho, considerando tanto a significação do entorno físico desse cotidiano (ruas, esquinas, calçadas e travessas, por exemplo) quanto o posicionamento assumido nas interações com agentes da fiscalização pública. Primeiramente, trato de um conjunto de conhecimentos corporais referentes à questão prática de quais espaços de acesso, passagem e permanência eram mais ou menos perigosos na paisagem da venda de rua senegalesa. Em segundo momento, outra dimensão do referido “saber estar” é analisada: a da argumentação específica elaborada pelos senegaleses da cidade para justificar seu ofício, como uma forma de agência preparatória para as ocasiões em que a interação direta com os agentes públicos responsáveis pelas ações de apreensão (fiscais e guardas municipais) se mostrava inevitável. Já na segunda seção do capítulo, “Às vezes a gente muda de lugar’: deslocando-se para vender”, começo descrevendo os processos sociais por meio dos quais os senegaleses de Santa Maria aprendiam a conhecer a região urbana de seu trabalho como uma “mancha do comércio de rua” com implicações políticas a seu ofício irregular. Para caracterizar tal aprendizado estabelecido com outros vendedores de rua, proponho a noção de “sociabilidades sem venda”. Em seguida, passo a descrever como os senegaleses empreendiam, de conjuntura em conjuntura durante o período desta pesquisa, seus deslocamentos táticos entre as diferentes regiões de tal “mancha”. Destaco que as características sincrônicas da mesma estavam frequentemente submetidas à interpretação diacrônica, feita pelo grupo de imigrantes, dos custos e benefícios situacionais de se ocupar cada área de cada ponto de venda.

4.1 UM “SABER ESTAR” NECESSÁRIO

4.1.1 A cidade e suas manhas

Para além dos desafios envolvidos no aprendizado e manutenção do papel social de vendedor de rua, os senegaleses de Santa Maria precisavam interpretar, a cada conjuntura de seu cotidiano, as condições de possibilidade para o tipo irregular de ocupação do espaço público que realizavam. Disso dependia a viabilidade de seu ofício, a tal ponto que compreender onde, quando e como estar nas calçadas santa-marienses definia a própria atividade. Em outras palavras, ser imigrante vendedor de rua, nas limitações que tais adjetivos implicavam, não era apenas saber vender; mas também saber estar. Essa interpretação prática dos arredores urbanos, realizada pelos senegaleses de Santa Maria, foi mais uma dimensão do objeto de pesquisa que chamou minha atenção desde as observações de campo. Envolveria um conhecimento das vantagens e desvantagens táticas da presença em cada ponto de venda e da necessidade de se observar o peso das mesmas sempre à luz de cada conjuntura (diária, semanal, mensal ou semestral) de atuação dos poderes de repressão da venda irregular (em especial, fiscais, guardas municipais e lojistas).

Aqui, encontrava-se o limite estrutural da construção dos espaços de venda pelos senegaleses conforme descrita na seção 3.1.2: frequentemente, a coerção, a apreensão e a denúncia (ou o medo de que elas ocorressem) cerceavam a capacidade de se produzir locais fixamente típicos da venda senegalesa. Assim, caso a conjuntura de relações de poder permitisse, a tendência era a de que cada senegalês mantivesse um único ponto de venda para si. Isso reforçava a construção espacial mais geral da venda de rua senegalesa na cidade, assegurando uma importante fala do vendedor de rua ao cliente no final da negociação: “eu tô sempre aqui”. Como saber quando essa possibilidade positiva existia era, assim, importante questão cotidiana aos vendedores de rua senegaleses de Santa Maria.

Uma característica marcante de meu trabalho de campo possibilitou minha chegada a dados como este, inviabilizando outras possibilidades de investigação e definindo o que trabalho no presente capítulo. Trata-se do fato marcante de que o número de vezes em que presenciei o contato direto entre vendedores de rua e fiscais/guardas municipais foi muito menor do que o número de vezes em que ouvi relatos sobre tais contatos. Muito se falava e se contava das apreensões de mercadorias, seu caráter comumente violento e, em especial, o que se argumentava quando ocorriam e como se fazia para evita-las de antemão. Comecei, então,

a focar em como os vendedores de rua senegaleses viviam tais apreensões enquanto possibilidade constante, a despeito de sua raridade em minhas observações: em síntese, como se preparavam para antecipá-las e delas se defender caso fossem abordados pelos fiscais durante o período em que a investigação empírica foi realizada.

Isso implica em uma nota metodológica fundamental para a clareza da análise a ser desenvolvida ao longo de todo o presente capítulo. Especificamente, trata-se do sentido que aqui assume a noção de “estrutura”. Mesmo que ainda no nível ontológico interindividual desta pesquisa (como destacado na 2.3), tal categoria não mais é pensada a partir do conceito de “sistema de produção” proposto por de Certeau (1984 [1980]). Isso quer dizer que o mencionado caminho pelo qual pude seguir na investigação empírica da relação senegaleses-fiscais em Santa Maria resulta aqui em um foco nas agências preventivas desses vendedores de rua frente à repressão do comércio informal na cidade, ao invés das agências interacionais diretas alcançadas por sua inserção em algo análogo ao que chamei de “jogo interacional” na seção 3.2.2. Assim, o que está em questão, agora, não é como os senegaleses se inseriam dentro de um conjunto regular de interações em seu ambiente de trabalho, mas como lidavam em sua experiência cotidiana com a necessidade de (i) anteciparem corporalmente as ações de fiscais/guardas municipais e (ii) justificarem a esses atores o seu ofício irregular de um modo conciliatório⁴⁰. Começo pelo primeiro tipo de agência, dedicando-me agora a descrever os conhecimentos tidos pelos senegaleses de Santa Maria como básicos para lidar com as ações da Superintendência de Fiscalização⁴¹, órgão da Prefeitura Municipal responsável pela apreensão de mercadorias vendidas de modo irregular no centro da cidade.

Nos múltiplos empreendimentos de pesquisa no Brasil voltados a compreender a recente imigração senegalesa, figura com frequência um esforço em contextualizar tal fluxo,

⁴⁰ Friso que a atenção dada ao longo deste capítulo à prevenção corporal das apreensões de mercadorias e, em seguida, ao enclave entre justificativas dos ofícios de vendedor de rua e fiscal implica em que outra opção analítica não tenha sido explorada. Essa diz respeito à estrutura política que tanto constrói quanto implementa, por meio da repressão, tais justificativas: tratar disso demandaria mapear os atores envolvidos, suas relações e suas perspectivas sobre a venda de rua na cidade, incluindo a senegalesa em específico. Por outro lado, seria necessário, também, alcançar a oposição que o pequeno grupo de vendedores senegaleses eventualmente consegue atingir por meio do MIGRAIDH, sua principal representação institucional e cuja defesa de políticas públicas mais humanitárias para o comércio informal é digna de destaque. Assim, tendo em vista o alcance dos dados empíricos acessados, perceptível ao longo da análise deste trabalho, optei por manter o foco na política feita nas calçadas, e não na feita em reuniões/sessões/debates entre representantes das diferentes instâncias envolvidas. Isso não implica defender que o último tipo inexistente, mas apenas que a presente pesquisa só alcançou, de um modo empiricamente satisfatório, o primeiro tipo.

⁴¹ Conforme o Decreto Executivo nº 0093/2017, a Superintendência de Fiscalização, atuante na regulação do comércio de rua via a Coordenadoria de Fiscalização de Atividades Econômicas, é um dos órgãos que formam a estrutura básica da Secretaria de Município de Estruturação e Regulação Urbana de Santa Maria.

fornecendo variáveis de compreensão gerais a outras pesquisas ocupadas com objeto de pesquisa semelhante. Dentre as questões comumente levantadas está a organização coletiva que os senegaleses tendem a exercitar nas cidades em que chegam, criando associações incumbidas de representá-los em instâncias de negociação com a administração pública, a mídia e o empresariado, bem como no diálogo com a comunidade local e outras comunidades migrantes, ou ainda na organização de manifestações de rua⁴². Apesar de fundamental (como em qualquer processo de descoberta coletiva de um novo objeto de estudo), tal proposta de contextualização frequentemente reduziu a dimensão política da imigração senegalesa ao associativismo formal e visível. E por mais que esse seja um fenômeno que ainda deva ser muito explorado, os trabalhos que em seguida vieram à tona, com novas propostas analíticas, deram pouca ou nenhuma consideração à política vivida pelos senegaleses no seu cotidiano interacional. Refiro-me aqui aos modos sub-reptícios (mas regulares) de confrontar, manipular, tangenciar ou antecipar interações de poder que apenas se expõem no encontro situacional entre os atores envolvidos. Em outras palavras, são agências produzidas pelos imigrantes em sua experiência social de escala mais microscópica, no sentido de que, como os problemas que enfrentam, são vinculadas apenas em termos mais gerais aos embates das agendas políticas defendidas pelas associações de senegaleses e as instituições com as quais negociam.

Devido ao baixo número de senegaleses e à sua chegada recente, não há uma associação em Santa Maria, mas as mesmas agências das quais utilizam para evitar a fiscalização do comércio de rua são comumente tratadas, em outros contextos do mesmo fluxo migratório, como fatos que comprovam, exclusivamente, a vulnerabilidade e a dominação a que estão sujeitos estes imigrantes. Pesquisas que reflitam sobre como a alta política se traduz nos conflitos vividos pelos senegaleses na calçada podem fornecer elementos compreensivos relevantes para estabelecer, justamente, um diálogo no nível das instâncias formais, possibilitando que não apenas os problemas identificados sejam combatidos, mas que soluções alinhadas com as capacidades adquiridas pelos imigrantes sejam formuladas. Na presente seção, bem como durante o resto do capítulo, trato de

⁴² A título de exemplificação, vale destacar como estes elementos de organização coletiva são representados na internet, como se pode notar na seguinte entrevista de Abdoulhat Ndiaye sobre a visita do líder Serigne Mame para a realização da 1ª Conferência Cultural, Religiosa e Política sobre a Comunidade Senegalesa do Rio Grande do Sul em Passo Fundo: <https://www.facebook.com/100010155188464/videos/245805259101312/>. Outro exemplo marcante é o da articulação com a comunidade de haitianos de Caxias do Sul para a organização de uma manifestação pública, ainda em 2013, contra a Lei do Estrangeiro, de 1980: <http://pioneiro.clicrbs.com.br/rs/geral/cidades/noticia/2013/12/haitianos-e-senegaleses-marcham-pelo-centro-de-caxias-do-sul-4365485.html>.

descrever os senegaleses estabelecidos em Santa Maria como sujeitos políticos, esperando fomentar, como retomarei nas considerações finais deste trabalho, reflexões que busquem identificar os alcances e limites de políticas públicas tendo por referência, justamente, a realidade das agências dos grupos impactados.

É nesse sentido que comecei a notar a dimensão política da realidade dos senegaleses de Santa Maria à qual tinha acesso em campo. Era comum que conversássemos sobre os perigos de se vender na rua, especialmente tendo em vista a fiscalização constante. Nessas situações, surgia a consciência desses vendedores acerca do poder que os envolvia, bem como os cuidados regulares que precisavam tomar para manejá-lo da melhor maneira possível. Na experiência registrada no trecho abaixo, Mamour discutiu com um professor que, acompanhado de alguns alunos, fotografava a venda de rua senegalesa. Não permitiu que o homem continuasse a atividade, em seguida expondo, a mim, a razão política de sua insistência:

Um indivíduo, que me pareceu professor universitário, estava com um grupo de alunos fazendo fotos justamente no espaço ocupado pelos três senegaleses, e tudo permanecia calmo enquanto os fotógrafos, em ensaio, mantinham suas lentes em um cachorro que curiosamente ficara estirado no meio da calçada. Enquanto Maba e Ahmadou negociavam produtos com clientes, em dada hora, notei Mamour discutindo com esse homem [...]. Ao captar as frases “não, mas tu tem só que entender que é uma aula de fotografia... amanhã nós vamos voltar aqui” e “não pode tirar foto cara, tem que perguntar primeiro...”, e notar a expressão dos alunos que já não fotografavam mais nada em volta, comecei a entender a situação. Após os clientes terem se retirado, Maba foi até lá intermediar, e eu permaneci imóvel [...]. Maba se aproximou muito mais calmo, em tom baixo: não pude ouvir nada, e parece que os ânimos não se acalmaram, com Maba voltando e Mamour ali ficando na discussão. Após algum tempo, o homem saiu e eu fiquei sem me mexer mais um pouco. Após uns minutos, fui até Mamour, que explicou tudo: tiravam fotos da paisagem, mas, em dado momento, um aluno posicionou a câmera de forma a captar o rosto do senegalês com clareza, algo que o incomodou. Não notei o estopim do desentendimento, mas me pareciam adequadas as razões do senegalês [...]. Isso tendo em vista que, como Maba e Mamour logo me relataram, não gostam de ser fotografados: pelo que disseram, já aconteceu de pessoas entregarem à fiscalização municipal fotos não apenas deles, mas dos produtos em exposição. Alguns deles já teriam ido tentar recuperar uma maleta na prefeitura e, lá, os fiscais teriam mostrado as “provas” entregues por algum acusador (Diário de campo, 10/05/2017).

Na medida em que mais tinha contato com dados empíricos como este, notava a necessidade de, mais uma vez, atentar para o corpo e para como a política feita pelos senegaleses naquelas calçadas começava pelo mesmo. Para isso, dava, agora, alguns passos

atrás para retomá-lo como fenômeno de percepção, lembrando que, de um papel social a outro, “os atores decifram sensorialmente o mundo de maneira diferenciada” (LE BRETON, 2007, p. 55). Como no capítulo anterior, comecei, mais uma vez, a tomar consciência de saberes ligados ao corpo vividos pelos senegaleses de Santa Maria em seu cotidiano como vendedores de rua. Entretanto, dessa vez, tais conhecimentos se mostravam voltados, especificamente, para evitar que a aproximação de fiscais passasse despercebida. E as primeiras vezes em que isso veio à tona a mim redefiniram meu modo de trabalhar em campo. Pelas dicas corporais que os senegaleses faziam questão de me dar sempre que os encontrava para a observação participante, era como se eu estivesse sendo, implicitamente, demandado a aprender a estar naquele espaço. Observar adequadamente os pontos de venda dos senegaleses era, então, posicionar-me ali sem bloquear sua visão e sabendo como e quando interpelá-los para perguntas e comentários. Isso tudo considerando que cada ponto de venda altera as regras do estar. Se eu ficar aqui, estarei inviabilizando a vigilância constante do vendedor? E ali, não serei confundido com um cliente? A que distância do vendedor e de seus produtos devo ficar para não atrapalhar uma possível fuga e, ao mesmo tempo, possibilitar que minha voz seja ouvida quando das conversas? Dúvidas como essas foram comuns em meu trabalho de campo e, à altura de seu fim, ainda perduravam. E o aprendizado que ensejavam era gradual e detalhista, resultando em hábitos como o de manter as costas juntas à parede ou vitrine posicionada atrás de mim para dar espaço suficiente ao vendedor e não obstruir sua linha de visão lateral.

Com o tempo, dei-me conta de que se tratava de um conhecimento que os senegaleses punham em prática na venda de rua, e que sempre se tornava explícito quando eu cometia erros para aprender a me posicionar na calçada ou quando percebia o cuidado conjuntural que os senegaleses mantinham na montagem de cada ponto de trabalho. As duas situações abaixo são, respectivamente, representativas de ambos esses casos:

De pronto, tentei repetir o que sempre fazia nas outras situações de campo junto a ele, sentando-me à sua direita, mas logo solicitou, com a mão e discretamente com a voz, que eu sentasse à sua esquerda. Provavelmente, precisava de maior visibilidade da região que dá acesso ao Passeio X, deixando-me para o lado da Rua A, que é mais aberta e “horizontal”, de tal modo que minha presença não pudesse drasticamente bloquear sua atenção ao movimento (Diário de campo, 09/03/2017, Abdoulaye corrigindo meu posicionamento de observador considerando as especificidades físicas do ponto de venda em que nos encontrávamos).

Enquanto na companhia dos senegaleses nesse dia, compreendia mais o sentido da mudança de tática de deslocamento urbano para a venda de rua. Os dois se moviam com bastante rapidez. Ahmadou foi direto para perto da grade característica desse espaço e que está à frente da Rua B e da calçada que, do outro lado dessa rua, também abriga bom fluxo de pessoas. Escondida, perto de uma árvore, uma caixa de papelão era mantida. Ahmadou a pegou e logo a posicionou à frente da grade, virado de frente para o outro lado da calçada, onde eu e Maba estávamos parados. Mas não foi de imediato que montou seu ponto de venda. Esperou que Maba o fizesse primeiro, tirando de sua mochila a lona azul que costuma servir de base para seus pares de tênis expostos. Ahmadou, assim, ficara do outro lado da calçada, mais à frente de nós, em um ponto vantajoso para a observação. Parado, sobre uma plataforma de madeira que ali existe, mantinha postura firme de vigilância em direção às duas vias da Rua B, pouco olhando para nós enquanto o fazia. Maba, calmamente, montava seu ponto de venda [...]. Com atenção, colocara 6 pares de tênis, formando um retângulo entre todos os pontos. A conjuntura tensa, me parece, justifica a escolha de Maba por uma exposição menor, mais portátil: normalmente, ele costuma colocar no mínimo 9 pares sobre sua lona azul. Como de praxe, posicionava um pé de tênis sobre o outro, gerando uma forma cruzada capaz de expor todos os lados da peça a um transeunte posicionado em qualquer ponto de observação: ajustava a parte frontal dos tênis e os cadarços, de modo a construir esses pequenos pontos de exposição de uma forma que os mantivesse “em pé”. Após notar tal fato, perguntei a Maba se Ahmadou estava cuidando as ruas enquanto ele montava seus produtos, ao que confirmou tranquilamente: “eu arrumo aqui aí depois ele faz o dele ali...”. Terminado o processo, era a vez de Ahmadou, enquanto Maba mantinha seus olhos, de onde estava mesmo, nos possíveis pontos de acesso de fiscais: primeiro, montou sua maleta com bijuteiras ao lado de um poste ali localizado, perto das árvores que abrigavam a caixa de papelão mencionada e dos artesãos *hippie* que à nossa esquerda trabalhavam. Terminado o processo, agora os dois desviavam sua atenção entre a vigilância e o celular: de primeira vista, pareceu-me que procuravam se distrair com os aparelhos, mas, em seguida, lembrei que é o principal meio de comunicação coletiva da presença de fiscais (Diário de campo, 23/08/2017, Ahmadou e Maba articulando-se para montar de modo cauteloso seus pontos de venda em uma área e em uma conjuntura de intensa ação da fiscalização do comércio de rua).

Situações de campo dessa ordem também levaram minha atenção a como outros vendedores de rua do entorno desempenhavam seu próprio posicionamento de venda no que toca à antecipação da ação dos fiscais. Tornou-se, assim, relevante observar que a autenticidade das práticas senegalesas de posicionamento físico durante seus expedientes não diminuía o fato de que serviam ao mesmo propósito dos cuidados tomados pelos demais trabalhadores irregulares: antecipar a chegada de fiscais. A todo o lado da venda de rua informal, observava olhares arregalados em rotação, da esquerda para a direita e vice-versa, numa repetição que, quando em sincronia, dava ritmo àquele espaço social. Sabiam para onde mais atentar, mas, ao mesmo tempo, nesse constante revezamento de ângulos e lugares, pareciam sempre contar com o improvável: “ali é de onde normalmente eles vêm, mas nada impede que, dessa vez, venham de lá”. Percebia, cada vez mais, que trabalhar ali não envolvia apenas ter tato para lidar com a clientela, dominando as técnicas de propaganda e venda mais

eficazes. Era também se ocupar com esta intermitente vigia dos arredores, sabendo que os demais, sempre que pudessem, estariam igualmente com ela ocupados.

Mesmo a caminhada constante dos ambulantes, como os vendedores de abacaxis, de lanches e de panos de cozinha, dava lugar ao mesmo tipo de olhar característico dos informais cuja venda era fixa na calçada. O contorno de esquinas, a largura de muros e a altura de árvores tornavam-se mais do que um pano de fundo de cada ponto de venda: eram elementos constituintes do cotidiano que ali se produzia. Em outras palavras, eram objetos agentes que, pela percepção dos vendedores de rua, agregavam-se em uma paisagem mapeada em suas zonas de perigo, caminhos de passagem ou estada, pontos neutros e vias de fuga (INGOLD, 2015, p. 38). Sabia-se, em cada ponto de venda, de onde se podia esperar que a fiscalização se aproximasse, pois as distâncias, os tamanhos e as áreas, interpretados pela observação das regularidades ao longo do tempo, davam pistas sobre isso. E, ainda assim, o improvável nunca era desconsiderado e os locais menos problemáticos pelo critério da recorrência de apreensões ainda recebiam ao menos alguma atenção. “Não sei, ainda não vi, mas não sei” foi uma frase que, por vezes, ouvi após perguntar aos senegaleses sobre a atuação da fiscalização em dado dia de trabalho de campo.

Foi notando isso que comecei a perceber, então, que conhecer as calçadas ali não se reduzia às capacidades dos vendedores de apreender o mundo à sua volta da forma mais vantajosa a seu ofício. Tratava-se, também, do reconhecimento de limites e possibilidades relacionais dessa vigilância espacial, ou seja, não apenas evitar a ocupação de um ponto de venda reservado pelo costume a outro vendedor, mas também compreender que a precaução era coletiva e que determinados espaços deviam ser mantidos livres para o sucesso da mesma.

Um dos vendedores de rua mais próximos dos senegaleses que acompanhei, chamado aqui de Mateus e já mencionado no capítulo anterior, comentou, em certa ocasião, sobre isso. Sabia de minha pesquisa e, apesar de não ter disponibilidade para entrevistas, sempre convidava minha companhia, relatando-me sua trajetória de chegada à venda de rua e sua relação positiva com os senegaleses (a ser aprofundada na seção 4.2.1). Ao lado de seus DVDs de filmes e jogos presos por elásticos a uma estrutura triangular de ferro de fácil transporte, comentávamos sobre a presença atípica, nas redondezas dos pontos de venda dos senegaleses, de vendedores nunca antes vistos por ele. Vendiam produtos também inéditos ali, como perfumes e pequenas máquinas de costura, ocupando trechos da calçada normalmente vazios, reservados a serem entre-lugares ocupados pelos passos dos clientes e pelo campo de

visão vigilante dos vendedores de rua. Mateus logo criticou o posicionamento desses vendedores que, sendo novos no comércio de rua da cidade, ocupavam por escolha livre alguns pontos da calçada, desconsiderando sua função implicitamente consensual entre os demais:

O primeiro assunto em que tocamos foi o de sua localização atípica, ao menos a meus olhos: “e hoje tu tá por aqui, cara?”, perguntei, solicitando simpaticamente por explicação. “Pois é, tem uns baianos ali onde eu fico, uns caras folgados... cheguei ali, tava o Ahmadou na minha direita não muito longe... aí o cara chegou e se enfiou no meio de nós dois, aí eu vim pra cá... pra não me incomodar, pra não dar tumulto, eu vim pra cá!”, respondeu. Ao contrário do curto relato dos senegaleses sobre a presença inédita em seu espaço de venda, Mateus demonstrava irritação em suas palavras, destacando que o lugar não é dele, mas que achava necessária uma dose de bom senso na divisão do espaço entre vendedores de rua. Após sua reclamação, comentei: “ah eu vi ali, mas achei que fosse aquele vendedor lá da Catedral, que vende com um carrinho de mercado... passei ali e achei que fosse ele...”. “Não, não, aquele tá lá na Catedral ainda... esses aí não são daqui, são da Bahia, ou sei lá... falam diferente, nunca tinha visto eles aí, daí chegam fazendo isso... e tem lugar cara, tem ali por exemplo [apontando para o outro lado da Rua B, em um ponto de venda desocupado localizado à frente do Barrisul]”, retrucou Mateus com face agressiva. Concordei com ele em seu argumento, que consistia em se eximir da pretensão de ser dono daquele espaço, mas, ao mesmo tempo, em defender sua primazia em ocupá-lo a partir do fato legitimador de que o faz diariamente: “não, a gente só trabalha ali, não somos donos da calçada... mas a gente mora aqui em Santa Maria né, eu, o Ahmadou, os guris ali... a gente vende todo o dia ali... aí chegaram os caras e agora tá cheio de gente ali, é até perigoso por causa da fiscalização”, comentou a certa altura. Em suma, o vendedor argumentava por sua prioridade na ocupação daquele espaço mais movimentado, algo relativamente consensual entre os ocupantes comuns do centro da cidade para práticas de venda: sabe-se onde se pode ocupar “por direito”, e quando se pode fazê-lo “por oportunidade” quando o vendedor legítimo, por algum motivo, não se encontra ali. É assim que os artesãos *hippie*, os vendedores de morangos, os senegaleses, os vendedores de panos de cozinha, os vendedores de amendoim doce e os vendedores de DVDs (como Mateus), dentre tantos outros, constroem cotidianamente um espaço comercial regular, ordenado quanto aos pontos de venda (onde estão, o quão grandes são e como se cruzam) e suas lógicas temporais de ocupação (quando se pode apropriar de um ponto do qual não se pertence). Com a chegada de indivíduos não inseridos nesse ambiente interacional, e pouco familiarizados com as práticas de venda e sentidos espaciais que ali são vividos, logo são potencializados conflitos e tensões, como a observada na indignação relativa de Mateus (Diário de campo, 04/10/2017).

O que passei a chamar de “saber estar”, enquanto conjunto de conhecimentos relativos ao sentido político da paisagem urbana que envolvia os pontos de venda senegaleses, dava agora sentido ao fato, à época já observado, de que esses vendedores se revezavam sempre entre os mesmos locais. A regularidade da ocupação dava precedência de uso, ao mesmo tempo em que lhes possibilitava o aprendizado espacial necessário para mapear a paisagem a que se tem acesso em cada local e, assim, manter uma distância mínima em relação aos

pontos de venda alheios. Isso significa que a segurança própria e a segurança alheia eram garantidas paralelamente, pois a experiência de se vender em cada ponto de venda implicava em aprender a cidade que a cada um deles se apresentava na forma da paisagem. O vendedor que estava em uma esquina lá podia frequentar porque seu grupo comumente ocupava aquele espaço e, ao fazê-lo, sabia para quais zonas de perigo devia atentar e quais devia deixar à vigia dos vendedores posicionados em outros locais, além de quais pontos de passagem da clientela devia respeitar e por quais vias de fuga devia optar caso necessário. Havia, aqui, um relacionamento homem-espaço que era cambiante e seletivo (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 98), uma interação constante entre o papel social de vendedor de rua em Santa Maria e a paisagem da cidade: junto a suas variações em cada ponto de venda estava a percepção adaptável e combinada dos trabalhadores⁴³. Ao invés de deliberada em interações focadas no tema, assim, esta vigilância coletiva era implícita, um saber estar resultante da experiência do compartilhamento de calçadas para o mesmo ofício envolvido pela mesma vulnerabilidade legal.

Este caráter adaptável do saber estar senegalês em Santa Maria também era expresso em campo pela escolha diária de quais produtos comercializar. Em conversas informais, era comum que os interlocutores justificassem a venda de bijuterias e não de roupas em determinado dia, e vice-versa. De acordo com o nível da recorrência recente de apreensões, assunto sempre presente nos bate-papos entre vendedores de rua, e com as características físicas do ponto de venda a ser ocupado, um ou outro conjunto de produtos era selecionado (como adiantei na seção 3.1.2).

Por um lado, as malas podiam ser facilmente fechadas e levadas de um ponto a outro de forma discreta, permitindo que o vendedor saísse rapidamente da região em que trabalhava para atender a outro compromisso, mudar de ponto ou, especialmente, fugir ao campo de visão de algum agente de fiscalização pública avistado em ação. Na mesma lógica estão as extensas lonas azuis citadas. Podia-se puxar uma corda que ligava as quatro pontas do

⁴³ Analisando a venda desempenhada por senegaleses no Rio de Janeiro durante os Jogos Olímpicos de 2016, Tillman Heil (2017) descreve a adaptabilidade desses imigrantes em relação à conjuntura, a eles negativa, que a percebida oportunidade do megaevento acabou significando. Com a maior repressão ao comércio informal e tendo em vista as características físicas das ruas e praias em que vendiam, esses senegaleses tiveram de trabalhar em constante movimento e alterando sua característica forma de exposição de produtos: “[...] foi na parte de trás, pegou uma cadeira para colocar a mochila e preparou uma exposição no seu corpo: colocou um carregador nos espaços entre todos os dedos e a palma e o dedão. Pendurou vários cordões olímpicos no pescoço, e pegou mais uns cinco paus de *selfie* na outra mão. O corpo dele virou uma vitrine viva, com o estoque na mochila nas costas. O que parecia bastante incômodo e possivelmente impedor para reagir aos clientes e possivelmente aos fiscais, parecia a parte mais simples dessa noite” (HEIL, 2017, p. 239).

material, imediatamente tendo em mãos um “recipiente” com as mercadorias para que se pudesse caminhar na direção objetivada. Em uma ou outra opção, tratava-se de produções espaciais imbricadas com o saber estar, conforme demandado pelo ponto de venda escolhido e pela conjuntura de apreensões da qual se estava fazendo parte⁴⁴. Dessa forma, mais do que as já descritas formas autênticas de atrair a atenção dos clientes, constituíam de modos de montar espaços de venda maleáveis às exigências políticas do ofício e que, assim, o definiam. Certo momento de meu trabalho de campo é representativo nesse sentido.

A fins de novembro de 2017, quando as ações de apreensão pela fiscalização se intensificavam, os senegaleses relataram-me por várias vezes que o grupo que mais perdia produtos nesse momento era o de vendedores de caixas de morangos⁴⁵. Mamour destacou que esses indivíduos pareciam ter medo de sofrer agressões por parte dos fiscais e dos guardas municipais e, assim, perdiam muito dinheiro ao deixar que mais da metade de seus produtos fosse apreendida (safando-se com uma quantia ínfima). O senegalês relatou que conversara com a vítima da apreensão, dizendo insistentemente a ele que deveria, nas próximas vezes, recolher mais produtos antes de sair correndo do ponto de venda. Até o momento de nossa conversa, os senegaleses não haviam perdido nenhum produto desde a intensificação da fiscalização. Ri junto a Mamour, indagando se, por acaso, não dava dicas sobre o tema a tal vendedor. “Não, não...”, respondeu o senegalês, em seguida complementando: “ele é vendedor, como é que ele não sabe disso?!”. Tendo em vista a investigação empírica realizada, é difícil determinar se tal característica é atribuível ou não a este grupo de vendedores de frutas. O mais relevante, aqui, é a perspectiva de Mamour sobre o que observava como a incapacidade desse grupo de lidar como as apreensões até então realizadas, mais especificamente se referindo a um vendedor: comerciar naquele ambiente, compreendia o imigrante, implicava em saber escapar de tais situações com pouca ou nenhuma quantia de produtos perdidos. Para ele, era um conhecimento básico para quem trabalhava ali. “Tu perdeu muito dinheiro, cara!”, foi a frase que o senegalês relatou ter dito ao vendedor de frutas em questão. Mamour parecia falar comigo com a mesma incredulidade com que recebia a notícia da perda pelo outro comerciante. E, para além do cálculo de quantos produtos seria possível carregar consigo quando se avistava a fiscalização na calçada, ou se a fuga seria ou

⁴⁴ Como se dá a escolha do ponto de venda pelos senegaleses é um dos temas trabalhados na seção 4.2.1.

⁴⁵ A venda de morangos em Santa Maria, como a venda de bijuterias e roupas pelos senegaleses, também é irregular.

não possível, o senegalês pressupunha, nesta conversa, que a capacidade de diminuir os produtos perdidos era tão natural da venda irregular quanto a perda em si.

Em se considerando o espaço de venda comum a tais vendedores de morangos, a incompreensão desse interlocutor assume sentido. Trata-se de uma elaboração espacial que parecia favorecer a exposição em detrimento da segurança. Pequenas caixas retangulares de papelão, cada uma contendo 4 bandejas de morangos, eram dispostas no chão em considerável quantidade. 3 ou 4 caixas eram postas umas sobre as outras ao longo de uma fileira, de modo que os clientes pudessem observar de frente a qualidades dos produtos mantidos visíveis pelo plástico transparente das bandejas. Normalmente em pé, os vendedores anunciavam os preços sem parar, apontando para as caixas frontais que, em sentido diagonal, chamavam a atenção de algum passante. Apesar de atrativos, assim, eram itens soltos e sem nenhuma estrutura que os envolvesse de alguma forma: ou seja, fugir da fiscalização, nesse caso, envolvia tomar considerável tempo para juntar, ao menos, alguns produtos nos braços, caixa por caixa. Disso resultava o ocorrido no relato: decidindo minimizar o tempo de recolhimento dos morangos para evitar ser intimado pelos fiscais (tendo assim uma perda total), o vendedor em questão teve de abandonar boa parte de suas frutas em exposição. Habitado a escapar da fiscalização sem deixar nenhum produto para trás, Mamour reportava o fato, então, com estranhamento. Seu espaço de venda, como o dos demais senegaleses e de outros vendedores de rua (incluindo Mateus), permitia expor os produtos de modo eficaz e sem comprometer a capacidade de transporte rápido. Em suas palavras, o senegalês fazia menção a um conhecimento da cidade enquanto paisagem política, o qual narrava como pré-requisito para ter sucesso no comércio de rua de Santa Maria. A calçada, aqui, não era um mero receptáculo de produtos, um vazio pronto a ser vitrine da venda informal. Pelo contrário, era um lugar em que trabalho e conflito entrecruzavam, onde ofícios irregulares eram possibilitados e, ao mesmo tempo, postos à prova da lei.

É disto que trata saber estar no espaço social ocupado pelos senegaleses de Santa Maria. E o desafio metodológico de observá-lo e interpretá-lo se mostrou claro do início do trabalho de campo. Tratava-se não apenas de exercitar uma atenção a acontecimentos que, de tão entranhados no cotidiano desses vendedores de rua, não se mostravam facilmente à minha percepção como dados empíricos relevantes. Era necessário notar que fazia sentido antropológico conceber os fatos corporais dispendidos pelos senegaleses nas calçadas como algo além das performances descritas no capítulo anterior. Dia após dia, atento ao que era

feito e dito enquanto não havia clientes sendo atendidos, fui percebendo que esses imigrantes estavam ali não apenas para vender, mas para criar as possibilidades desse vender. Foi assim que comecei a identificar, na infinidade das “manhas” desses imigrantes registradas nas calçadas da cidade, um conjunto de táticas de consumo: mais especificamente, “formas engenhosas nas quais o fraco faz uso do forte”, e que “dão então uma dimensão política às práticas cotidianas” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. XVII, tradução nossa). Para descrever algumas instâncias empíricas relevantes nesse sentido, vale retomar a categoria de “habilidades”, proposta por Tim Ingold e conforme introduzida na seção 3.1.3 O autor defende que o corpo é, fundamentalmente, movimento: concebendo-o dessa forma, como técnica e atenção, supera-se a dicotomia entre capacidade inatas e capacidades adquiridas, cultura e conjuntura.

Isso significa que os senegaleses de Santa Maria, ao ocuparem a calçada para vender, não eram nem objetos de uma transferência de conhecimentos corporais dos atores mais próximos, nem sujeitos livres na experiência corporal de ali estarem. Era pondo seus corpos na necessidade de antecipar a ação dos fiscais que os senegaleses desenvolviam habilidades que, por sua vez, eram tão próprias quanto os espaços construídos e os pontos de venda ocupados para a venda. Era algo de alguma maneira exercitado por todos que ali trabalhavam mas que, ao mesmo tempo, só era aprendido na redução às necessidades de cada um. De situação em situação, as capacidades regulares de vigiar, apanhar produtos e correr eram levadas pelos senegaleses à prova da prática, dependendo da configuração urbana de onde se estava e de quais produtos se estava vendendo. Em suma,

[...] as capacidades específicas de percepção e ação que constituem a habilidade motora são desenvolvimentalmente incorporadas no *modus operandi* do organismo humano através de prática e treinamento, sob a orientação de praticantes já experientes, num ambiente caracterizado por suas próprias texturas e topografia, e coalhado de produtos de atividade humana anterior (INGOLD, 2010, p. 16).

Tendo um acesso cada vez mais detalhado às formas senegalesas de evitar as apreensões da fiscalização, passei a interpretar situações de campo anteriores com um olhar diferente. Agora, o que antes parecia ser irrelevante, de tão comum, assumia novo sentido. O fato, já introduzido na seção 2.3, de Maodo ter acompanhado Ahmadou em suas primeiras empreitadas na venda de rua em Santa Maria não mais se justificava apenas pelo pouco

domínio da língua pelo recém-chegado: Maodo estava ali também para avaliar o desempenho do conacional na venda, dando-lhe dicas tanto para melhor atender quanto para melhor antecipar a chegada de fiscais. Tendo maior experiência, afinal de contas, conhecia o ritmo do fluxo de clientes, as esquinas mais utilizadas para as apreensões, os lugares da calçada mais discretos para a montagem do ponto de venda, a postura corporal ideal para se expor aos clientes mas não a tais esquinas e, especialmente, para conseguir recolher os produtos e sair correndo, caso necessário.

Assim, as discussões combinantes do *wolof*, do francês e do português entre Ahmadou, Maba, Cheikh e Mamour, que por vezes vendiam próximos uns dos outros nos pontos de venda mais centrais, não eram mais apenas partes incompreensíveis de meu trabalho de campo. Sempre que nessas conversas ouvia termos-chave ditos nas duas línguas que compreendo, especialmente “fiscal” e “*dénonce*”, percebia que falavam sobre a possibilidade de haver apreensões no dia, sobre o que fizeram para escapar da fiscalização da última vez em que foi necessário e sobre quem pensavam ser os denunciante de seu ofício irregular. Com frequência, as conversas acabavam me envolvendo, mesmo que indiretamente: após dar sua contribuição, um dos senegaleses (normalmente o que eu acompanhava na ocasião) se voltava a mim para sintetizar o que havia sido dito, às vezes solicitando minha opinião sobre o tema.

Foi ligando estas pistas empíricas (inicialmente apartadas em minha observação) que percebi como a construção e a prática das habilidades envolvidas no saber estar senegalês eram conjugadas no mesmo contexto interacional. Assim como no contato com outros vendedores de rua, do qual o caso do vendedor de morangos já descrito é representativo, tratava-se de uma troca experiências, de perspectivas e, sobretudo, do que dava certo e do que dava errado. Pensavam em conjunto, ali na calçada, a política que diariamente nela viviam, treinando suas habilidades corporais concernentes ao tema. Passava a perceber de uma forma diferenciada o exercício de atenção constante que tanto observava, em campo, nos olhos dos vendedores senegaleses. Mais do que tensão ou atestado da vulnerabilidade de sua profissão, era uma técnica fundamental para exercer a venda de rua de modo seguro:

[...] mantivemos conversas sobre o espaço onde vendia, momento em que me explicou que o Banco Y, banco ligado ao Passeio Y, não constitui de bom ponto de venda (indaguei sobre isso pois não enxergava mais qualquer um deles ali, como costumava fazer). Justificou notando que, logo à frente deste ponto, há um trecho de

rua no qual se pode facilmente estacionar um carro da fiscalização. E principalmente, do qual se pode, então, sair “de cara” com os produtos expostos. De onde estava, disse-me que poderia ter mais segurança e visibilidade do tráfego de carros e, assim, controlar as presenças vindas tanto da Rua B, a partir da Passarela X, quanto as vindas do meio do Passeio Y. E realmente, como Ahmadou, Cheikh olhava os lados de passagem de pessoas, por vezes cuidando suas costas, já que davam para o outro lado da Rua B, onde há uma calçada larga e a saída da Passarela X. Não que estivesse nervoso o tempo todo, mas era possível notar que, regularmente, deixava de lado o que quer que estivesse fazendo ou pensando para tomar essa “medida de precaução” (Diário de campo, 29/03/2017, Cheikh explicando-me, na primeira vez em que o acompanhei, porque não mais ocupava - assim como os demais senegaleses - certo ponto de venda antes comum em seu ofício).

Era assim que as paisagens que constituem cada ponto de venda eram ressignificadas: acima, Cheikh relatou um ponto de venda fechado por prédios altos de todos os lados, com pouco horizonte de observação, envolto por calçadas paralelas que permitiam uma aproximação discreta e, em especial, ligado frontalmente a um trecho de rua usado com frequência para o estacionamento de veículos da fiscalização.

Ao mesmo tempo, o horário e o clima, em conjunção com a presença de outros vendedores em volta para também vigiarem os arredores, alteravam os significados políticos dos mesmos lugares da paisagem da venda de rua senegalesa em Santa Maria. Nas palavras dos senegaleses, as apreensões da fiscalização dificilmente ocorriam em clima de chuva, quando um pequeno número de vendedores ocupava as calçadas do centro da cidade: diziam-me que não valeria a pena o deslocamento para a apreensão de poucos produtos. Além disso, os senegaleses relatavam que o mais comum era que ocorressem na primeira metade da tarde, estando redobrada sua vigilância das calçadas nesse período (motivo pelo qual, inclusive, optei por adiar em algumas horas muitas das ocasiões de trabalho de campo). As condições também variavam de acordo com a presença próxima de outros vendedores já estabelecidos no comércio de rua da cidade. Mesmo os que não tinham pouca ou nenhuma interação com os senegaleses tendiam a avisar a todos sobre uma aproximação de fiscais percebida. Uma esquina comumente utilizada pelos fiscais para o acesso rápido a um ponto de venda localizado no meio de uma quadra, assim, tornava-se menos perigosa quando havia outro vendedor de rua nela situado, e que dali observava quem chegasse.

Na atípica situação a seguir, acompanhei Cheikh, enquanto vendia sozinho em um ponto de venda normalmente rodeado de outros senegaleses. Mesmo após a retirada de Abdoulaye, que vigiava uma das principais vias de acesso ao local em que trabalhava o

amigo, manteve-se ali. Chovia e estávamos ainda na primeira metade da tarde. Olhando em volta e pensando em termos das mencionadas variáveis que tanto me eram citadas nas conversas informais, percebi o que ali era constante: os serviços oferecidos pelos prédios tocados frontalmente pelos espaços de venda dos senegaleses. Todos os 6 senegaleses que acompanhei situavam-se sempre em trechos da calçada cujo pano de fundo eram estabelecimentos afastados, em propósito, de sua atividade comercial. Instituições financeiras, farmácias, clubes e lojas de imóveis pareciam ser os preferidos não apenas por essa diferença de serviço que diminuía as chances de uma denúncia à Superintendência de Fiscalização. Em geral, tratavam-se de prédios altos e compridos que, assim, ocupavam boa parte da quadra em que estavam situados. Ao longo dessas faixas de parede, os senegaleses conseguiam encontrar os pontos que melhor lhes servissem em termos de discrição e vigilância:

Estando ali, também me dei conta de que não apenas a configuração tripla daquele espaço de venda senegalesa era incomum, mas também a própria montagem do ponto específico de Cheikh: foi a primeira vez que vi eletrônicos sendo expostos sobre uma lona azul ao invés de uma caixa de papelão. *Fidget spinners*, fones, cartões de memória, *pen drives* e fones de ouvido estão dentre os produtos que estavam expostos. Pergunto-me, agora, o porquê daquela configuração imediata e que de cautelosa não tinha nada: não havia nenhum senegalês por perto com uma maleta de bijuterias e capaz de vigiar melhor o entorno. Minha única compreensão é a de que, durante a primeira parte da tarde, Abdoulaye estava por perto: por várias vezes, Ahmadou já me dissera que os horários mais problemáticos em termos de fiscalização são os do início da tarde. Possivelmente, o fato de Abdoulaye ter saído dali por conta da chuva nem tenha preocupado os demais senegaleses: já era um horário avançado demais para que houvesse o perigo da presença de fiscais. Como mencionei, ainda assim, mesmo que a cautela não tivesse, naquele momento, o caráter de fácil mobilidade, tinha um de discrição: estavam num lugar de pouca visibilidade às duas vias da calçada, e faziam questão de se colocar (assim como os produtos) atrás das grandes vigas de concreto do Prédio Y e do Prédio X (Diário de campo, 30/08/2017).

A experiência cotidiana de ali vender possibilitava a observação de onde e de como os fiscais comumente tinham acesso a cada trecho de calçada ocupado pelos vendedores, de tal modo que se desenvolvia uma habilidade não só de avaliação de esquinas, ruas e prédios, mas também de mobilidade em meio a tais equipamentos urbanos. Assim, na experiência dos senegaleses, estar em um ponto de venda de rua em Santa Maria era saber como se podia sair dele rapidamente, desde o momento em que se avistava a aproximação de fiscais até o esquivar de pedestres, o decidir por qual via fugir e por quanto tempo fazê-lo. Nesse sentido, pode-se interpretar de outra perspectiva a situação empírica já citada por trecho de diário de

campo na seção 3.1.2. Lá descrita para compreender a diferenciação étnica em termos de produção espacial da venda entre os senegaleses e os artesãos *hippie*, aqui assume sentido como instância representativa da agilidade desenvolvida pelos senegaleses para recolherem suas coisas, alertarem os demais sobre a presença de fiscais e se ficarem preparados para sair de onde estão. Antes de o artesão *hippie* que lá se encontrava acalmar os senegaleses (revelando que o fiscal devia estar voltando para sua casa), Ahmadou e Maba agilmente se prepararam, ao terem detectado um fiscal que se aproximava. E mesmo eu, que estava lá como observador, não pude antecipar a chegada do homem, que devia estar, no mínimo, a uma quadra de distância: não possuía a habilidade dos senegaleses de saber para onde e como olhar. Para esses fins, vale retomar uma parte do trecho de diário de campo já citado anteriormente:

De um minuto a outro, e sem razão para a minha percepção do momento, Maba se abaixou e puxou os quatro cantos de sua lona azul para o meio, com os tênis todos caindo rapidamente numa concha que, após poucos segundos, o senegalês segurava numa das mãos, em posição corporal de quem estava pronto para sair apressado dali. [...] Maba olhou para mim dizendo “vamos embora!”, gesticulando de acordo e com expressão agitada. A essa altura, Ahmadou já estava ao nosso lado, falando agitada em *wolof* com o companheiro: entendi apenas um “Cheikh” no meio das frases, e a mão esquerda logo pegando o celular do bolso para, deduzo, avisar o amigo da presença de fiscal. Ainda perdido, eu olhava para os dois lados tentando avistar o homem em questão, mas sem efeito (Diário de campo, 28/06/2017).

4.1.2 O vendedor de rua senegalês e o fiscal em justificação

Entretanto, o “saber estar” do qual tratei até aqui neste capítulo não diz respeito apenas a um conjunto de conhecimentos corporais postos em prática pelos senegaleses para mapear taticamente as calçadas e, assim, possivelmente antecipar a ação da fiscalização de seus pontos de venda. À medida em que observava e descrevia as habilidades há pouco analisadas, comecei a me questionar, frente a novos fenômenos empíricos, “se isso era tudo”. Percebendo a regularidade com que os senegaleses desviavam o assunto de conversas entre nós e outros vendedores de rua para trataram de justificar seu ofício irregular, tal questão mudou para: “qual o sentido de tanto exercitarem essa justificação?”. Eram os interlocutores que davam importância ao tema em campo, e então precisava compreender seu sentido. Cada vez mais, “saber estar” naquelas calçadas, em minha percepção, não envolvia apenas “estar pronto” para

enfrentar os perigos cotidianos práticos da situação de informalidade. Era também ser capaz de conceber, taticamente, as profissões em embate constante (vendedor de rua e fiscal e/ou guarda municipal). Em outras palavras, elaborar um discurso que justificasse o próprio ofício e o ofício concorrente de uma forma vantajosa do ponto de vista político, mobilizando argumentos válidos para uso quando o contato com fiscais ou guardas municipais, durante tentativa de apreensão/ameaça ou passada de algum agente fora de expediente, mostrava-se inevitável. É dessa segunda dimensão importante de um “saber estar” senegalês que trato agora.

Enquanto acompanhava os senegaleses em Santa Maria, era comum, como já mencionado, que conversássemos informalmente. Assuntos relevantes ou não à pesquisa, iam e vinham sem uma ordem muito definida, e, com o tempo, aprendi que deveria assim ser: a investigação empírica seguindo o ritmo do campo. Clientes iam e vinham, os senegaleses saíam e voltavam de suas conversas com outros vendedores, eu intervia aqui e acolá e, no fim das contas, passávamos a parte do tempo conversando distraidamente. Um dos temas mais recorrentes dizia respeito ao estado das ações de fiscalização do comércio de rua em cada conjuntura de conversa. “E aí, como tá a fiscalização?”, eu perguntava. O passar dos meses e a reavaliação dos registros de campo me fizeram notar que a pergunta em si era, na maioria das vezes, respondida de modo rápido e sem muita profundidade. O mais relevante aqui é que, em geral, a minha pergunta gerava um exercício discursivo nos senegaleses, especialmente se sua resposta era objetiva e curta. Nessa situação, eu comumente mantinha a brevidade: “pois é, não é fácil, tem que ficar de olho!”. Como que respondendo à minha constatação superficial, os interlocutores começavam a discorrer sobre os porquês de sua profissão e os porquês da profissão dos fiscais e seu “braço repressivo” representado pela Guarda Municipal.

A narrativa que construíam, a partir de então, costumava transformar a conversa distraída, em que nos mantínhamos com olhares dispersos no fluxo de pedestres, em uma mais formal. Era como se as coisas ficassem mais sérias, de modo que os senegaleses passavam a olhar para mim após sucessivos toques de mão em um de meus braços, e cuja função parecia ser a de garantir minha maior atenção sobre algum elemento específico que era desenvolvido em sua fala. “Ô Filipe, olha o que eu vou te dizer...”, costumava falar Maba em situações como essa, tentando em seguida sintetizar seu argumento. Cada um em sua

possibilidade de expressão em português⁴⁶, assumiam um tom reflexivo. Mais do que profissionais, “o” vendedor de rua e “o” fiscal eram descritos não como figuras antagônicas ao estilo “herói”/“vilão”, mas como atores justificáveis que, no cotidiano, devem negociar: sua relação, da perspectiva destes senegaleses, precisava ser conciliatória. Em outras palavras, as atividades que ambas as categorias desempenhavam eram vistas como válidas e mesmo necessárias, fazendo parte de sua imbricação uma margem de negociação aberta nas interações de apreensão de mercadorias ou de simples bate-papo entre os envolvidos (normalmente, quando dos momentos em que os agentes públicos encontravam-se fora de expediente).

Salvo escassas exceções, ocorridas nos tensos momentos de fuga em relação aos fiscais, a crítica dos senegaleses não pairava sobre a existência do órgão fiscalizador do comércio informal ou sobre a legislação restritiva voltada para o tema. Ao invés disso, focavam sua indignação nas conjunturas em que a negociação interacional com os fiscais e guardas municipais deixava de existir por um período de tempo maior. Era como se a outra parte (no caso, os representantes do poder público nas calçadas) estivesse descumprindo parte de seu papel, estivesse “deixando de jogar o jogo” que, na maioria das vezes, era possível de se jogar⁴⁷. O que quero destacar aqui é que esta forma senegalesa de ver o seu próprio desempenho da venda de rua constituía de uma síntese entre um discurso de justificativa crítico à repressão do comércio irregular, difundido entre os demais vendedores informais, e um discurso de justificativa favorável à repressão ao comércio irregular, difundido entre os fiscais e seus apoiadores. São então, dois conjuntos de justificativa contrários, e os quais os vendedores senegaleses nem acatavam totalmente, nem desconsideravam totalmente. Tal posição forjada pelos senegaleses assume sentido em de Certeau (1984 [1980]):

⁴⁶ É por conta do variado domínio da língua portuguesa entre os senegaleses de Santa Maria que a análise aqui começada parte de dados empíricos que, em sua maioria, são resultado do acompanhamento daqueles que melhor se comunicavam em português: Ahmadou e Maba. Os demais também se utilizavam do mesmo tipo de reflexão e justificativa frente a mim e aos fiscais (quando esse encontro eventual ocorria) mas, como se tratava de um tema que demanda o uso de um vocabulário que não o da venda, tinham maior dificuldade em relatar tais casos, de tal modo que apenas compreendi que o faziam quando de discussões em que Ahmadou ou Maba também estavam presentes e podiam traduzir as opiniões de seus compatriotas. Desse modo, há uma generalidade do mesmo discurso de justificação que descrevo aqui, mas que está submetida às capacidades de fala de cada um: é por isso que os dados empíricos mais esclarecedores, chegados até o presente texto, acabaram resultando de situações que envolviam majoritariamente os dois senegaleses, e não os demais.

⁴⁷ Como descreverei nas seções 4.2.1 e 4.2.2, tal jogo envolvia especialmente uma demarcação de quais pontos da cidade não podiam ser ocupados para a venda e, por outro lado, uma inclinação a desafiar o acordo sem ser flagrado.

A linguagem produzida por uma certa categoria social tem o poder de estender suas conquistas a vastas áreas em seu entorno, “desertos” onde nada igualmente articulado parece existir, mas ao fazê-lo é capturada na armadilha de sua assimilação por uma selva de procedimentos tornados invisíveis ao conquistador pelas próprias vitórias que ele parece ter ganho (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 32, tradução nossa).

De um lado, era muito comum ouvir, em campo, a indignação de vários vendedores de rua que, às vezes falando aos senegaleses, condenavam a repressão sofrida nas ações da fiscalização, atacando diretamente o exercício da função que comumente era acompanhada nas calçadas pela Guarda Municipal. “Tanto bandido por aí e tão querendo pegar a gente” foi uma frase recorrente nesse sentido de desqualificar a profissão dos fiscais. Aqui, a crítica era direcionada diretamente à ilegalidade do ofício e à existência de um órgão fiscalizador/coercitivo, sendo comum o clamor por uma mudança estrutural drástica: que fosse o comércio de rua totalmente liberado ou que se cobrasse uma taxa mensal dos vendedores de rua para que pudessem ocupar pontos individuais nas calçadas. Em complemento, em tom fatalista, era comum que se dissesse: “a gente tem que trabalhar aqui pra sobreviver” ou “é um emprego como qualquer outro, a gente é trabalhador, não é vagabundo”. Nesse caso, buscava-se normalizar a prática da venda de rua tendo por referência as restrições legislativas conhecidas por meio das ações da fiscalização, ao mesmo tempo em que se expunha uma inevitabilidade da existência do comércio de rua na medida em que os desempregados precisavam sobreviver. Em termos gerais, trata-se, então, de uma justificativa idealista porque demandava, sem muitas mediações, uma ruptura na legislação e, especialmente, em sua forma de exercício via fiscalização. O clamor era o de que a política pública para o comércio de rua precisava mudar porque os vendedores eram trabalhadores e precisavam continuar sendo.

Um dos entrevistados, referido aqui como Daniel, expressou de forma característica este tipo de justificativa. Artesão experiente no comércio de rua de Santa Maria, Daniel fabricava pulseiras feitas de linhas de diferentes cores: com uma agulha, as enlaçava sobre uma pequena base de plástico, formando, na parte superficial, o nome do usuário que a compraria por 5 reais. Conheci o vendedor de rua quando de meu primeiro acompanhamento de Mamour, que, na ocasião, trabalhava a seu lado e mantinha uma sociabilidade que aprofundarei na seção 4.2.1. Aqui, destaco trecho da entrevista realizada com Daniel e na qual, exaltando a honestidade tanto de vendedores informais (dos quais seu exemplo eram os

senegaleses) quanto de fiscais e guardas municipais, culpou o poder público pela intensidade da fiscalização do comércio de rua, em detrimento de outras prioridades em termos de problemas urbanos. Reconheceu que ambas as partes em confronto nas calçadas eram representadas por trabalhadores, mas defendia uma mudança estrutural em favor dos informais, apelando para a inadequação do comportamento dos fiscais nas apreensões. Trata-se de uma manobra de justificação que dava sentido ao confronto com a fiscalização, mesmo em se tratando, na prática, de trabalhadores também:

Eu: O que o senhor acha da atuação dos fiscais no comércio de rua de Santa Maria de uma forma geral, atuação deles assim, no comércio de rua...

Daniel: É, eu acho que assim né Filipe... tem fiscal pra tantas coisas, né... fiscaliza isso, fiscaliza aquilo ali, mas e só tão fiscalizando o trabalhador, agora se tu olhar pro banco da praça, se tu olhar pros bancos do Passeio X, tá faltando tábua ali, naqueles bancos ali... se tu olhar pros buracos no Passeio X, não tá tendo fiscalização pra isso aí... a praça mesmo tá um lixo, não tem fiscalização, às vezes o banheiro fica uma semana, duas, sem água... entendeu? Mas pra isso aí não tem fiscalização, mas como é que tem fiscalização pro trabalhador?

Eu: Sim, seria o...

Daniel: Claro que eles tão fazendo o trabalho deles, eles ganham pra fazer isso aí, é o emprego deles... então às vezes também fica até meio ruim da gente... né... jogar contra eles também né, eles tão no trabalho deles, mas ao mesmo tempo... tinha que ter fiscalização pra outros tipos de coisa também... pro cidadão santa-mariense se sentir mais tranquilo dentro da cidade...

Eu: Claro, outras prioridades...

Daniel: A fiscalização, né... fiscalizar outros tipos de coisa também, não só o trabalhador, pode fiscalizar mas assim, mas não somente o trabalhador, que eles tão ultimamente fiscalizando só o trabalhador, e tão esquecendo... tão esquecendo a praça, a praça tá abandonada, inclusive a cidade tá abandonada... se tu sair de carro por aí, eu que ando de carro por aí, eu vejo os buracos que tem...

[...]

Eu: E o que que o senhor acha da relação especificamente entre os vendedores de rua senegaleses e os fiscais, não só do comércio geral mas dos senegaleses e os fiscais?

Daniel: Ah, eu acho que eles deveriam deixar, afinal eles tão trabalhando, eles não estão roubando, né? É um trabalho honesto...

Eu: Sim, claro...

Daniel: O trabalho deles é honesto, eu acho errado o que eles tão fazendo...

Eu: E atualmente é complicada a relação, assim... é bem...

Daniel: É bem complicada...

Eu: É violenta às vezes?

Daniel: É violenta, a maneira como eles pegam né, eles chegam meio quase que agredindo assim né... se não entrega eles agridem, porque daí tem a polícia junto, a Guarda Municipal tá junto né... (Entrevista, 09/11/2017)

De outro lado está um discurso ouvido em contextos mais variados do que o da observação participante feita ao lado dos senegaleses em seus pontos de venda. Refiro-me à contrapartida do conjunto das falas representado pelo trecho de entrevista acima, e acessada pela eventual presença de fiscais ou guardas municipais, quando fora de expediente ou durante uma abordagem profissional, em conversa com os vendedores senegaleses em seus pontos de venda. Pelos relatos desses vendedores em relação ao que lhes era dito nesses encontros, pelo relato de um lojista entrevistado em relação à posição de seus colegas de categoria sobre o comércio informal e, finalmente, pelos argumentos expressos em uma matéria do periódico Diário de Santa Maria sobre a ilegalidade desse comércio (já citada na seção 2.1 e retomada novamente na seção 4.2.1), pude identificar uma segunda forma difundida de justificação. Aqui, a crítica direta estava na atuação irregular dos vendedores de rua que, desse ponto de vista, deveriam ser punidos a ponto de seu ofício se tornar inviável. A palavra da lei era exaltada como sendo, também, a voz da razão, visto que o comércio de rua não pagava toda a carga tributária incidente sobre o comércio formal. A competição desleal era utilizada como argumento objetivo: como já existia o Shopping Independência enquanto espaço de regularização, era preciso combater o comércio de rua irregular. Na citada matéria do Diário de Santa Maria, chama atenção a resposta-padrão dada pela prefeitura aos grupos de vendedores irregulares identificados pela reportagem: “Esses vendedores não têm licença e não há tratativas para regularização. A fiscalização compete à Superintendência de Fiscalização. Semanalmente, são combatidas as vendas informais no centro da cidade. Atualmente, são sete fiscais na Superintendência para combater essa prática”. Nas calçadas, isso era traduzido para falas como “vocês tem que se cuidar”, “não podem vender aqui” e “a gente só tá fazendo nosso trabalho”, utilizadas durante apreensões ou por fiscais ou guardas municipais fora de serviço. Tal tom de objetividade, ancorado na legislação, continha um idealismo que já mencionei: o de que era possível terminar com o comércio de rua ou, ao menos, tomá-lo como problema e solucioná-lo pela via da repressão constante.

A entrevista que realizei com um lojista que tinha contato recorrente com os senegaleses da cidade se mostra importante neste sentido. Chamado aqui de Jairo, era dono de uma loja próxima de 2 pontos de venda ocupados pelos imigrantes, um deles logo à frente do

estabelecimento (próximo da vitrine). O lojista foi um dos conhecidos dos senegaleses que mais os ajudou em seu estabelecimento em Santa Maria, permitindo o ponto de venda próximo, ajudando Maodo nas burocracias necessárias para o aluguel da peça em que criou sua loja e estimulando um convívio regular com o grupo por meio de convite a almoços em sua casa, por exemplo. No trecho de entrevista abaixo, Jairo justificou suas ações excepcionais dentro da categoria profissional da qual fazia parte e, ao fazê-lo, expôs o conteúdo comum das denúncias do comércio informal feitas por lojistas do centro da cidade:

Eu: A última pergunta seria então da relação, o que que o senhor acha da relação, e se o senhor sabe um pouco disso, entre os senegaleses e outros comerciantes formais, outros vendedores, outros lojistas, aqui que o senhor conhece...

Jairo: Ah daí não sei... de outros, assim, informais?

Eu: Não, de outros formais, outros lojistas, por exemplo... porque tem sempre aquele papo de que acontece muita denúncia lá no Passeio X, do lojista ligar pra fiscalização, mandar vir e tal...

Jairo: Ah, até acredito que haja, até acredito que haja... não sei de ninguém que tenha denunciado, mas acredito que haja porque aqui na minha loja quando eu tava com eles na minha calçada aqui, quando vinham aqui, entendeu? Que aqui é um ponto fora do comércio, tu não tem fluxo como lá... mas mesmo assim tinha outros vizinhos aqui, não vou “dar nome aos bois”, que diziam “tchê tu é louco, o cara tá ali na tua calçada!”, “a calçada não é minha, ele só está na frente da minha loja, mas ela é pública...”, então se o consumidor vier e comprar dele ao invés de comprar de mim, é porque naquele ato aquele produto tá sendo mais satisfatório, vai vender o meu cliente, do que o meu produto... (Entrevista, 17/11/2017).

A posição da maioria dos colegas de Jairo encontrava convergência na promessa feita pelo prefeito Jorge Pozzobom em sua fala na referida matéria⁴⁸. E, como no caso do discurso justificador difundido entre os vendedores de rua, era possível que houvesse variação nos usos correntes. Algumas das falas expostas na matéria representavam as apropriações variáveis que cada grupo de vendedores (assim como os senegaleses, como vimos) fazia do discurso-base que justificava o comércio informal. Referenciado na matéria por nome fictício, um dos senegaleses remeteu à justificação característica do grupo: “Sabemos que é proibido para todo mundo. Ninguém quer comprar mercadoria e perder. Mas essa é a última solução que temos para viver. Se não trabalhar, não dá para comer, pagar aluguel, mandar dinheiro para a

⁴⁸ Já mencionada na seção 2.1, a frase é a seguinte: “Vamos tratar essas questões com regramento. Não é crível, não é aceitável que algumas pessoas paguem suas taxas e alvarás, e outras vão para rua sem vigilância, sem fiscalização. O Centro é de todos, não podemos permitir essa esculhambação. Vamos enfrentar tudo. Até o final do ano, estaremos com tudo delimitado, e a bagunça que está no Centro, não terá mais”.

família”. Por sua vez, um vendedor de morangos propôs drástica mudança na regulação pública do comércio informal: “Essa é a maneira mais viável porque, daí, não incomodamos eles, e eles não nos incomodam: basta registrar na prefeitura e pagar a taxa, porque regulariza a situação e podemos trabalhar”. A fala de um artesão indígena também chama a atenção, pois faz referência à necessidade de sobrevivência para justificar a venda de produtos não artesanais (e, portanto, irregulares): “A gente vende porque tem que sobreviver. E, se vender só esses artesanatos aqui, a gente não tira para comer, comprar roupa e material para as crianças irem na aula”. Certa vez, em que acompanhava Cheikh, um vendedor de milhos parou seu carrinho de mãos (que usava como vitrine ambulante do produto ofertado) em nossa frente. Após checar se o senegalês avistara algum fiscal naquele dia, opinou em termos dramáticos semelhantes sobre as apreensões de mercadorias à época periodicamente realizadas pela fiscalização do comércio de rua:

Outro contato interessante foi o estabelecido com um vendedor de milhos, que parou seu carrinho para conversar com Cheikh. Perguntou sobre a fiscalização, ao que o senegalês respondeu não ter visto no dia. Diante do “vácuo” criado na conversa com a resposta do senegalês, comentei, com o senhor, acerca da apreensão sofrida, ao que reagiu com indignação: “deveriam tá prendendo vagabundo, nós que tamo trabalhando eles pegam!”. Despediu-se desejando boas vendas a Cheikh, que agradeceu (Diário de campo, 26/04/2017).

O que quero destacar aqui, desse ponto de vista, é uma base a partir da qual se partia para falar de si no ofício desempenhado e do comércio de rua como objeto desse ofício. E, assim, é que os fiscais ou guardas municipais defendiam sua posição naquela realidade social, a descrevendo como uma de mera execução de ordens superiores. Procuravam, quando das oportunidades de interação com vendedores, deixar claro que estavam apenas a serviço da lei:

Para Maba, tem bastante fiscalização [...], mas, como muitas pessoas vendiam na rua, era possível evitá-la rapidamente a partir do aviso coletivo bastante comum. [...]. Maba apontou que os fiscais de Santa Maria têm adotado a prática de não usar seu uniforme para não serem identificados no momento da abordagem e apreensão de mercadorias. Perguntei se eles não conseguiam se avisar, ainda assim, quando havia fiscais circulando perto de onde estavam: Ahmadou imediatamente respondeu positivamente, mencionando inclusive que, no mesmo dia, enquanto vendia em dado ponto da Rua A, avisou outro senegalês que um fiscal para lá se dirigia. Além disso, disse Ahmadou: “e eu sei a... [fazendo sinais circulares no rosto] eu conheço eles...”. [...] Clara mencionou ter encontrado um dos senegaleses que não conheço, justamente no momento em que era abordado por dado fiscal que ambos já

conheciam. Tentou argumentar com ele sobre a forma honesta de tentar ganhar a vida pelos senegaleses em Santa Maria e no Brasil em geral, ao que recebia afirmações estritamente atreladas a um “estou apenas cumprindo a lei”. Ao longo da conversa, tem-se, em tom de finalização, um “mas eu já avisei ele pra ir... a próxima vez que eu pegar ele vendendo aqui, eu vou tirar” (Diário de campo, 10/11/2016, Clara comentando, em conversa com Maba e Ahmadou, sobre situação em que interagiu com um fiscal prestes a apreender as mercadorias de um senegalês que já não se encontrava mais em Santa Maria).

Observando a via intermediária do discurso exercitado pelos senegaleses quando se esforçavam por refletir sobre sua profissão, a justificando nas interações comigo e com os fiscais, pude identificar um uso autêntico e paralelo de duas justificações contrárias identificadas no espaço social ocupado. Em suas palavras e argumentos nas conversas informais, tratava-se de uma forma de, ao menos, tentar uma coexistência com a repressão do comércio informal que, de acordo com a circunstância, para os senegaleses, poderia fluir para negociação e mesmo concessão caso fosse bem manejado cotidianamente. Sem subscreverem aos quadros ideais defendidos por cada um dos lados, os senegaleses de Santa Maria pareciam elaborar um idealismo próprio, uma justificativa capaz de, em seu ponto de vista, explorar melhor as possibilidades de negociação quando entravam em contato direto com os fiscais (no contexto de apreensão ou não). Preocupavam-se com o poder político que lhes tocava em seus próprios pontos de venda por meio de um discurso intermediário próprio: se, por um lado, traziam à tona o caráter louvável de seu trabalho, exaltando a honestidade do sacrifício feito para que fossem enviadas remessas à família no Senegal, por outro, admitiam sua situação de ilegalidade e a inevitabilidade das apreensões, reconhecendo que os fiscais também estavam trabalhando.

Neste meio termo discursivo, destaco, a demanda desses vendedores senegaleses estava posicionada no comportamento de sua contrapartida no comércio de rua e não na estrutura de política pública empregada para esta prática irregular ampla. Era assim que, na maioria das instâncias registradas em campo, a indignação dos senegaleses de Santa Maria parecia menor quando sofriam apreensões de mercadorias do que quando percebiam que essas estavam se tornando a regra absoluta em dada circunstância. Em outras palavras, quando deixavam de ser acompanhadas por conversas paralelas ocasionais, cuja forma assumia duas possibilidades principais: (i) um fiscal ou guarda municipal que mantinha uma conversação logo antes, durante ou após a realização de uma apreensão de mercadorias e (ii) um fiscal ou guarda municipal que mantinha uma conversação quando, estando fora de expediente, passava

por perto de algum dos pontos de venda dos senegaleses. Disto resulta o teor das reclamações que os senegaleses faziam a mim em campo, e das quais bons exemplos são os de Ahmadou relatando, com indignação, a prática de trabalhar sem uniforme que alguns fiscais estavam tendo em certa época (como demonstra o trecho de diário de campo há pouco citado), e de Maba desaprovando as informações erradas que outro fiscal, propositalmente, estava lhes fornecendo acerca das operações de fiscalização, como forma de desorientá-los. Em suma, o discurso formulado pelos senegaleses ia contra a implementação estrita da estratégia do poder público, formalizada em lei, de inviabilizar a venda de rua. Para eles, a conciliação era uma prática potencial que, ao ocasionalmente se confirmar nas interações com os atores dominantes, deveria ser cultivada como situação normal nas calçadas da venda de rua.

Algumas situações de campo se destacaram no que toca à regularidade discursiva da justificativa dos senegaleses para a sua profissão e para a profissão dos fiscais. É por meio dela que as situações de não conflito (ou, ao menos, de conflito não total) poderiam ser, de seu ponto de vista, transformadas em variadas oportunidades de negociação, ou seja, de afastamento da apreensão de mercadorias. Pedir para que o senegalês se retirasse do ponto de venda em que se encontrava para que a apreensão realizada não viesse a se repetir, evitar uma perseguição pelas calçadas caso estivessem plenas de pessoas e o vendedor já estivesse evadido, bem como abrir a possibilidade de conversa em momentos fora de expediente.

Essas estavam dentre as ações de fiscais ou guardas municipais que, em campo, notei serem relatadas pelos senegaleses como pequenas margens de manobra da relação assimétrica que mantinham com o poder público nas calçadas. Longe de facilitações concretas resultantes de desvios individuais de comportamento profissional por parte dos agentes fiscalizadores, tratava-se de brechas características de uma estrutura de dominação que tentava se fazer onipotente em um complexo microcosmo social. Anacrônica, pois ligada a um modelo de cidade incompatível com uma realidade histórico-social estabelecida nas calçadas da cidade, e ineficaz, pois incapaz de atingir os próprios objetivos legalmente estipulados, a política pública de Santa Maria para o comércio de rua era apanhada por situações interacionais inseridas em no alvo pretendido, mas, na prática, externas a seu alcance. Em suma, trata-se de uma estrutura cujas projeções de resultados em fiscalização tinham sua inaplicabilidade atestada pela inconstância de ação dos fiscais e guardas municipais: às vezes, apreensões atrás de apreensões e, em outros momentos, apenas ameaças e esparsos diálogos com os vendedores de rua.

Percebendo a recorrência (ainda que instável) de instâncias em que havia alguma possibilidade de diálogo com os agentes de fiscalização, os senegaleses incorporavam uma expectativa de negociação possível a seu modo de justificar o ofício da venda irregular. Até mesmo as circunstâncias incomuns em que um fiscal ou guarda municipal realizava ameaças, que a mim soavam como puramente negativas, eram recebidas pelos senegaleses como oportunidades de troca de argumentos, um curto período de tempo em que suas razões pudessem ser ouvidas e, eventualmente, consideradas. Nessas circunstâncias interacionais, dentro ou fora de apreensões, é que a justificativa extrema característica dos fiscais ou guardas municipais era mobilizada, tendo por resposta a justificativa senegalesa em seu esforço conciliatório. Para além dos resultados, comumente variados pelo que observei em campo, tratava-se da possibilidade interacional encontrada pelos senegaleses, em seu cotidiano, para melhorarem as condições da venda de rua, ofício cuja ilegalidade era, na argumentação, admitida ao invés de criticada. “Se pegar, pronto... segue no outro dia”, dizia-me Ahmadou em tom resignado, em ocasião na qual comentava o que sentia quando tinha suas mercadorias apreendidas. A estrutura vigente de controle público do comércio de rua não dava conta de suas próprias metas irreais e, assim, flutuava entre uma repressão total e um diálogo sem perspectivas de longo prazo.

No trecho de diário de campo abaixo, registrei uma conversa informal com Ahmadou e que está dentre os primeiros dados empíricos que apontaram para o discurso de conciliação senegalês no que toca ao comércio informal de Santa Maria. Na ocasião, Ahmadou explicou-me como era possível continuar o ofício de vendedor informal tendo em vista a insegurança da profissão, representada especialmente pela intermitente possibilidade das apreensões. Respondeu descrevendo sua concepção da relação que vivia (como os demais senegaleses) com os fiscais e guardas municipais, em um relato que justificou os dois papéis como, idealmente, conciliatórios. Fez isso começando por um exemplo dos esparsos momentos em que essa relação ideal se traduzia em um consenso quanto aos pontos de venda ocupáveis pelos senegaleses sem que fossem prejudicados com apreensões (situação que será aprofundada na seção 4.2.1):

[...] sobre todo o problema de vender com essa insegurança, Ahmadou opinou firmemente e de maneira um tanto conformista, dizendo: “lá na frente do Hospital X, *tu connais* [tu conhece] lá? Por exemplo, se lá eu sei que eles vão, então eu não vendo lá... Aqui em Santa Maria a gente sabe que não pode vender na rua, mas eles [os fiscais] também entendem que a gente precisa vender, então a gente sabe onde

pode ir... e se a gente vê eles, a gente tem que sair”. [...]. De fato, me parecia, ao menos com esse relato de Ahmadou, que os senegaleses desenvolvem modos de agência que ultrapassam o nível objetivo do escolher um ponto de venda e se comunicar com os demais para mapear a região de vigilância dos fiscais [...]: conhecer o fiscal, saber que ele está fazendo seu trabalho, mas ao mesmo tempo dá alguma margem de legitimidade à venda de rua senegalesa [...], é, para o senegalês, saber jogar o jogo daquele espaço em que estão inseridos. [...] Foi essa a versão que Ahmadou deu da problemática: as duas partes sabem o que podem e o que não podem, mas desempenham seus papéis flexivelmente na situação dada (Diário de campo, 28/11/2016).

Meses depois, Ahmadou manteve o costume de comentar sobre o tema, compartilhando, em uma das aulas de português, a experiência de Maba em interações de negociação com dos fiscais à época atuantes:

Disse-nos Ahmadou, como na maioria das vezes o fez em conversas de rua comigo [...], que existe algum nível negociação com fiscais: “a gente sabe deles sim... Maba já falou com um fiscal uma vez, e ele disse pro Maba que não pode ficar muito tempo no mesmo lugar, que tem que trocar pra poder vender sem ter problema” (Diário de campo, 22/03/2017).

Mas como esse discurso que os senegaleses empregam para justificar sua profissão e a profissão dos fiscais influía, mais especificamente, nas interações diretas que podiam ocorrer com a fiscalização? Ao contrário da dialogia interacional à qual tive acesso para explorar as questões de espaço, linguagem e gesto no capítulo anterior, dada especialmente com outros vendedores de rua e clientes, aqui apenas pude observar satisfatoriamente como o desenvolvimento da mencionada justificativa por parte dos senegaleses implicou uma intenção conciliatória com os agentes da fiscalização do comércio de rua. Desse ponto de vista, procuro descrever uma relação entre discurso e interação observada em campo, não pretendendo analisar as regularidades interacionais entre vendedores senegaleses e fiscais (visto que a elas tive acesso empírico insuficiente)⁴⁹.

⁴⁹ Isso significa dizer que a presente análise não revela um sistema de interações sociais, como no caso do “jogo interacional” da seção 3.2. Ao invés disso, partindo de instâncias empíricas de situações sociais apartadas umas das outras, trato de identificar uma estrutura de significação de relações sociais: em outras palavras, pergunto-me qual é o sentido dado, pelos senegaleses via discurso, ao conflito latente no qual estão inseridos com os agentes fiscalizadores. É por isso que a pretensão não está em desvelar algo similar a redes de clientelismo ou sistemas de favorecimento, mas sim os efeitos simbólicos de uma estrutura de regulação política desconectada da realidade social sobre a qual pretende agir.

Vale partir de algumas das reflexões teóricas elaboradas por Luc Boltanski (2001 [1990], p. 262) em sua comumente denominada “sociologia da justificação”. Analisando denúncias públicas feitas por meio de cartas enviadas ao periódico *Le Monde*, o autor mapeia o processo pelo qual o denunciante justifica sua denúncia por meio de esforços textuais de aproximação dos padrões morais de normalidade que percebe na situação social em que está inserido quando elabora sua argumentação. Aquele que escreve uma carta de denúncia imagina para si dada identidade social, e o que determina o sucesso dessa empreitada, aos olhos de quem julga a carta, é o acesso que o autor possui a mecanismos coletivos de legitimação de seu clamor: comprovar que é pertencente a um grupo também afetado, que defende a mesma causa ou ainda que é dono de uma titulação que o dá o direito de falar pelos demais. Em suma, no estudo empírico realizado, o fundamental para que uma carta seja crível é que ela opere um processo de dessingularização tanto do autor quanto da matéria da denúncia: é preciso demonstrar que ambos estão ligados a um coletivo, e não a quem julgará o texto ou à própria vítima (BOLTANSKI, 2001 [1990], p. 275; 283).

Para a compreensão analítica do caso dos senegaleses de Santa Maria, o que aqui importa é que Boltanski (2001 [1990]) trata a justificação como uma ferramenta de gestão da injustiça, e cuja utilização constrói identidades sociais. Isso equivale a dizer que justificar a crítica/denúncia de alguma desigualdade sofrida é munir-se para as interações em que a própria desigualdade será tratada. Talvez isto fique menos explícito nas cartas como objeto de estudo, já que, nesse caso, os atores se justificam e interagem dentro de turnos temporalmente demarcados. Entretanto, Boltanski (2001 [1990]) deixa claro que as manobras argumentativas dos autores são elaboradas a partir de sua interpretação própria dos discursos circulantes como “normais” no espaço social que comumente habitam. Assim, esses indivíduos tentavam desenvolver uma justificação (de si e de dada desigualdade sofrida) que se aproximasse de determinado senso de normalidade discursiva e, paralelamente, possibilitasse algum grau de negociação nas interações diretas com os atores conflitantes (BOLTANSKI, 2001 [1990], p. 261).

Dessa perspectiva, a justificação como propriedade cognitiva (ou seja, adquirida como conhecimento) era construída, pelos senegaleses de Santa Maria, a partir da identificação daqueles dois discursos-base que identifiquei como difundidos entre, de um lado, os vendedores de rua e, de outro, os agentes fiscalizadores. Pela experiência de terem de lidar, recorrentemente, com fiscais os ameaçando com futuras apreensões, aprendiam que deviam

mencionar tanto que eram trabalhadores imigrantes honestos em busca de sustento às suas famílias, quanto que sabiam da ilegalidade e da necessidade da fiscalização, apenas não tendo outra saída no momento. Mobilizavam, nas situações interacionais corretas, o que consideravam como argumentos corretos (BOLTANSKI, 2006 [1991], p. 107-108). Assim, os senegaleses de Santa Maria justificavam seu engajamento na venda de rua por uma via intermediária autêntica, que lhes permitia tentar negociações interacionais nas eventuais instâncias em que conseguiam contato direto com os fiscais: era um discurso justificador que, nesses momentos, era repetido como forma de defesa e, ocasionalmente, gerava resultados positivos para o grupo⁵⁰.

Aqui, vale tomar espaço para o seguinte questionamento: quando menciono a negociação buscada pelos senegaleses de Santa Maria em relação aos fiscais, porque falo em situações de contato “eventuais”? O diferencial de poder que responde a tal questão, ligado aos papéis legalmente dispostos a cada grupo de atores envolvido, pode ser atingido por dois conceitos propostos por Howard Becker (2008 [1963]) no contexto de sua sociologia do desvio. Especificamente, sua utilidade, aqui, resulta da apropriação da disputa moral entre “normais” e “anormais”, bem como do processo pelo qual tal condição de poder é expressa interacionalmente nas justificações elaboradas por cada lado. Para o autor, existem dois tipos de empreendedores morais, definidos como indivíduos dedicados à tarefa de construir ou reforçar regras de moralidade em sua prática social cotidiana.

Por um lado, há os “criadores de regras”, envolvidos em lutar pela criação de novas regras morais, em detrimento de outras já existentes e as quais critica. É a essa última atividade desse personagem que pretendo me focar aqui. No cotidiano de suas interações, os criadores de regras engajam-se na tarefa de convencer quem também está submetido à regra vigente de que algo está errado em seu conteúdo ou em sua implementação. Tomam tal objetivo como uma cruzada própria:

O cruzado não está apenas interessado em ver as outras pessoas fazendo o que ele pensa ser o correto. Ele acredita que se elas fizerem o que é certo isso será bom para

⁵⁰ Evidentemente, é possível que a probabilidade dessas situações dependa de concertos políticos prévios capazes de fomentar um tom de maior ou menor repressão à atuação da Superintendência de Fiscalização. Ainda assim, como esse nível analítico não é o assumido por esta etnografia, o que importa aqui é que a justificação senegalesa, construída a partir da interpretação do entorno de discursos de mesmo ordem correntes, procurava manter conciliatórias as negociações com os fiscais.

elas. Ou ele pode sentir que sua reforma vai prevenir certos tipos de exploração de uma pessoa por outra. (BECKER, 2008 [1963], p. 148-152, tradução nossa).

Insatisfeito com o *status quo*, mas a ele ainda subordinado, o criador de regras tem suas possibilidades de agência cerceadas. Nessa circunstância, ao invés de tentar medidas diretas inalcançáveis à sua posição de poder, procura atacar o problema criando oportunidades interacionais. É o que percebi ocorrer com os senegaleses e os demais vendedores de rua: cada qual com um tipo de justificação para as profissões em disputa, mobilizavam demandas por mudança nas margens do problema.

Por outro lado, Becker (2008 [1963]) propõe a noção de “impositores de regras” para dar conta dos indivíduos que assumem o papel social de reforçadores de regras já vigentes. Além de caracterizar tais figuras como desinteressadas em relação ao conteúdo das regras, o sociólogo propõe que a imposição total é uma impossibilidade que resulta na troca de justificações entre impositor e *outsiders*:

Já que a imposição de certas regras provê a justificação para sua forma de vida, o impositor tem dois interesses que condicionam sua atividade de imposição: primeiro, ele deve justificar a existência de sua posição e, segundo, ele deve ganhar o respeito daqueles com os quais lida. Esses interesses não são peculiares aos impositores de regras. Membros de todas as ocupações sentem a necessidade de justificar seu trabalho e ganhar o respeito dos outros. [...] Normalmente, o impositor da regra tem uma grande discrição em várias áreas, porque seus recursos não são suficientes para lidar com o volume da quebra de regras que ele deveria controlar. Isso significa que ele não é capaz de atacar tudo de uma só vez e, nessa medida, deve temporizar com o mal. Ele não é capaz de fazer todo o trabalho e sabe disso. Ele toma seu tempo, baseado na suposição de que os problemas com os quais ele lida existirão por um longo período. Ele estabelece prioridades, lidando com as coisas por vez, manejando os problemas mais urgentes imediatamente e deixando outros para depois. A sua atitude em relação a seu trabalho, em resumo, é profissional. A ele, falta o fervor moral ingênuo característico do criador de regras (BECKER, 2008 [1963], p. 156-159, tradução nossa).

Desta perspectiva, torna-se claro o diferencial do poder entre a figura do vendedor de rua, que procura assumir o papel de criador de regras por meio de sua justificação e dada a situação de *outsider*, e a figura do agente da fiscalização pública, que tem sua justificação legitimada pela lei e exerce a função de impositor de regras. A imposição absoluta da regra, prevista legalmente no que toca à regulação do comércio de rua em Santa Maria, trata-se de uma meta

cuja inviabilidade é expressa na inconstante e estagnada troca de justificações entre os vendedores senegaleses e os agentes fiscalizadores.

Desvela-se, assim, o alcance apenas relativo do poder público, atuante nas calçadas do comércio por meio de fiscais e guardas municipais. Nas asserções teóricas acima, Becker nos mostra que qualquer estrutura de poder está sujeita às situações de interação em que estão inseridas as pessoas envolvidas. No caso dos senegaleses, as oportunidades eram exploradas quando os fiscais e guardas municipais, de sua posição desinteressada de profissionais da implementação da regra, eram impelidos a eleger prioridades, concessões e conviências em seu ofício. Em outras palavras, era na troca de justificativas que a legislação sobre o comércio de rua em Santa Maria tinha seus efeitos morais, com duas perspectivas diferentes que disputavam o que era certo e o que era errado na implementação e na resistência às regras. Por objetivar algo que justamente lhe era inalcançável (a extinção diária da venda de rua irregular), a letra da lei permanecia incompatível com a realidade que procurava regular. Nesse contexto, a justificativa elaborada pelos senegaleses, em seu teor conciliatório já descrito, configurava-se como um esforço em explorar o interstício entre uma estrutura legal e as calçadas do cotidiano. E mesmo que, em última instância, os senegaleses pudessem ser a prioridade de atuação da fiscalização pública em algumas conjunturas, o simples fato de que tal prioridade, ocasionalmente, variava, expressava a tais imigrantes que havia a possibilidade de lutar para que as situações em que não eram o alvo principal de apreensões passassem a durar por mais tempo:

Algumas pessoas têm influência política ou *know-how* suficientes para serem capazes de evitar tentativas de imposição, se não no momento da detenção, pelo menos em um estágio posterior do processo. [...] Os impositores de regras, já que não têm interesse pessoal no conteúdo das regras em si, frequentemente desenvolvem sua própria avaliação privada da importância de vários tipos de regras e suas respectivas infrações. (BECKER, 2008 [1963], p. 160, tradução nossa).

Esse grupo de vendedores, apesar de tudo, empregava sua justificativa no sentido de “agência possível”: era exercitada a mim e aos outros comerciantes informais em conversas cotidianas, assim como nos fortuitos encontros com fiscais ou guardas municipais. Pouco sabendo se essas interações ocorreriam ou não, era a sua forma de fomentar, a partir de oportunidades ocasionais, uma repetição vantajosa, um costume de negociação que,

consideravam, deveria se tornar o “normal” de sua relação com a fiscalização⁵¹. Tendo em vista o quadro político há pouco identificado a partir da abordagem teórica de Becker, retomo aqui uma das proposições teóricas mais importantes de Ortner (2007a): cerceados por estruturas de poder limitantes, certos atores sociais atrelam suas agências cotidianas à concretização de um projeto cultural. Diferentemente do debate feito no capítulo anterior, em que tal projeto dizia respeito ao aprendizado simbólico do papel de vendedor de rua em Santa Maria, aqui o devir desejado está na dimensão dos significados interacionais promovidos pelos senegaleses, via seu exercício de justificação, para a normalização de seu contato direto com os fiscais.

Em outras palavras, antes trabalhei com a categoria de agência para dar conta dos processos corporais dialógicos por meio dos quais os senegaleses da cidade assumiam para si o papel social de vendedores de rua. Agora, refiro-me à agência no nível do que Ortner (2007a) chama de “jogos sérios”, operações criativas situacionais que os atores desempenham, dentro de interações pouco frequentes, para promoverem, às margens da estrutura política que os limita, uma intenção cultural específica. Em suma, “existem favoritos, mas jogo é jogo” (ORTNER, 2007a, p. 46-47; 54; 58), e, por isso, aqueles que resistem devem fazê-lo de uma forma gradual e autêntica, discreta mas insistente e cuja eficácia está em seu caráter diacrônico.

Portanto, da perspectiva geral do conflito entre senegaleses e fiscais em Santa Maria, os “favoritos” eram os últimos, por terem a autoridade pública para julgarem quais situações do comércio de rua deviam resultar em apreensão, como já mencionado. Ainda assim, por estarem a serviço da imposição de uma regra legal desconectada das complexidades sociais do próprio objeto de regulação, os fiscais e guardas municipais mantinham uma postura desinteressada/profissional em relação à sua atuação nas calçadas, como propõe Becker ser o característico de tais circunstâncias. Resumida na eleição de prioridades de ação, mantendo a atividade de uns em suspensão para focar na fiscalização de outros, a atuação destes agentes do Estado representava apenas o resultado último da incapacidade do poder público santamariense em administrar a venda de rua na cidade partindo do diálogo com os grupos

⁵¹ Como destacarei na seção 4.2.2, esse senso de normalidade gerado no interior da própria justificação senegalesa para a venda de rua emergia de conjunturas favoráveis à mesma, quando diminuía o número e a frequência das operações de apreensão de mercadorias irregulares por parte da Superintendência de Fiscalização e, por correspondência, mais numerosas se tornavam as interações face a face entre senegaleses e fiscais fora do contexto das apreensões. Daí o dado de campo, já destacado, de que a crítica elaborada pelos senegaleses está direcionada a momentos em que há um afastamento desta posição conciliatória expressa por um movimento cíclico de repreender, apreender e negociar.

impactados. O alcance regulador do poder público, assim, não possui limites caso observado de uma perspectiva geral. Os interstícios que exprimem suas limitações apenas aparecem a um olhar de escala menor, capaz de captar que mesmo estruturas de política pública como a que está em questão, plena de pretensões impositivas e absolutas, depende do que os indivíduos e as situações de suas interações fazem dela.

É tendo em vista este panorama que o fenômeno empírico de mobilização da justificativa da venda de rua pelos senegaleses, frente ou não a fiscais, pode ser percebido tanto como exercício de atualização de uma forma de agência alcançável no cotidiano desses imigrantes, quanto como uma brecha auto infligida da administração pública do comércio de rua irregular em Santa Maria. Ao lado dos pontos de venda, inseri-me em muitas conversas sobre o tema, em que perspectivas individuais diferentes eram trocadas acerca de como se justificar frente a um fiscal ou guarda municipal quando havia a possibilidade de conversa. Mantinham-se, ainda assim, dentro da base discursiva que descrevi, deliberando sobre questões específicas, como as de quais agentes de fiscalização aceitariam melhor a justificativa dos senegaleses, quais nem sequer eram abertos a uma conversa e o quanto se deveria falar para maiores chances de convencimento. Era assim que podiam agir ao próprio favor, de acordo com o próprio ponto de vista, na relação de poder flutuante em que estavam inseridos.

A situação abaixo registrada se trata da única em que pude observar uma conversa entre um senegalês e um agente fiscalizador (nesse caso, guarda municipal). Em seu caráter excepcional, representa, ao mesmo tempo, as circunstâncias em que os vendedores senegaleses mobilizavam sua justificativa conciliatória e a evidente ineficácia da legislação vigente para o comércio irregular:

Após a abordagem normal, com frases como “e aí cara, tudo sossegado?” [...], aproximou-se um homem de uns 35 anos acompanhado de seu filho, de uns 7. Logo cumprimentou Maba de modo bastante informal, algo expresso na fala do senegalês: “e aí *rapaiz*, tudo tranquilo?”. De momento, pensei se tratar de uma das sociabilidades em que Maba comumente se envolve, já que ambos lidavam um com o outro de forma descontraída e a própria aproximação do indivíduo mostrava a intenção única de bate-papo. Foi o desenrolar da conversa que me intrigou. Isso porque o homem não apenas comentava o comum “e aí, os fiscais tão incomodando muito vocês aí?!”, mas como que dava dicas logo após tal pergunta. Maba respondeu, primeiramente, com um “não, não, hoje não vi fiscal...”. O senegalês mantinha uma reticência em suas respostas, ainda que se mostrasse interessado no que era dito pelo outro lado. Tanto que, em dado momento, perguntou, enquanto apontava para a criança, timidamente agarrada nas pernas do pai: “é teu filho?”. “É

sim...”, respondera o homem, com Maba reagindo positivamente: “ah, é bom, né?!”. Os dois, no tom simpático, seguiam focando nas dificuldades de se vender nas ruas da cidade, ao que o homem comentou: “bah, ali no Diário de Santa Maria, aquela reportagem que saiu ali, eles botaram vocês na fogueira, né...”. Nesse momento, brevemente investi na interação, apenas com um “bah, verdade né, complicado, eu vi aquilo ali...”. O senegalês, por sua vez, continuava breve nas repostas, como que resignado com a situação, respondendo com um olhar vago em direção à calçada: “é verdade, é verdade...”. Percebendo o momento, apostei novamente, com suspeita que sempre envolvia minhas conversas com os senegaleses: “pois é, isso aí deve ter o dedo de algum lojista, algum empresário, né...”. A resposta do homem foi imediata: “ah, com certeza, tem um grupo de empresários que bota muita pressão, muita pressão mesmo... pra não ter essa venda aí...”. Após alguns momentos rápidos de silêncio, complementou: “vocês têm que ficar é longe dos que vendem filme, DVD, essas piratarias, chamam muita atenção, cara... e os caras do camelô reclamam também ali, que tem gente vendendo a mesma coisa na rua, e eles tão regularizados lá...”. Maba continuava com seu “é verdade, é verdade...” que me impressionava em sua reticência, enquanto o homem seguia seu quase monólogo: “é, um que denuncia vocês é o cara da [nome de uma loja] aqui, ó... porque ele tem a mesma coisa que vocês aí né, mesmo produto... tênis, calção, roupa em geral, então ele liga... toda hora ele tá ligando!”. Reagi com surpresa, perguntando-me como ele poderia ter tal informação precisa sobre um denunciante da venda ilegal dos senegaleses no centro da cidade. Ainda assim, não disse nada, como Maba o fez, apenas olhando para o homem e concordando com a cabeça. O homem seguiu, agora terminando a conversa com algumas recomendações: “ah não, vocês enxergam fiscal, vocês saem correndo, se vocês ficarem parados, vocês vão ter que dar os produtos... mas se vocês correrem eles não vão correr atrás de vocês... então vocês saem correndo!”. [...] Logo em seguida, pai e filho se retiraram ao convite do homem: “então tá, vamos indo lá, filho?”. Maba se despediu simpaticamente, com um cumprimento descontraído, e nós dois ficamos por ali conversando sobre o fato. Foi quando o senegalês descreveu-me melhor o indivíduo, remetendo-me a outro momento da conversa, em que o senegalês se mostrou consciente da informação dada sobre aquele denunciante específico: “é, esse cara da [nome da mesma loja], um cara já me disse... o [nome de um fiscal], fiscal, tu conhece?”. No momento, fiquei surpreso com o conhecimento do nome de um dos fiscais por parte de Maba, por mais que já soubesse que os senegaleses tinham algum contato ocasional com tais agentes. O homem respondera rapidamente à indagação de Maba: “sei, sei, sei quem é!”. O fato é que Maba comentou, após a retirada do homem: “esse cara é guarda, guarda municipal... ele anda aqui, quando tem fiscal ele vem junto com os fiscais pra rua... e ele já pegou coisa de mim aqui, ele tá trabalhando, né? ele tem que pegar... mas quando ele não tá trabalhando ele nos ajuda, vem conversar...”. Nesse momento, Ahmadou demonstrou ter ouvido a interação, já que, imediatamente, atravessou a calçada e agora se posicionava a meu lado. Daí em diante, creio que uns 20 minutos se passaram numa discussão muito característica desses dois indivíduos, como já pude notar, inclusive, em outras entradas deste diário: com opiniões razoavelmente diferenciadas, os dois, mesmo assim, discutem com intensidade, demonstrando uma gana [...] em provar seu ponto, demonstrar a validade de sua opinião em comparação à do outro. [...] De qualquer forma, os dois falavam em *wolof* no primeiro momento do embate, deixando-me alheio ao que era dito: pelo tom e gestos, dera-me conta de que discordavam sobre algo do ocorrido no momento anterior. [...] Falavam repetidamente “[nome da mesma loja]” e “*denonce* [denúncia]” e, a certa altura, Maba apenas ria de Ahmadou, que continuava argumentando em tom sério, tentando convencer Maba de algo. Após encerrarem o impasse, Maba começou a traduzir a mim o que haviam dito, em uma síntese que desenvolveu a partir de seu ponto de vista: para ele, Ahmadou era “louco”, pois queria que ele tivesse conversado por mais tempo com o guarda que já se retirara dali há vários minutos. Ainda me parecia pouco claro o motivo da discussão, especialmente tendo em vista que, quando um tentava me explicar o que ocorrera na conversa, o outro voltava a contra argumentar em *wolof* e voltávamos à discussão. Foi após algumas tentativas mal sucedidas que Ahmadou conseguiu me

explicar. “É normal!”, referindo-se a quando a fiscalização é dura com a venda de rua irregular na cidade. “A gente sabe que é assim, a gente sabe... não Filipe, eu não queria que o Maba conversasse mais com ele, mas o Maba só fala pra ele das coisas positivas... ele tinha que falar das coisas negativas também!”. [...] Maba dizia a mim, rindo muito do que Ahmadou falava, contrariando: “mas o quê que eu vou falar pra ele, ele é guarda, ele trabalha... ele já sabe tudo, isso não interessa pra ele! ele já sabe, ele me disse... ele sabe que a gente sabe que é ilegal, mas ele não pode fazer nada!”. Os dois, cada vez que argumentavam, pareciam mais certos de si, e eu, genuinamente, não conseguia assumir um lado preferido. Por um lado, Maba tinha razão: do quê poderia adiantar ele estender muito a conversa com o homem? Por outro lado, Ahmadou também tinha razão ao acreditar que uma conversa a mais não faria nenhum mal, e que poderia, inclusive, servir como maior aproximação do homem: poderia, eventualmente, abrir um canal de negociação mais concreto. Ahmadou dizia que Maba deveria ter dito algo como: “não, a gente sabe que é normal ele ligar de lá, e tem várias outras pessoas que ligam, e é complicado, a gente precisa trabalhar...”. Enfim, apostava que uma conversa mais longa seria o mais adequado a ser feito naquela interação, demonstrando valorizar mais do que o normal o contato com uma pessoa que tão próxima está dos principais agentes da repressão pública da venda de rua em Santa Maria [...] (Diário de campo, 13/09/2017, Maba tendo oportunidade de conversar com guarda municipal sobre fiscalização do comércio de rua e, em seguida, debatendo com Ahmadou sobre a forma de melhor mobilizar a justificação dos dois ofícios em disputa).

Tendo tudo isto em vista, perseguir o projeto de justificar e praticar a venda de rua cotidianamente era, em si, uma forma de agência conectada com os saberes corporais de precaução descritos até aqui na presente seção. Era uma política fabricada e praticada na calçada, ou seja, uma agência que explorava aquilo que era alcançável aos senegaleses em seu cotidiano de trabalho, dados os poderes e falhas da estrutura de repressão que os envolvia. Quais processos políticos “de bastidores” flexibilizavam e quais enrijeciam a interação entre os fiscais e os vendedores informais era tema desconhecido aos senegaleses, que, não por isso, deixavam de se justificar de uma forma que sempre os mantinha abertos à negociação interacional quando emergiam as oportunidades de presença interacional dos agentes fiscalizadores em seus pontos de venda. Saber as manhas da calçada era conhecer formas seguras de ocupá-la e justificar tal ocupação: trata-se de duas tarefas políticas que, em minhas observações de campo, mostraram-se imbricadas. A seguir, trato dessa mesma dimensão da venda de rua senegalesa, mas focando na seguinte questão: como os vendedores senegaleses de Santa Maria decidiam, dia após dia, quais pontos de venda iriam ocupar?

4.2 “ÀS VEZES A GENTE MUDA DE LUGAR”⁵²: DESLOCANDO-SE PARA VENDER

4.2.1 Entre riscos, lucros e “sociabilidades sem venda” em uma mancha do comércio de rua

O mês de dezembro trazia a meu trabalho de campo um caráter diferenciado. Os ânimos da cidade se alteravam, expressos no maior fluxo humano nas calçadas e nas expectativas de maior lucro pelos vendedores de rua. Mas esse quadro favorável, tanto em 2016 quanto em 2017, foi matizado por boatos de que a fiscalização do comércio de rua santamariense seria intensificada: chegada essa época do ano, podia-se esperar que esse perigo eminente fosse o assunto predominante nas palavras dos senegaleses e dos demais vendedores de rua. Formava-se um ambiente que dava a entender que “era naquele momento que as coisas aconteciam”, para o bem ou para o mal de cada parte em conflito. Como o Largo X, as vitrines das lojas cintilavam em enfeites natalinos, anunciando promoções, descontos, liquidações. E os passos, que durante o resto do ano disputavam a ida e o retorno do trabalho, agora pareciam, também, competir por sombra e acesso às lojas e mercados. Fazia calor e as pessoas pareciam ter mais a fazer na rua. Para os vendedores de rua, este contexto significava ganhos e perdas altos a depender das escolhas do dia a dia.

Percebi isto por meio das inúmeras caminhadas que tive de fazer, nessa época, até que conseguisse encontrar os senegaleses nas calçadas. Era comum que percorresse todos os seus pontos de venda comuns sem encontrá-los, tendo de voltar em outra ocasião para a mesma tentativa. Era igualmente recorrente que horários e pontos de venda comumente utilizados para o trabalho durante o resto do ano fossem agora desocupados pelos senegaleses. Nas ocasiões de minhas idas e vindas, comecei a me indagar sobre as razões políticas da ausência desses vendedores em seu espaço de trabalho. Dessa forma, passei a conceber de uma nova forma os meus trajetos que, até então, pensava terem sido mal sucedidos por não terem encontrado os senegaleses trabalhando. Agora, “percorrer as paisagens que conformam um território, seguir os itinerários dos habitantes, reconhecer os trajetos, interrogar-se sobre os espaços evitados” era “evocar as origens do próprio movimento temporal desta paisagem urbana no espaço” (ECKERT e ROCHA, 2003, p. 5).

⁵² Do original “*parfois on change de place*”. Frase utilizada por Ahmadou, em conversa via WhatsApp, para adiantar-me que, ao acompanhar os senegaleses na venda de rua, teria de mudar de lugar seguidamente, tendo em vista que essa era uma prática necessária e comum para tais vendedores.

Revisitando dados empíricos remetentes às variações dos pontos de venda ocupados ao longo do ano, dei-me conta de que cada conjuntura parecia gerar diferentes condições de possibilidade do ofício senegalês em Santa Maria. Porque, num horário de pico no movimento de pedestres pelas calçadas, não encontrava nenhum senegalês as ocupando para a venda? Porque, em outros contextos, encontrava poucos senegaleses trabalhando, afastados dos pontos mais centrais que costumavam ocupar? Mais do que isso: porque, por vezes, encontrava todos trabalhando juntos justamente nesses pontos mais centrais? Era preciso observar as regularidades dos deslocamentos que os senegaleses empreendiam ao longo do Bairro X da cidade em busca de uma exposição satisfatória em relação à clientela e, ao mesmo tempo, de não correrem riscos excessivos em relação à ação da fiscalização do comércio de rua. Em suma, comecei a perseguir uma análise focada na relação conjuntural imigrante-cidade, da qual Stoller (2002, p. 88) se apropria para sua narrar a trajetória de estabelecimento dos primeiros senegaleses em Nova Iorque, dando destaque às formas pelas quais esses vendedores de rua tangenciavam a regulação do comércio informal na metrópole.

Aqui como lá, os senegaleses ocupados com a venda de rua lidavam, diariamente, com o Estado presente nas calçadas e, em especial, com a significação política que tal presença implicava a cada área urbana. Na prática, tratava-se de identificar os espaços e tempos da cidade que eram adequados para a irregularidade. De Nova Iorque a Santa Maria, são imigrantes interpretando a região comercial pela qual circulam para compreender o que dado ponto de venda representa em dado momento. O lugar em que se pode trabalhar hoje pode não ser seguro amanhã pois, no passado, já teve esse tipo de transformação. Em meu trabalho de campo, esse cálculo de custos e benefícios do vendedor de rua senegalês na cidade emergia como o exercício regular de decidir o balanço entre o fluxo de clientes e a possibilidade de apreensão de mercadorias em dado ponto de venda. Seguidamente, ouvia a linha de pensamento que os senegaleses construía para concluir qual seria seu próximo deslocamento no dia de trabalho. Traduzindo a mim conversas que tinham com os demais imigrantes sobre o tema, e expondo sua opinião sobre dado lugar conforme situado naquele momento, os senegaleses de Santa Maria pareciam trabalhar reavaliando, de situação em situação, quais as condições de continuarem ocupando o mesmo ponto de venda.

“Disseram que lá tá indo muito fiscal agora”, “ali passa muito pouco cliente” e “aqui as lojas não denunciam” eram os tipos de reflexão que os senegaleses comumente compartilhavam comigo enquanto expunham seus produtos. A situação abaixo registrada

representa tantas outras desse tipo. Enquanto acompanhava Abdoulaye em um dos pontos de venda mais afastados da região central em que a maioria dos comerciantes informais se posicionava naquela conjuntura, conheci outro vendedor de rua que aqui chamarei de João. Vendia agulhas e filmes infantis em DVD, sentando-se junto ao senegalês na beirada da vitrine de uma loja de móveis da Rua B. Os dois trocavam frases descontraídas de tempos em tempos, normalmente sendo João o provocador e Abdoulaye o que se defendia. Era comum que o senegalês vendesse junto a seu conhecido naquele espaço, deslocando-se para mais perto dos demais senegaleses quando João se ausentava. Após expor sua longa trajetória no comércio de rua de Santa Maria, o senhor explicou porque eu nunca o tinha visto trabalhando nos pontos de venda conhecidamente marcados por maior movimento humano:

[...] chama-se João, mas é conhecido (inclusive por Abdoulaye) pelo apelido de “[apelido de João]”. O interessante foi o discurso do homem quando perguntei se ele não vendia mais perto do centro comercial da cidade e se tinha uma boa relação com os lojistas do entorno [...]: “Não, eu não vou lá porque quando vê eu me enfió lá e os fiscais me pegam minhas coisas, né?! Já aqui eu fico na minha, quem não é visto não é lembrado, né?! Eu me dou bem aqui com eles [apontando para uma das lojas e seus funcionários próximos da entrada], Tá louco... E com eles ali também [apontando para outra loja, do outro lado da rua]”. Pareceu-me que, além do conhecimento de suas limitações físicas para trabalhar no centro comercial da cidade, o homem tinha consciência de manter, ali, um ponto de venda seguro, pois estava num espaço raramente frequentado por fiscais e sancionado pelos lojistas locais. (Diário de campo, 04/10/2017).

João lá costumava vender porque, apesar de o fluxo de clientes ser menor, estava afastado das áreas do comércio informal mais chamativas à fiscalização (já que repletas de vendedores de rua) e tinha a garantia de que as lojas mais próximas a seu ponto de venda não denunciariam sua atividade (pois mantinha boa relação com os funcionários dos estabelecimentos). Por minhas observações, Abdoulaye seguia a lógica do conhecido. Raramente ocupava os pontos de venda mais centrais (muito usados por Ahmadou, Cheikh, Maba e Mamour), variando entre a companhia de João (cujos contatos das lojas garantiam segurança) e pontos daquele entorno nos quais, como seu amigo, mantinha certa amizade com funcionários de lojas próximas. Era o que o senegalês relatava enquanto voltávamos de um dos dias em que o acompanhei na venda: no caminho de volta, apontou para 3 lojas, ao longo da Rua B, nas quais tinha conhecidos, cumprimentando com risadas e voz alta os funcionários mais próximos da entrada dos estabelecimentos.

Desta perspectiva de investigação, pude inicialmente perceber que a escolha senegalesa dos pontos de venda a serem ocupados, bem como dos deslocamentos a serem realizados entre os mesmos, era afetada pelas características dos contatos sociais que mantinham em cada local. As possibilidades de presença de fiscais, por um lado, e as possibilidades de maior número de clientes (portanto, maiores lucros), por outro, eram variáveis reconhecidas conjuntamente pelos senegaleses a partir das informações e da cooperação que podiam garantir de certas sociabilidades mantidas em cada ponto de venda. Sendo assim, sabiam que tal conhecido que normalmente trabalhava irregularmente nas redondezas de tal ponto de venda poderia colaborar de tal forma na vigilância em relação às ações dos fiscais.

Entre análises das quadras, ruas e calçadas mais perigosas, sempre consideradas situacionalmente, os senegaleses compartilhavam com outros vendedores de rua irregulares uma precaução necessária ao ofício, já que, como descrevi na seção 4.1.2, eram apenas ocasionais as situações em que o contato direto com agentes fiscalizadores era possibilitado sem que houvesse apreensão de mercadorias. E o mais relevante, para os propósitos da presente seção, é que tal precaução assumia não apenas o caráter do “saber estar” já descrito anteriormente, focado no emprego situacional de conhecimentos sobre cada ponto de venda e suas paisagens imediatas: dizia respeito ao reconhecimento dos ganhos e dos riscos existentes, a depender da circunstância, em cada área comercial da cidade. Em outras palavras, tratava-se de sociabilidades ocasionalmente mobilizadas nos pontos de venda comuns aos senegaleses e nas quais era possível, por meio de uma linguagem interacional comum, construir uma perspectiva política da cidade, a partir da qual se podia assumir a tarefa cotidiana de escolher em quais locais vender e entre quais circular.

Escolher onde vender, assim, era tarefa cotidiana que os senegaleses tomavam tendo em consideração seu acesso a sociabilidades desse tipo. Para dar conta dessas, proponho a noção de “sociabilidades sem venda”, em oposição às “sociabilidades para venda” descritas na seção 3.2. As “sociabilidades sem venda” eram constituídas de interações fora do âmbito da negociação comercial: eram limitadas não a clientes, mas a outros vendedores de rua. Ao invés do interesse econômico imediato, perseguido no jogo interacional de apostas e recuos, eram os interesses econômicos de longo prazo que figuravam como meta inserida no jogo da descontração nas calçadas. Em outras palavras, a viabilização do lucro nas “sociabilidades para venda” estava condicionada ao convencimento e aproximação em relação ao cliente,

enquanto que, nas “sociabilidades sem venda”, era o pano de fundo implícito ao convívio amigável entre trabalhadores irregulares. Assim, as sociabilidades sem venda aproximavam-se, em maior medida, da definição proposta por Simmel (1983 [1917]) para “sociabilidade”, visto que a maior parte de seu tempo interacional era vivida de forma lúdica, com atos de proximidade que faziam crer que os envolvidos, naquele momento, esqueciam-se dos interesses comuns que possibilitavam sua reunião. Mais uma vez, entretanto, o lúdico e o instrumental entravam em contato em uma única sociabilidade, mas de uma forma diferenciada. Por isso, vale retomar a posição analítica de Plattner (1996) na análise de feiras de arte: são espaços em que lazer e trabalho estão imbricados, em que a brincadeira, a fofoca e a provocação possibilitam as melhores posições a todas as partes negociantes.

Assim, a competição pelo lucro entre os vendedores de rua podia ser suspensa para dar lugar à vulnerabilidade da profissão, quando uma forma de comunicação comum aos cooperantes se tornava necessária: afinal de contas, “para poder diferenciar grupos é preciso dispor de símbolos inteligíveis a todos os grupos que compõem o sistema de interação” (CARNEIRO DA CUNHA, 2009, p. 231). Desta perspectiva, as sociabilidades sem venda que observei em Santa Maria eram caracterizadas por encontros interétnicos conforme abordados por Cohen (1974, p. X-XI), já que envolviam grupos de diferentes referenciais culturais inseridos em um contexto social comum gerado por um mesmo interesse político-econômico: o de mapear os pontos de venda mais e menos seguros. Em campo, identifiquei dois elementos interacionais regulares que eram gerados e mobilizados a partir do convívio próximo entre os vendedores, sendo constituintes das sociabilidades sem venda. “Viu fiscal?” era uma das perguntas mais comuns que observei resultarem desse convívio, sendo continuadas pelos dois aspectos empíricos em questão.

Por um lado, a atitude dos interagentes parecia informal em todos os momentos, despreocupados com o que suas palavras poderiam gerar no Outro. Iam “direto ao ponto” tanto nos assuntos sérios quanto nos mais brincalhões: “e daí” e “feito” eram os cumprimentos mais comuns, respectivamente nos encontros e nas despedidas. Empurrões e uma seriedade performada eram, nesse momento, também constantes, como que expressões do desprendimento que cada um mantinha em relação ao que o Outro iria pensar. Pouco familiarizado com essa forma de abordar, ser abordado e me despedir em interações, estranhei, durante muito tempo, o fato de que, quando de meus encontros e desencontros com os senegaleses e demais vendedores de Santa Maria, muitos foram os cumprimentos que “não

davam certo”. Apertos de mãos, tapas das costas e posturas corporais estavam dentre os pequenos atos que se mostravam diferentes aos quais eu estava acostumado, normalmente resultando no estranhamento, expresso em risadas, por parte de quem comigo dividia a interação. Sentia-me, e parecia mesmo ser, excessivamente formal para me comportar da forma adequada àquele espaço. Com o tempo, atentando para as gafes que continuavam comuns, foi possível deixar de lado todo o formalismo que eu apostava ser uma zona segura de meu trabalho de campo, um tipo de comportamento previamente planejado que evitava qualquer possível desrespeito de minha parte em relação aos interlocutores da pesquisa.

Tentando acompanhar o fluxo de interações do contexto das sociabilidades sem venda, emulando a descontração com que os participantes se abordavam quando minha participação era requerida, dei-me conta de que estava em um contexto popularmente referido como “sem cerimônia”. A expressão, que vinha-me à cabeça sempre que vivia tal fenômeno, expressa formas de interagir que são independentes de prescrições sociais ligadas à etiqueta, em que os participantes se encontram livres da preocupação de impressionar positivamente o Outro. Em poucas palavras, a expressão encerra em si a pretensão de interações totalmente espontâneas. Evidentemente, o próprio estranhamento que senti ao ter de me ajustar para evitar constrangimentos e desconfortos atestava para o fato de que a cerimônia, ao invés de inexistente ali, era apenas diferente da qual me acostumara em minhas trajetórias de socialização. Tratava-se de um modo ali adequado de cumprimentar, fazer perguntas, dar respostas, chamar a atenção, contar histórias e se despedir. Para manter em destaque o processo intersubjetivo por meio do qual acessei tal elemento empírico, chamo de “atitude ‘sem cerimônia’” o comportamento marcado pela informalidade e pela descontração que observei nas sociabilidades sem venda.

Por outro lado, inserir-se adequadamente nas sociabilidades sem venda significava também dominar outro elemento interacional: a provocação. Nas rodas de conversa comumente formadas entre senegaleses e outros vendedores de rua, muito do que se dizia e fazia tinha o propósito de provocar, num jogo de ataques, defesas e contra-ataques repleto de risadas. O objetivo do provocador parecia sempre o de gerar embaraço no provocado, de tal modo que esse, imediatamente, se sentisse impelido a responder à altura, envergonhando o atacante em medida parecida. Piadas sobre a aparência, sobre o mau desempenho nas vendas e em relacionamentos amorosos, ou ainda sobre o caráter, não eram tomadas como insultos pelos participantes, que a cada etapa das “disputas” ficavam mais empolgados e ansiosos com

o que estava por vir da próxima provocação. Logo, as falas eram acompanhadas de pequenos socos ou empurrões trocados entre os braços de provocador e provocado, além das gargalhadas ecoantes pela calçada e da movimentação incessante dos corpos a se revezarem na cena formada.

E por mais que, de meu ponto de vista inicial, tratava-se de atos provocativos excessivamente incisivos, que me levavam a questionar como aqueles indivíduos podiam manter a interação no nível da brincadeira, logo ficou claro que tal forma de comunicação fazia sentido a todos os envolvidos. Como no caso da atitude “sem cerimônia”, o tempo em campo permitiu-me, ainda que parcialmente, emular aquele comportamento, provocando e sendo provocado ou, na maioria das vezes, sendo utilizado como ouvinte de uma provocação dirigida a um terceiro. Minha posição de pesquisador, nesse contexto interacional, era tomada em prol da provocação: em poucas palavras, meu costume de fazer perguntas e ouvir respostas era apropriado pelos provocantes e pelos provocados. O senso de humor jocoso ali exercitado criava, assim, um jogo de disputa pelas risadas dos demais presentes e, principalmente, pela capacidade de envergonhar o Outro. Junto à atitude “sem cerimônia” da qual comentei há pouco, era uma característica interacional que dava tom aos assuntos mais sérios trocados no âmbito de rápidas conversas cooperativas.

Isso quer dizer que as “sociabilidades sem venda” eram formadas por um caminho de interações característico, uma ordem de acontecimentos específica que engendrava e viabilizava a troca de informações concernentes ao “saber estar” de cada grupo e ao mapeamento político das diferentes regiões dos pontos de venda na urbe. Aproximavam-se informalmente, trocavam informações pragmáticas a todos, engajavam-se em um momento descontraído de provocações e, em seguida, despediam-se novamente, sem muitas delongas. Esse é o caminho interacional que, com o tempo de observações em campo, mostrou-se o mais comum quando dos encontros em que as sociabilidades sem venda eram mobilizadas. A co-presença ensejava uma atitude “sem cerimônia” da aproximação à despedida, período dentro do qual eram feitas perguntas rápidas e diretas sobre a vigilância da fiscalização e, em seguida, brincadeiras provocativas. Após se abordarem objetivamente, mas de forma relaxada, os envolvidos imediatamente partiam a atos prioritários de precaução, evasão, previsão e reparação: perguntar aos demais se viram fiscais, avisar que viu fiscal, perguntar se há informações sobre operações futuras, informar sobre tais operações, recomendar a conversa com tal vendedor, avisar sobre perigo de tal ponto de venda, etc.

Uma situação de meu trabalho de campo se mostra representativa neste sentido. Estava junto a Mamour, Mateus e Maba, em pontos de venda próximos uns dos outros, quando se aproximou um vendedor de panos de cozinha. Após Maba aproveitar as boas possibilidades de observação do entorno que o homem tinha (por atuar como ambulante), logo partiram para a provocação, sendo Maba o primeiro a tomar a iniciativa para tal. Notando que o vendedor tomara um tanto a sério a brincadeira, o senegalês lhe explicou do que se tratava. Todos rimos e o conhecido se retirou para continuar seu trajeto pelas calçadas junto a outro vendedor de panos que logo encontrou. A situação demonstra não só que o constrangimento, ocasionalmente, ocorria nas sociabilidades sem venda em questão, mas, também, que os atores sabiam repará-lo para não criar desconfortos excessivos. Em outras palavras, a provocação era suspendida quando alguém passava a levar a sério a interação, já que, assim, tornava-se necessário restaurar, a todos que participavam, o caráter performático da conversa. Tratava-se de uma possibilidade interacional mal sondada pelo provocador e que por ele mesmo era remediada via um “era brincadeira” que também fazia parte do jogo:

[...] trata-se da chegada de um vendedor de panos, cujo rosto já me é reconhecível daquela região (creio ter tido algum contato com ele enquanto acompanhava Mamour e Daniel, certa vez). Aparentando ter entre 35 e 40 anos de idade, chegara ali relaxadamente, demonstrando a facilidade de acesso de que dispunha a esse espaço de interação (que, naquele momento, era formado por mim, Maba, Mamour e Mateus). A passos largos, mas lentos, começou com um “e aí?!” direcionado de forma geral. Mateus e Mamour repetiram o breve cumprimento, e Maba, agora encostado na grade (como todos nós), já de início perguntou: “não viu fiscal?”. “Não, não...” disse o homem, sério. Sua expressão logo mudaria para uma de jocosidade, na medida em que Maba não demorou a provocá-lo: “cortou o cabelo?”. “Cortei”, respondeu o homem. Maba, então, retrucou de forma séria, com rosto de desaprovção: “Ficou feio, cara...”. O homem continuara passando a mão na cabeça, girando-a enquanto ria em volume baixo. Maba percebeu que ele não respondera e escolheu deixar que o silêncio “dramático” se mantivesse. Notando que o homem beirava o desconforto, disse: “não ficou não cara, tá bonito!”. Os dois riram alto e o homem logo se retirou dali, seguindo o fluxo da calçada em direção à região onde se mantinha Ahmadou e seu ponto de venda. Um conjunto de panos dobrado sobre um dos braços e a roupa formal (camisa, calça e sapatos sociais) davam certa visibilidade àquela figura ambulante: seus passos lentos iam acompanhando o anúncio do que vendia: “olha o pano, olha o pano! 5 por 10, paga só 10 e leva 5!”. Enquanto estávamos em silêncio, pude observar a movimentação do homem em questão, e como, logo à minha esquerda, encontrou outro vendedor de panos. Claramente, era conhecido seu, posto que, por um tempo, abordaram-se da mesma forma notada há pouco com os senegaleses e Mateus. Em pouco tempo, os dois não estavam mais ali. São vendedores que comumente se encontram perto da Parada X da Rua A, em uma grade de apoio que ali se encontra: encostam-se ali dois ou três homens com a mesma postura de segurar os panos, anunciando suas promoções especialmente a senhoras que, a seu juízo, aparentam ser donas de casa. Provavelmente, os dois indivíduos que citei ali estavam tentando a sorte em outras calçadas, escolhendo aquela em que nos encontrávamos por ser um espaço de fortes fluxos de pedestres. Seus produtos, além do mais, permitem esse relaxamento maior:

ao contrário dos senegaleses e de Mateus, esses indivíduos vendem enquanto se deslocam de um ponto a outro. Daí a relevância, me pareceu, do fato de Maba ter perguntado àquele vendedor de panos se havia avistado algum fiscal: contava com sua resposta, assim como o próprio indivíduo contava com sua pergunta, mesmo que tal informação não lhe fosse de tanto interesse pessoal (visto que a venda de panos não é irregular). Há esse nível de cooperação, como já mencionei. E esse, regularmente, convive com a provocação (na forma do riso, do deboche, da jocosidade) e com a atitude “sem cerimônia” (interações sem cumprimento ou despedida e pressuposição de que desconfortos a partir das brincadeiras realizadas não ocorrerão) (Diário de campo, 23/08/2017).

Em comparação às sociabilidades para venda, situações como essa implicam que a sociabilidade sem venda era marcada por uma transição entre a cooperação política imediata (da troca pragmática de informações e de atualizações sobre os pontos de venda e sobre a aproximação de fiscais), e o prazer do compartilhamento de um conjunto comum de significados interacionais (expressos na atitude “sem cerimônia” e na provocação). Ambas os tipos de sociabilidade continham interesses, mas organizados de modo diferenciado nas interações. Para esclarecer essa especificidade, vale destacar a diferenciação entre “performances como desempenho” e “performances como espetáculo”, proposta por Luciana Hartmann em sua pesquisa sobre narrativas orais comuns na fronteira entre Argentina, Brasil e Uruguai. Afirma a autora:

Em minha pesquisa, trabalho sob duas perspectivas: por um lado, da performance como desempenho, que pressupõe o envolvimento integral do contador no ato de narrar, seu desempenho vocal e corporal, ainda que a sua ênfase esteja no conteúdo, ou seja, no “evento narrado” (como ocorre nas narrativas pessoais); por outro lado, da performance como espetáculo, que envolve maior elaboração estética, lida com a linguagem poética, exige a presença de uma audiência caracterizada como tal, tem início e fim bem definidos, ou seja, prioriza o “evento narrativo” (é o caso de grande parte das performances dos *causos/cuentos* da fronteira) (HARTMANN, 2005, p. 135).

Em termos gerais, propõe-se duas formas diferentes de performance: enquanto o desempenho constitui de um intento inconsciente de causar impressões no Outro, em que o protagonista se aproxima de um comportamento espontâneo compartilhado entre amigos, o espetáculo pressupõe o uso consciente de estratégias para atingir as impressões do Outro, em que o protagonista prepara a cena que o aparta da audiência e favorece suas investidas performáticas. No primeiro caso, o destaque está no conteúdo da fala. No segundo, na própria instância interacional. As “sociabilidades sem venda”, nesse quadro, são formadas por

“performances como desempenho”. Definidas pelos significados interacionais da atitude “sem cerimônia” e da provocação, regularmente compartilhados entre os envolvidos, envolvem situações de desprendimento do trabalho, cuja função de manter laços cooperativos não está explícita nos atores performáticos em si: ao invés de depender do sucesso dessas performances, a cooperação está apartada em um momento inicial da sociabilidade. A performance é desempenhada tendo em vista o envolvimento pessoal que gerará em cada indivíduo, numa situação em que todos participam em um jogo de ataques, defesas e contra-ataques. Já as “sociabilidades para venda” são constituídas por “performances como espetáculo”, pois se definem pelas “apostas” e “recuos” entre vendedor e cliente com o objetivo explícito de convencimento mútuo. Aqui, o interesse econômico e a conquista do cliente guiam a performance do vendedor senegalês, que deve despendê-la estrategicamente segundo o que interpreta do Outro interacional na situação de contato: sabe-se quem é a audiência que se deve impressionar para que a compra seja realizada e a proximidade conquistada.

Desta perspectiva, ainda que o interesse fosse o “gatilho” das sociabilidades sem venda, que a partir dele eram construídas e mobilizadas, as interações que formavam o caminho de tais contatos sociais regulares emergiam como momentos de descontração. A relação dos senegaleses com Mateus, mais uma vez, mostra-se representativa. No registro de campo abaixo, o vendedor de DVDs chegara no momento em que eu, Maba e Ahmadou nos retirávamos dali, por conta de um fiscal que os senegaleses haviam avistado minutos antes. Agilmente, recolheram seus produtos e estavam prontos para sairmos quando Mateus se aproximou acompanhado de Mamour. “Sem cerimônia”, já foi direto ao ponto que mais interessava a todas as partes ali presentes: confirmou a suspeita de que um fiscal passara por ali. Seguiu-se, então, uma rápida troca de opiniões sobre qual seria o melhor curso de ação imediata. Diferentemente de Maba e Ahmadou, que ainda viam na presença não uniformizada do fiscal um perigo, Mateus pensava o contrário, inicialmente mostrando que ficaria ali para vender (afinal de contas, a recém chegava a seu trabalho e não logo encerrá-lo). Os senegaleses não perderam tempo e, encerrada a conversa, convidaram-me para seguirmos nosso caminho. Ainda assim, Maba não deixou de mobilizar a linguagem que dava sentido àquela cooperação voltada para as ações da fiscalização: provocou o amigo com uma frase debochada, um conselho falso “a favor” de que ele ficasse ali, arriscando-se na venda. Andamos alguns metros e, logo, Mateus nos alcançou arrependido com a escolha que fizera, gerando risadas em Maba que percebera, então, que sua provocação havia surtido efeito. O

“saber estar” dos dois senegaleses me impressionou e, em seguida, surtiu efeito no expediente de Mateus por meio da linguagem provocativa que, guiando os interesses instrumentais compartilhados, dava movimento àquela sociabilidade sem venda:

Mais informações me chegariam quando Mateus [...] voltava para trabalhar. Notei que ficara surpreso quando viu os dois senegaleses prontos para saírem, chegando já confirmando o ocorrido: “o fiscal passou aqui, né?!”. “Passou, passou...”, responderam. “Não, mas ele tava sem o colete azul, tava de camisa florida, não pode pegar...”, opinou Mateus. “É cara, mas ele pega sim... ele passa e avisa os outros... depois ele fica brabo e volta pra pegar, vamos embora...”, disse Ahmadou. Gianan ficou parado na frente dos dois, rindo e indeciso sobre o que fazer (na mão, carregava sua grade de filmes encapada), e ouvindo de Maba uma provocação: “vai cara, trabalha aí, vende aí! [risos]”. Eu apenas ri junto nesse momento, já que, logo, os senegaleses me convidaram para irmos. Mateus ficara ali, mas depois nos alcançou na altura da Farmácia X, mostrando ter decidido voltar. Os dois senegaleses riram bastante dele, ouvindo meu comentário: “bah Maba, tu deixou o cara com medo!”. Maba rapidamente respondeu: “ah, é isso que eu faço!”. Rimos e seguimos em ritmo menor ao de Mateus, que a essa altura já nos passara. Encontramos ele mais uma vez acompanhado de Mamour, próximo aos vendedores de panos que ficam próximos à Parada X: cumprimentei mais uma vez Mamour e, após Ahmadou e Maba terem dito algo em *wolof* a ele, seguimos nosso caminho. Ahmadou ficou na loja de Maodo, separando-se de nós sem avisar, e Maba seguira comigo até a esquina da Farmácia Y, onde nos separamos. A agilidade de Maba e Ahmadou realmente me surpreendera, não apenas em termos da corporalidade que empregaram para recolher seus produtos do chão (rompendo com a estética pela qual prezam quando no estado de normalidade da venda), mas, talvez especialmente, em termos da vigilância que demonstraram conseguir manter com minha presença e em paralelo a todas as conversas descontraídas que mantínhamos. E ainda por cima, conseguiram perceber o fiscal mesmo sem ele estar usando seu uniforme de trabalho, aparentemente um colete azulado usado por cima da camisa: notaram-no pelo rosto e logo saíram dali (Diário de campo, 28/06/2017).

Tendo em vista a opinião de Maba, reforçada por uma de suas típicas frases provocativas, Mateus “voltou atrás” na decisão de insistir na venda, mesmo após a presença próxima de uma fiscal. Passou por nós ouvindo, mais uma vez, a provocação de Maba e apenas rindo, envergonhado. Aproximou-se de outros vendedores de rua irregulares, ocupados com toalhas de cozinha, e ali ficou conversando sobre o mesmo tema que o preocupara junto aos senegaleses momentos antes: assim como Mamour, ali esperou, por uns instantes, antes de voltar ao trabalho, trocando informações e opiniões sobre aquela circunstância complicada.

Em ocasiões como essa, em que as sociabilidades sem venda eram reativadas como encontros interétnicos, percebi que se fazia presente um mapeamento da cidade. De sua própria perspectiva, os senegaleses e os demais vendedores pareciam concordar no reconhecimento das áreas mais e menos perigosas no que toca às apreensões pela fiscalização,

mas mantinham em constante discussão o que essa configuração de regiões comerciais significava na conjuntura da conversa. De um lado, um mapa sincrônico das regiões tomadas pelo comércio de rua em Santa Maria, com seu caráter político bem demarcado à luz das experiências de apreensão, da observação de movimentação de fiscais, das denúncias de lojistas, do fluxo de clientes e da paisagem com suas vantagens e desvantagens ao olhar atento nas esquinas. De outro, a necessidade de apropriação diacrônica de tal mapa, tendo em vista que as ações circunstanciais da fiscalização podiam sempre destoar das expectativas e previsões dos vendedores de rua⁵³.

Tendo em vista esse fenômeno empírico observado nas sociabilidades sem venda, vale, aqui, partir da noção de “mancha” elaborada por Magnani (2002), para dar conta de espaços urbanos reconhecidos por atividades nele desempenhadas cotidianamente, demarcados fisicamente por um conjunto de elementos paisagísticos e cujas interações são, em sua maioria, imprevisíveis pelos frequentadores. Nas palavras do autor,

Existe uma forma de apropriação quando se trata de lugares que funcionam como ponto de referência para um número mais diversificado de frequentadores. Sua base física é mais ampla, permitindo a circulação de gente oriunda de várias procedências e sem o estabelecimento de laços mais estreitos entre eles. São as *manchas*, áreas contíguas do espaço urbano dotadas de equipamentos que marcam seus limites e viabilizam – cada qual com sua especificidade, competindo ou complementando – uma atividade ou prática predominante. [...] A *mancha*, [...] sempre aglutinada em torno de um ou mais estabelecimentos, apresenta uma implantação mais estável tanto na paisagem como no imaginário. As atividades que oferece e as práticas que propicia são o resultado de uma multiplicidade de relações entre seus equipamentos, edificações e vias de acesso, o que garante uma maior continuidade, transformando-a, assim, em ponto de referência físico, visível e público para um número mais amplo de usuários. [...] A *mancha* cede lugar para cruzamentos não previstos, para encontros até certo ponto inesperados, para combinatórias mais variadas. Numa determinada mancha sabe-se que tipo de pessoas ou serviços se vai encontrar, mas não quais, e é esta a expectativa que funciona como motivação para seus frequentadores (MAGNANI, 2002, p. 21-22).

Historicamente povoada pelas mais diversas atividades comerciais informais, a região central de Santa Maria é reconhecida pelas variadas possibilidades de compra nas calçadas. Desde a minha chegada na cidade, fiquei marcado por uma paisagem caracterizada pelo

⁵³ Aqui, busco descrever as características do mapa regularmente reconhecido como sincrônico pelos senegaleses junto aos vendedores de rua com os quais mantinham contato nas sociabilidades sem venda. Na próxima seção (4.2.2.), passo a atentar para a apropriação diacrônica de tal mapa pelos senegaleses que acompanhei ao longo das três conjunturas que mais se destacaram em minha investigação empírica.

contato regular entre o cinza e o branco dos prédios e o colorido das mais diferentes mercadorias expostas para a venda. E isso não necessariamente pela reiteração interacional: com o tempo, sabe-se que “lá” se pode encontrar “tais” produtos e “tais” vendedores. É parte da experiência de quem passa algum tempo de seu dia a dia no centro de Santa Maria. Em outras palavras, a paisagem urbana nos ensina, pelo cotidiano, a reconhecer os seus pontos destacados, independente do interesse maior ou menor que cada um dos mesmos desperte.

É neste sentido que proponho tratar de uma “mancha do comércio de rua” da cidade, já que, além dos senegaleses, uma grande variedade de vendedores ocupava as calçadas do Bairro X: artesãos indígenas, artesãos *hippie*, vendedores de abacaxis e morangos, de panos de cozinha, de lanches, de pulseiras, de guarda-chuvas, de amendoim doce e de acessórios em coro eram alguns dos atores que, com seus pontos de venda, tornavam dado espaço físico reconhecível pela atividade comercial informal que nele estava estabelecida. Ao longo de oito quadras, tendo por referência a Rua A (que, após a Passarela X, torna-se a Rua X), atuam esses vários vendedores de rua, circulando em sentido favorável ou invertido ao utilizado pelos veículos que se deslocam nessa via principal: conforme o mapa mais à frente exposto, trata-se de uma área que, em um sentido, é comprida e, em outro, é estreita. Ao público geral, estava claro quais bens eram comercializados ali, mas, não necessariamente, quais atores e quais interações ocorreriam a cada vez em que tal espaço fosse acessado.

Ainda assim, as observações de campo revelaram uma característica de profundidade empírica que pode tornar a presente operação do conceito de Magnani (2002) mais precisa. Conforme observada no ponto de vista dos senegaleses em conjunto aos vendedores de rua com os quais mantinham contato, a mancha do comércio de rua de Santa Maria era constituída em gradações⁵⁴. Isso significa que havia uma distribuição desigual da atividade comercial, e que definia o reconhecimento, pelos consumidores, deste espaço. Enquanto que a quadra central desta mancha abrigava a Passarela X, o Prédio Y, o Largo X e uma das entradas ao Passeio X, equipamentos urbanos que envolviam calçadas frequentemente repletas dos mais variados vendedores de rua, as quadras paralelas recebiam um número menor de vendedores, cuja presença, apesar de ainda rotineira, era menos frequente.

⁵⁴ Vale frisar que a mancha descrita aqui foi acessada pela interpretação das interações pragmáticas que discutiam o assunto no contexto das sociabilidades sem venda, além da experiência cotidiana de deslocamento entre pontos de venda vivida pelos senegaleses na cidade. Trata-se, então, de um conceito com aplicabilidade relacional: o que para uns era uma mancha ou uma gradação de mancha, para outros podia não ser, ou podia ser, ainda, formada por “pedaços”, “trajetos” e “pórticos” inter cruzados, conceitos também propostos por Magnani (2002).

Afastando o olhar ainda mais, em direção às quadras das duas extremidades desta mancha, era possível encontrar calçadas cuja presença de vendedores era ainda mais escassa e menos variável, além de apenas ocasional. Mais do que limites entre manchas, os equipamentos urbanos da mancha do comércio de rua Santa Maria marcavam, assim, as fronteiras entre suas próprias gradações. Em suma, em minhas caminhadas etnográficas em busca do encontro com os senegaleses de Santa Maria, percebi que

Ao longo do trajeto, a mancha vai se descaracterizando de modo gradual. Nesse sentido, seria possível conceber uma diferenciação entre um núcleo central, onde os elementos que caracterizam a mancha podem ser percebidos com nitidez, e uma zona periférica, onde eles se tornam progressivamente rarefeitos, até que se chegue a um ponto onde eles desaparecem por completo (PEREIRA, 2012, p. 12).

Os grupos que trabalhavam neste espaço unificado pela atividade comercial informal estavam subscritos à condição fundamental de existência desse próprio espaço, nomeadamente a de que sua densidade, em termos do reconhecimento pelo público geral, variava quando se ia da localidade mais central às duas extremidades opostas que dela partiam. Consideração similar é feita por Danielle Faccin, a partir de experiência etnográfica ao longo de uma das vias que constituía, em meu trabalho de campo, o que chamo aqui de “mancha do comércio de rua de Santa Maria”:

Assim, comparando os dois trechos do logradouro, a “alta Rua A” e a “baixa Rua A”, percebi que a diferença entre elas é muito mais do que a alteração da largura da via, do estreitamento do canteiro central ou da maior quantidade de prédios antigos. O que ocorre é uma transição entre dois modos de ser e viver na cidade. O cotidiano da “alta Rua A” é mais voltado para a agitação, o movimento, os passos rápidos, a compra em maiores estabelecimentos comerciais e o contato com desconhecidos [...] Por sua vez, a “baixa Rua A” tem o dia a dia construído em um ambiente com menor fluxo de pessoas e veículos, onde se encontra o pequeno comércio, a convivência com os vizinhos, uma apropriação mais familiar do espaço público, uma vivência mais próxima que pode ser observada nos bairros de uma cidade qualquer, mas sem deixar de ser centro. A distinção observada não se trata de uma inversão de dinâmica social contundente entre o antes e o depois do cruzamento da Rua A com a Rua C. Entretanto, essas são diferenças percebidas na experiência do percurso de uma ponta a outra da Rua A, cuja alteração na materialidade da paisagem no cruzamento em específico apenas marca com maior efetividade uma diferença que ocorre no nível das práticas de espaço, criando uma espécie de pórtico simbólico que assinala a passagem entre as duas Rua A, a “alta” e a “baixa”. [...] O que pude apreender, então, é que a “baixa Rua A” apresenta uma dinâmica social que faz a transição do “espaço-centro” ao “espaço-borda”. [...] A Rua A, em toda sua extensão, mostra-se mais que um mero espaço de passagem. Ela é lugar para ver e ser visto, é local para

andar com pressa ou para “flanar”, é espaço de trabalho e meio de vida de vendedores de lanches, catadores, aplicadores de pesquisa de opinião, distribuidores de panfletos publicitários, pedintes, profissionais do sexo. Ela é espaço urbano por excelência, comportando todos os tipos de gente, onde madames andam lado a lado com operários, estudantes dividem espaço com mendigos, donas de casa se misturam a executivos. Ela é rua no sentido mais completo da palavra, cenário e palco da complexidade da vivência urbana na contemporaneidade (FACCIN, 2014, p. 104-106).

E o mesmo pode ser dito da Rua B, que, na prática, é a continuação da Rua A após a Passarela X. Quando, no cotidiano do trabalho de campo, andava pelas calçadas que seguiam o sentido dos carros, percebia que minha facilidade no caminhar aumentava quanto mais distância ganhava em relação ao Passeio X. Assim, apesar de não haver a mudança arquitetônica descrita por Faccin na Rua A, a Rua B também constituía, de uma ponta a outra, ritmos de vida diferentes. Sair do Passeio X, centro da mencionada mancha do comércio de rua de Santa Maria, para percorrer a Rua B, significava treinar o corpo para o desvio das confusas correntes de movimento humano que, em calçadas mais estreitas das que as da Rua A, formavam um vaivém de passos apressados. Essa área de transição era palco de aglomerados humanos concentrados e que apenas começavam a se diluir quando as duas primeiras quadras eram ultrapassadas e as calçadas, em contato com a rua, como que pareciam mais largas. Em verdade, eram as vias de cruzamento e as lojas de roupas e eletrodomésticos que escoavam parte do público andante que, no entorno do Passeio X, procurava chegar o mais rápido possível ao próximo destino de seu dia.

Das inúmeras vezes em que fazia tal trajeto, retinha com frequência a caminhada mais lenta dos passantes, que a essa altura da Rua B poderiam, por vezes, parar para se distrair com alguma vitrine ou mesmo com produtos expostos por algum vendedor de rua. Ali, onde não havia tanta pressa para se chegar à próxima quadra, a atenção também era atraída pelo agito de músicas e anúncios de promoção que surgiam das caixas de som posicionadas nas entradas das lojas e que ecoavam nos dois lados da rua. Como na Rua A, a despretensão e os encontros fortuitos eram mais potencializados nessa extremidade final da rua, especialmente quando se alcançava o seu cruzamento com a Rua D. Aqui, como lá, as possibilidades de enxergar o horizonte urbano eram aumentadas: onde a preocupação estava menos em se desvencilhar da corrida de passos do que em observar para onde se estava indo, as percepções se expandiam no ambiente.

Rua A e Rua B, assim, representavam dois eixos contrários e graduais de acesso ao Passeio X, lugar que inaugurava uma simultaneidade entre impessoalidade e encontro, entre cumprimento de tarefas e passos desentendidos. Ao mesmo tempo, era espaço verticalizado: como os prédios eram mais altos e estavam mais próximos uns dos outros, e as pessoas se acotovelavam para caminhar, o campo de percepção recuava para o entorno imediato. Vendedores e clientes comerciavam tanto pragmaticamente quanto lentamente, no ritmo da compra e venda ou no ritmo de alguma sociabilidade construída. Da Rua A ou da Rua B, quem chegava ao Passeio X avistava a Passarela X, o Largo X e o Prédio Y, como marcas cujas calçadas atestavam um comércio de rua mais intenso e variado. Era uma paisagem que surpreendia minhas caminhadas em campo, especialmente caso me aproximasse a partir das mencionadas vias menos movimentadas da venda de rua. Trata-se de dois caminhos de atividade comercial periférica que levavam, cada qual em um ritmo e estilo de gradação, ao centro de uma mancha de comércio de rua. Dois modos de chegar ao local “onde as coisas aconteciam” quando se tinha em mente o comércio de rua, e, a partir do qual e para o qual, deslocavam-se vários grupos de vendedores de acordo com as possibilidades diárias de um desempenho seguro de seu ofício:

À medida em que me aproximava do Passeio X, o costumeiro crescimento dos fluxos se dava, e o mesmo calor também atingia meu rosto: estar perto das pessoas que se cruzam, dos carros que cortam esquinas apressados, dos ônibus que trazem ruídos pontuais aos ouvidos e fumaças sufocantes ao nariz. Também vi os idosos comumente estabelecidos em bancos que dão de costas à Rua A logo antes de sua conversão em Rua B: animados, como sempre, em comunhão ali, uns de pé e outros sentados. [...] Segui o caminho, perdendo-me nessa objetividade de sensações logo quando passei na frente das pulseiras do seu Daniel, expostas no ponto de sempre: quando se chega ao cruzamento de quatro vias de calçada isso é quase inevitável, já que se tem acesso a vários outros elementos da realidade social que ali decorre. Aparecem os vários vendedores de rua ali estabelecidos, e os olhos se enchem de cores, da mesma forma que o corpo fica alerta com tantos fluxos multidirecionais que atingem essa região de entrada no Passeio X (Diário de campo, 28/06/2017).

Tendo em vista esta configuração física e social da mencionada mancha na qual se inseriam os senegaleses, vale ainda lembrar, aqui, da noção de “trajetória”, proposta por de Certeau (1984 [1980]) e já introduzida na seção 3.1.2: os diferentes grupos que faziam uso laboral desta mancha em seu cotidiano construía sentidos diferentes sobre ela e, portanto, linhas de ação próprias para lidar com os constrangimentos políticos que constituía o ofício do comércio irregular. Seria a mancha do comércio de rua de Santa Maria interpretada pelos

senegaleses apenas a partir da perspectiva do reconhecimento do público geral? Quais fatores das mencionadas gradações importavam mais a seu cotidiano na venda de rua? Questões como essas fazem notar como o referido espaço social marcado pela atividade do comércio irregular recebia sentido prático por esses vendedores imigrantes. Conforme observei regularmente em campo, estipulavam conjunturalmente o lugar em que trabalhariam, o que significa que precisavam considerar o caráter político das já mencionadas gradações desta mancha. Onde vender, assim, era, aos senegaleses, uma questão decidida a partir de conhecimentos tanto observados objetivamente em seu cotidiano de andanças pela cidade quanto apropriados nas sociabilidades sem venda mantidas com outros vendedores de rua em cada local de trabalho. Intensidade do fluxo de pedestres, proximidade de lojas que comercializavam o mesmo produto (bijuterias ou vestuário), histórico recente de apreensões de mercadorias e de denúncias por lojistas próximos, além da presença de vendedores com os quais se mantinha uma sociabilidade sem venda (compartilhando a precaução do “saber estar” de cada grupo e se informando sobre os elementos anteriores). Esses eram os principais fatores que percebi influenciarem a decisão dos senegaleses em relação ao local de venda ocupado dia após dia.

É conjugando minhas observações das demarcações físicas e suas significações sociais, bem como a lógica política dos deslocamentos dos senegaleses no interior da área em questão, que proponho o seguinte mapa (Figura 5) como forma de descrição mais clara da mancha do comércio de rua de Santa Maria⁵⁵, localizada no Bairro X. Em suma, a área interior verde representa a extensão total da mancha do comércio de rua, enquanto as áreas

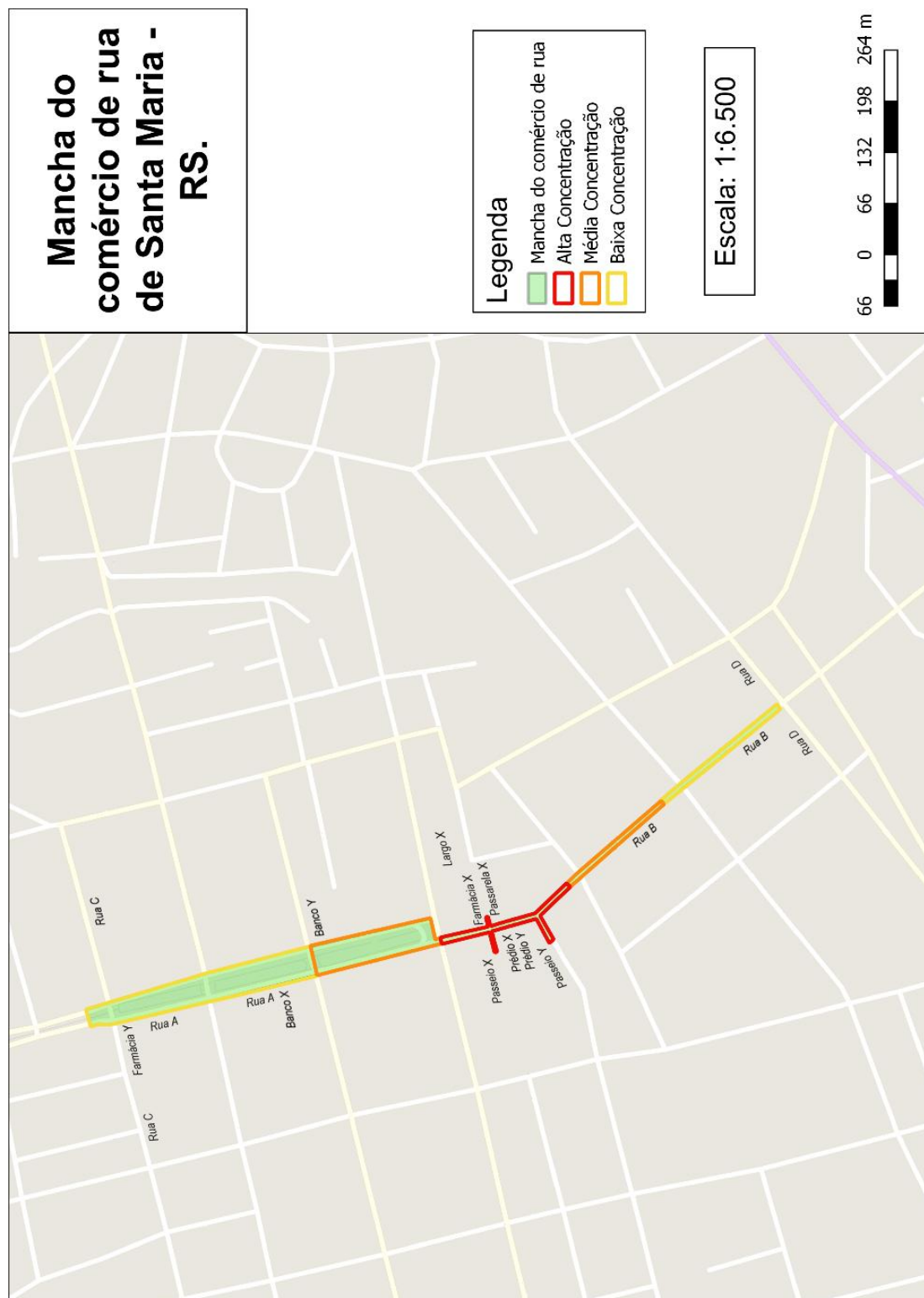
⁵⁵ Vale lembrar que há razões éticas para que não constem, neste mapa, os pontos de venda específicos de nenhum vendedor de rua: como no caso do sigilo no uso de nomes de pessoas e lugares, é preciso ter em mente que o comércio informal de Santa Maria é marcado por conflitos nos quais os interlocutores desta pesquisa estão, de uma forma ou outra, inseridos. Ao mesmo tempo, a escolha de áreas diferentemente coloridas, ao invés de pontos de venda especificamente localizados, conserva o sentido flexível da proposição analítica da “mancha do comércio de rua de Santa Maria”: trata-se de uma região do Bairro X em que o comércio de rua predomina em gradações ocupadas variavelmente pelos vendedores de acordo com cada conjuntura, e não em territórios e fronteiras de calçada ocupados e significados de modo autossuficiente. Em outras palavras, o que o mapa procura demonstrar é uma regularidade maleável que se mostrou destacada nas observações de campo. Evito repetir, assim, uma característica marcante das reflexões sobre a cidade advindas de alguns autores ligados à Escola de Chicago nas décadas de 1920 e 1930, em um movimento teórico ligado à Ecologia Humana: a relação entre espaço e interações ou papéis sociais como fixa, formando um sistema cuja estrutura explicativa poderia ser demarcada em mapas (ANTUNES, 2014, p. 12). Um estudo característico desse tipo pioneiro de abordagem, da qual tento aqui me afastar, é o exposto na obra “The Gang”, de Frederic Thrasher. Publicada em 1927, consistia de uma análise da delinquência em Chicago, fortemente ancorada na caracterização geográfica das áreas ocupadas por cada grupo e suas atividades predominantes, processo analítico repetido com os mais diversos objetos de pesquisa da época. Sob as condições desta perspectiva ecológica, “as gangues teriam então de ser tratadas como uma parte integral da desorganização social a qual ele pensava típica da zona transicional” (HANNERZ, 1980, p. 37, tradução nossa).

contornadas em amarelo, laranja e vermelho representam, respectivamente, as regiões de tal mancha em que a concentração de vendedores de rua era baixa, média e alta. As áreas superiores à área vermelha, que envolve partes do Passeio X, do Passeio Y, da Passarela X e do Largo X, são formadas pela Rua A, enquanto que as áreas inferiores envolvem a Rua B. As localidades com nomes fictícios citadas ao longo do texto estão marcadas em itálico e proximamente de sua posição real.

Observei em campo que tal característica gradativa influenciava as possibilidades que os senegaleses tinham de agir coletivamente para uma venda de rua mais segura a cada indivíduo do grupo. Era de acordo com as condições objetivas que reconheciam nas regiões comerciais da cidade, conforme sinalizadas no mapa, que precisavam distribuir-se entre os pontos de venda que costumavam utilizar. Boatos e rumores sobre o que estaria sendo dito sobre a venda de rua na prefeitura, sobre um fiscal avistado no dia anterior, sobre outro que deu alguma dica a algum vendedor, sobre a presença menor de vendedores no centro da mancha, sobre alguma matéria jornalística demandando ação do poder público ou mesmo sobre o histórico recente de apreensões: era a partir desse tipo de informações, frequentemente tratadas nas sociabilidades sem venda, que os senegaleses interpretavam a conjuntura política de seu ofício. Ensaaiavam saber o que cada momento lhes reservava nas calçadas, dado fundamental para que concluíssem qual elemento do balanço custo-benefício já citado teria mais peso. Quando tudo parecia normal, o fluxo de clientes era priorizado em detrimento da exposição maior a uma possível apreensão. Quando se sabia que a fiscalização estava a se intensificar, apenas compensava ocupar os pontos de maior movimento de transeuntes caso estivessem rodeados por outros vendedores de rua, com os quais se poderia vigiar os arredores da forma adequada.

É nesse sentido que observei os senegaleses articulando, a cada circunstância, uma distribuição tática diferente. Levando em consideração o que já foi descrito como uma das dimensões de um “saber estar”, na seção 4.1.1, assumiam posições que, com o tempo, acabaram em minha percepção se tornando características de cada indivíduo. Enquanto alguns comumente vendiam na área central da mancha do comércio de rua, outros tinham o costume de ocupar as margens desse espaço.

Figura 5 - Mapa da mancha do comércio de rua de Santa Maria (RS).



Fonte: elaborado pelo autor e por Isabela Mello⁵⁶.

⁵⁶ Tecnóloga em Geoprocessamento. Contato: isaasmello@hotmail.com.

Em ambos os casos, quando emergia uma conjuntura negativa, deslocavam-se mais e mais em direção às extremidades da região demarcada no mapa. Em suma, a flutuação das circunstâncias causava mudanças na apropriação que o grupo fazia de uma área comercial, como no caso dos senegaleses no Rio do Janeiro durante as Olimpíadas de 2016, caso descrito por Heil (2017, p. 237).

Percebi isso em campo especialmente com a mudança geral que observei ocorrer na localização dos pontos de venda dos senegaleses entre 2016 e 2017. Não apenas quais pontos eram ocupados, mas também quais não eram ocupados, em cada momento, emergiu como importante fenômeno para investigação. Pressupondo-as em sua adaptabilidade, é possível traçar as configurações de posição dos senegaleses que predominaram em cada conjuntura observada, tomando as áreas do mapa elaborado como referência. Mais uma vez, trata-se de um modo de agência desenvolvidos pelos senegaleses para tangenciar a cambaleante estrutura de poder legal que os envolvia, instavelmente, no cotidiano da venda de rua.

4.2.2 Lidando com as conjunturas

Ao longo do trabalho de campo, percebi que as preferências individuais de cada senegalês, no que toca aos pontos de venda ocupados, eram levadas em conta paralelamente ao objetivo mais primordial de que o grupo pudesse passar o dia de trabalho sem sofrer apreensões. Cada um parecia saber como levar em conta suas preferências a depender da conjuntura, contribuindo para que o grupo se espalhasse da melhor forma possível pela cidade. Desse ponto de vista, no que toca às minhas impressões de campo, as relações entre os senegaleses no que toca à escolha cotidiana dos pontos de venda a serem ocupados tinham um caráter horizontal. Enquanto cada um mantinha seu deslocamento flexível entre as opções de ocupação das calçadas, todos se mantinham conscientes quanto ao consenso do grupo, de momento a momento, acerca do formato coletivo da venda de rua senegalesa em Santa Maria. Tendo por referência de Certeau (1984 [1980]), é possível propor, então, que a escolha cotidiana dos locais de trabalho pelos senegaleses de Santa Maria caracterizava-se como tática. Lidando com o aprendizado da experiência cotidiana na cidade e com as informações adquiridas no dia a dia das sociabilidades sem venda, os senegaleses, ainda assim, sempre consideravam que algo poderia dar errado.

Uma operação da qual se sabia o dia e horário, mas não o local, um conjunto de dias em que nada se ouvia sobre o tema, lojistas dos quais não se sabia a capacidade de denúncia, etc. Dados instáveis como esses, às vezes gerados pelas interações com fiscais ou guardas municipais de que tratei na seção 4.1.2, eram o material de interpretação disponível aos senegaleses, de conjuntura em conjuntura, para que analisassem onde se daria a venda. Envolviam, assim, “um cálculo que não pode contar com um centro (uma localização espacial ou institucional), então nem com uma fronteira que distingua o outro enquanto uma totalidade visível” (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. XIX, tradução nossa). Normalmente pelas sociabilidades sem venda ou observação cotidiana, ficavam sabendo de algo e tinham de decidir, na hora ou de um dia a outro, o que fariam em termos de sua posição na mencionada mancha do comércio de rua, ao contrário das forças privadas e públicas (em especial, lojistas e fiscais) que, reconhecidas por lei e legitimadas em seus direitos de denúncia e repressão, podiam planejar ataques com maior precisão. Tendo em vista a progressão de meu trabalho de campo, destaco três conjunturas que, apesar de não se pretenderem três momentos com características próprias drásticas e exclusivas, mostram-se importantes nas regularidades que encerram.

Ao longo do segundo semestre de 2016, quando passei de participante das aulas de português do MIGRAIDH a antropólogo presente nas calçadas de Santa Maria, observei uma configuração bastante dispersa dos pontos de venda senegaleses. Quando ia a campo, notava os senegaleses espalhados por diferentes ruas e mesmo fora da mancha do comércio de rua, ultrapassando as áreas amarelas do mapa há pouco exposto. E quando nessa estavam, raramente era com mais de um ponto de venda: à época ainda informal, Maodo costumava estender sua lona com roupas numa das calçadas principais da região mais central da mancha (áreas vermelhas), enquanto os demais se mantinham próximos ou fora das margens assinaladas no mapa. Com um domínio menor da língua e menos contatos sociais regulares, pareciam trocar informações mais superficiais com os vendedores de rua do entorno, assim preferindo um posicionamento preventivo. Por estarem dispersos, esperavam manter a discrição de seus pontos de venda, atentos ao celular e conscientes de onde cada um estava trabalhando: essa era a tática que podiam empregar naquele momento, dadas as informações limitadas às quais tinham acesso em sua experiência cotidiana. Ahmadou, Abdoulaye, Cheikh, Maba e Mamour mantinham-se, assim, afastados de Maodo, o único que estava em Santa Maria há mais de dois anos e conhecia o que significava estar em cada espaço de venda em cada circunstância.

Essa dispersão diária se repetiu com outro senegalês que chegou à cidade aos fins de 2017, e ao qual me referirei aqui pelo nome de Faye. Sua interlocução nesta pesquisa não foi possível por conta do pouco tempo hábil disponível a nosso convívio, mas, ainda assim, pude notar seu posicionamento na venda a partir de relatos dos demais senegaleses e de minhas observações. O recém-chegado dificilmente repetia, de um dia para o outro, o mesmo ponto de venda: quando o fazia, era fora das margens da mancha do comércio de rua, onde nenhum outro vendedor se localizava. Ia de um lado a outro, nesses locais mais afastados, tendo à frente de si, em direção ao centro da mancha, o resto do grupo. Comportava-se, nesse sentido, da mesma forma que os demais quando, ao longo do segundo semestre de 2016, primeiro lhes observei atuando nas calçadas: as opções de pontos de venda utilizadas chegavam a 15, com a maior parte do grupo localizada fora dos espaços de circulação de outros vendedores de rua que constituíam a mancha do comércio informal da cidade.

Era nessa época, inclusive, que a vitrine da distante loja de Jairo, lojista conhecido dos senegaleses e citado na seção 4.1.2, era utilizada por Ahmadou, que comumente ia mais longe para vender na esquina do Hospital X (assim como Cheikh, Abdoulaye e Mamour). No mesmo sentido, Maba adquiriu o hábito de se dirigir, todos os dias, ao Bairro Y via transporte público. Atingido por algumas apreensões de mercadorias e ainda pouco acostumado a ter de antecipá-las, preferia gastar o valor de ida e volta da passagem de ônibus para, sozinho, montar seu ponto de venda no bairro longínquo. No registro de campo abaixo, Ahmadou comentou a organização dispersa dos pontos de venda dos senegaleses naquela ocasião, mostrando saber onde cada um se encontrava:

A recepção foi cordial como sempre: “Oooo Filipe! Tudo bem?”. [...] Perguntei, então, como estavam as vendas, ao que respondeu: “Hoje tá ruim... mas vai melhorar, vai melhorar... o mês tá longe né, daí...” Concordei: “Ah sim, daí já tem pouco dinheiro né, mas vai melhorar sim, em seguida vira o mês...” [...] Sempre descontraído, Ahmadou ria. Perguntei também como estavam todos, ao que respondeu “tudo bem! Maodo tá ali no... Banco Z. E Maba lá no Bairro Y, e aqui no Banco Y tá o Cheikh, outro amigo nosso” (Diário de campo, 23/09/2016).

Durante o primeiro semestre de 2017, comecei a perceber uma situação diferente. Notando que as posições mais ocupadas estavam mudando e que os deslocamentos, agora, davam-se também dentro do mesmo dia de trabalho, passei a ter uma referência com a qual avaliar a conjuntura anterior. Quanto mais regulares eram as situações de campo em que os

senegaleses me diziam precisar se retirar do ponto de venda no qual os acompanhava, por vezes até mesmo demandando que deixasse de lhes fazer companhia naquele momento, mais começava a atentar para o sentido dessas retiradas.

Porque o posicionamento do grupo na mancha do comércio de rua santa-mariense mudara da forma que mudara? Porque iam para onde iam? Porque naqueles momentos? Um caminho etnográfico para tentar uma resposta a essas perguntas começou a se mostrar quando, ao mesmo tempo em que indagava os senegaleses sobre o fenômeno e observava as regularidades do mesmo, tive acesso ao relato de um dos interlocutores da pesquisa que Stoller (2002) realizou com vendedores de rua africanos em Nova Iorque. No trecho abaixo, o nigeriano Boubé Mounkaila conta a sua trajetória no ofício que desempenhava na cidade, destacando como aprendeu o caráter político de cada localidade em que tentou trabalhar:

Eu ia para lá com minhas bolsas africanas e vendia muito bem. Mas eu tinha sempre que tomar cuidado com a polícia. Várias vezes a polícia chegou e pegou minhas bolsas e me multou. Eu lhes disse que eu sou um africano trabalhador tentando ganhar a vida. Eles disseram que entendiam, mas que eu tinha que seguir a lei. Eles diziam que eu não poderia vender sem uma permissão. Eles diziam que se eu pagasse minha multa, eu poderia pegar minhas bolsas de volta. Então eu paguei minha multa, peguei minhas bolsas de volta, e voltei para a 34th e para a Broadway. Eu ganhei muito dinheiro, mas depois de ter minhas mercadorias pegadas pela sétima vez, eu decidi permanecer no Harlem. Lá a polícia te deixa quieto. A polícia no Harlem gosta dos africanos e não se importa se tu tem uma permissão ou não (STOLLER, 2002, p. 93, tradução nossa).

Evidentemente, e em afastamento à presente pesquisa, trata-se de uma metrópole que é narrada por Boubé ao estilo de uma autobiografia laboral: suas mudanças espaciais são relatadas como permanentes, ao contrário do que se nota no caso dos senegaleses de Santa Maria. Ainda assim, o que se pode reter como uma vantagem comparativa é o processo de “aprender a cidade” pelo qual o migrante passa. “Tanto lá quanto aqui”, o vendedor de rua trabalha interpretando o seu entorno físico e como se caracterizam alguns elementos da vida social nele presente. Em outras palavras, e como já mencionado, aprende-se a decidir, de conjuntura em conjuntura, onde vender.

É dessa perspectiva que, na nova conjuntura, percebi os senegaleses frequentemente acompanhando o movimento de outros vendedores de rua da cidade: quando a situação era considerada desfavorável ou perigosa para a instalação de pontos de venda no centro da mancha do comércio de rua, esses imigrantes se deslocavam para as quadras mais afastadas

do Passeio X e de seu entorno. Em outras palavras, começaram a levar em conta fatores que iam além da aglomeração de vendedores como perigosa e das posições que cada um dos senegaleses ocupava e mapeava por dia. O fluxo de pedestres, o histórico recente de apreensões, a proximidade de lojas descritas por outros vendedores como denunciantes, as previsões e dicas acessadas pelas excepcionais conversas com fiscais e guardas municipais, e a própria presença de outros comerciantes (formais e informais) que ajudavam a vigiar os arredores estavam dentre as variáveis que, gradualmente, começaram a ser consideradas pelos senegaleses para a escolha dos pontos de venda ocupados. Como os vendedores de morango, os de toalhas de cozinha e os artesãos *hippie*, os senegaleses começaram a ocupar não mais do que dois ou três pontos de venda próximos uns dos outros e localizados perto do Passeio X, no centro da mancha do comércio de rua de Santa Maria. Procurando manter a discricção nas divisas entre os prédios e as calçadas por meio dos aspectos de um “saber estar” descrito na seção 4.1.1, os que se arriscavam nesses locais repletos de clientes e facilmente identificáveis pela fiscalização e lojas próximas o faziam quando, pelas informações acessadas, isso era seguro. Os demais se mantinham mais afastados, mas, dessa vez, todos dentro da mancha do comércio de rua da cidade: Abdoulaye, Ahmadou, Maodo (que ainda não abrira sua loja) e Cheikh comumente ocupando as áreas laranjas do mapa exposto, enquanto Maba e Mamour se mantinham juntos, perto do Passeio X e do Passeio Y, nas áreas vermelhas.

Tendo em vista essa configuração de posições, a tática predominante, nessa conjuntura, era a de manter poucos vendedores nas áreas vermelhas, com a maioria nas áreas laranjas ou amarelas exercendo a função de “olheiros”: acompanhando-os nesse período, notava os retornos que seguidamente davam aos colegas de trabalho localizados mais ao centro, via ligações rápidas de celular. Em dias de confiança, com rumores de que a fiscalização não entraria em ação, Ahmadou, Maodo ou Cheikh também se juntavam a Maba e Mamour nas áreas vermelhas. Mas mesmo nesse caso, Abdoulaye continuava afastado, por vezes acompanhado por Maodo. Alternavam entre pontos de venda das áreas vermelha e amarela das duas extremidades da mancha do comércio de rua, por vezes até saindo da região comercial em questão. Quando isso ocorria, era porque algum dos fatores considerados (os quais mencionei há pouco) indicavam que o dia ou algumas horas do dia seriam mais perigosas para a ocupação das áreas vermelhas e laranjas. Deslocar-se pela cidade, nesse sentido, era um ato fundamental do cotidiano da venda de rua senegalesa em Santa Maria, representando uma de suas condições de possibilidade. A caminhada entre pontos de venda era um acesso às já conhecidas gradações da mancha do comércio de rua e uma experiência

de incerteza, de mapeamento situacional. Em poucas palavras, era, ao mesmo tempo, retomada e atualização:

Andar é faltar um lugar. É o processo indefinido de estar ausente e em busca de um apropriado. O mover que a cidade multiplica e concentra torna a cidade em si uma experiência social imensa de falta de lugar - uma experiência que é, por certeza, fragmentada em incontáveis pequenas deportações (deslocamentos e caminhadas) (DE CERTEAU, 1984 [1980], p. 103, tradução nossa).

Desta perspectiva, o histórico de denúncias de alguns lojistas próximos de um ponto de venda central comumente ocupado por Maodo o fez se deslocar, no registro de campo abaixo, para uma esquina exterior à mancha do comércio de rua. Tratava-se de um ponto localizado em frente a um hospital, e cujo comércio formal próximo era não apenas menos numeroso, mas dedicado a outros tipos de produtos:

Ahmadou respondeu abertamente: “ah, tá lá na frente do Hospital X, tu conhece lá?”, tendo em minha resposta um “ah sim, na frente do Hospital X, né?”, ao que confirmou. Foi então que começou a complementar a informação, explicando-me que Maodo não estava em seu ponto de venda de costume (no meio do corredor que liga o Passeio X ao “Passeio Y”), visto que ali estaria sujeito a uma visibilidade muito grande frente aos demais lojistas que, segundo Ahmadou, avisam a fiscalização da presença do senegalês. Segundo Ahmadou, a problemática principal é a de que Maodo vende roupas, algo que é também o foco desses lojistas que alarmam a fiscalização quando percebem sua presença próxima: “se eles vêem o Maodo ali, falam com o fiscal e dizem... então lá [no Hospital X] não tem muito né, lojas assim... aqui vendem a mesma coisa, roupa” (Diário de campo, 01/03/2017).

Evitando-as por meio de pontos de venda mais afastados, onde a cidade não só diminui em densidade de vendedores de rua, mas também assume uma paisagem mais horizontal cujas esquinas podem ser vigiadas com maior facilidade do que nas áreas centrais, os senegaleses podiam notar a movimentação de fiscais nos pontos de acesso que esses agentes públicos costumavam utilizar com maior frequência.

O registro de campo abaixo expõe uma situação em que Ahmadou, sabendo de uma operação da fiscalização a ser realizada a partir das 15h daquele dia (informado por uma amiga que, por acaso, conhecia alguns fiscais e à qual me refiro como Cláudia), decidiu se retirar para uma das áreas amarelas da mancha do comércio de rua, em um ponto de venda

apenas ocasionalmente ocupado por outros vendedores de rua. Voltaria ao Passeio X, região central da mancha em questão, apenas em um horário em que soubesse que a operação não mais estivesse ocorrendo:

Logo chegamos ao fim da experiência, às 16h (creio que ficamos mais do que o planejado porque a fiscalização não havia dado qualquer sinal de aparecer). A única desconfiância do senegalês era com um carro da Guarda Municipal, que passara com seus ocupantes em olhar atento a Ahmadou: mas riam, e me parece que pouco se importaram com o fato observado. Ahmadou primeiro disse que iria na direção do Passeio X, mas, enquanto guardava suas coisas, pareceu mudar de ideia: “Filipe eu vou pra lá vender viu... lá no bar...”. “Ah... no bar?”, indaguei. “Lá no bar, tu sabe?”, respondeu Ahmadou. [...] Respondi: “Ah... lá, sei, tu vai vender lá agora então?”. [...] Ahmadou, então, explicou um pouco mais: “isso, eu vou lá e depois vou pro Passeio X, às 5 horas, pra esperar um tempo... a fiscalização, né...”. Respondi: “claro, entendi, lá em baixo é bem difícil eles pegarem né!”. “Sim, sim... eu tenho que confiar na Cláudia né, vou lá...”, disse Ahmadou, fazendo menção à amiga que lhe dera a informação sobre a operação dos fiscais daquele dia (Diário de campo, 05/04/2017).

Nos últimos meses de meu trabalho de campo, durante o segundo semestre de 2017, a configuração dos pontos de venda dos senegaleses de Santa Maria mudaria novamente. Agora, nenhum caso de ocupação de pontos exteriores à mancha do comércio de rua foi registrado, e a aglomeração de 3 ou 4 indivíduos nas áreas vermelhas do mapa foi o mais comum a ocorrer. Um a poucos metros de distância do outro, a maioria costumava ficar entre o Passeio X e o Passeio Y, espalhando-se, em uma das calçadas de acesso, entre os pontos dos demais vendedores ali localizados. Com Maodo já estabelecido em sua loja, os “olheiros” do grupo agora incluíam Abdoulaye e Cheikh, que passavam a vigiar as margens das próprias áreas vermelhas ao invés das áreas laranjas e amarelas (como na conjuntura anterior).

Isso significa que, quando os demais estavam na região central da mancha, ambos também iam para lá, montando seus pontos de venda em locais situados nas duas extremidades da aglomeração de senegaleses em questão. Assim, era comum que, enquanto Mamour, Maba e Ahmadou vendiam no meio da quadra correspondente a uma das calçadas que ligavam o Passeio X ao Passeio Y, Abdoulaye e Cheikh se posicionassem perto das duas esquinas da mesma quadra, tendo, dali, maiores possibilidades de vigilância. Próximos uns dos outros, com o conhecimento mútuo da posição de cada um, o compartilhamento de observações do entorno pelo celular e a especialização de cada senegalês em um produto, percebi que, mais uma vez, tratava-se de uma configuração de pontos de venda deliberada

pelo grupo. Quem passava por ali nesta época era atraído, ao menos em atenção, por uma venda senegalesa coordenada que percorria toda a quadra: Cheikh com bijuterias e acessórios eletrônicos, Mamour com roupas, Maba com pares de tênis, Ahmadou com bijuterias e meias e, por fim, Abdoulaye com bijuterias em maior variedade. Partia-se das preferências de cada um em termos de costume de ocupação da calçada, para gerar um esquema de pontos de venda vantajoso a todos.

E mais uma vez, a pesquisa de Heil com senegaleses no Rio de Janeiro durante as Olimpíadas de 2016 serve de referência para a descrição aqui pretendida. “Todos vendedores senegaleses da praia seguiam a sua preferência e avaliação pessoal na venda; não tinha uma coordenação dos vendedores no espaço. Resultou que se seguiam com poucos metros de distância na praia oferecendo quase a mesma mercadoria” (HEIL, 2017, p. 238). Tal situação de “cada um por si” no que toca ao posicionamento na venda de rua é viabilizada, no objeto de pesquisa de Heil, pela grande quantidade de senegaleses e de outros comerciantes ocupando o mesmo espaço, marcado pela movimentação constante na areia ao longo de uma distância muito maior do que a identificada entre os dois extremos da mancha do comércio de rua de Santa Maria. Na realidade que observei, os poucos senegaleses que moravam juntos trabalhavam num espaço habitado por uma menor variedade de comerciantes e marcado, em extensão, por quadras, e não por bairros. Assim, tornava-se possível que esses imigrantes desenvolvessem uma região da venda senegalesa relativamente tática para os fins políticos avaliados de conjuntura em conjuntura. Em Santa Maria, todos sabiam a todo momento onde todos estavam, o que estavam vendendo, perto de quais outros vendedores de rua e expostos a qual perigo frente à fiscalização.

Na situação de campo abaixo, acompanhei Mamour durante a montagem de seu ponto de venda em uma das áreas vermelhas do mapa da mancha do comércio de rua da cidade. Além da técnica de produção do espaço de venda (seção 3.1.2) e do “saber estar” (seção 4.1.1), registrei, na ocasião, como Mamour escolheu qual tipo de produtos exporia em função das posições e do tipo de produtos já utilizados por Maba e Ahmadou antes de sua chegada àquela calçada. Em meio a boatos de que a fiscalização estava prestes a se intensificar (a despeito do baixo número de operações recentes), esses senegaleses continuavam se arriscando, mas, sempre, com o nível de cautela que aquela configuração de pontos de venda exigia. Aqui, Maba e Ahmadou eram olheiros de Mamour, enquanto Abdoulaye e Cheikh se mantinham olheiros de Maba e Ahmadou. No espaço de algumas dezenas de metros,

emulavam a característica gradativa das várias ruas que constituíam a mancha do comércio de rua de Santa Maria:

Após cumprimentar-me animadamente, foi ao outro lado da calçada e, chutando um pedaço de papelão que se encontrava do lado de Maba, retirou sua lona azul da grande mochila que carregava. A estendeu como se fosse um lençol, mantendo-a dobrada uma única vez sobre o chão: isso já anunciava que a quantia de produtos a serem expostos era grande. Começou, então, a tirar calças e calções de sua mochila, estendendo-os sobre o espesso tecido com bastante cuidado e precisão de movimentos. Dispunha, em uma linha frontal, as calças, que de um lado a outro eram postas umas sobre as outras, progressivamente: cada peça de roupa tinha um lado sob e outro sobre as peças laterais. A variação, revelara-me Mamour mais tarde, seguia essa ordem: cor, modelo e número. Era fácil, dessa forma, perceber os “setores” do ponto de venda desse senegalês: à direita estavam as peças infantis, ao meio as adolescentes e à esquerda as adultas. O mesmo padrão era seguido na linha traseira da lona, mais próxima do vendedor, e que era composta de calções e meias. Dissera-me Mamour, mais tarde: “tem que levar bastante coisa, senão não compram, já vi isso... tem que levar com cor diferente, tamanho diferente, modelo diferente...”. [...] Enquanto Ahmadou e Maba montaram pontos de venda portáteis, Mamour arriscou com grande quantia de produtos já que, como me explicou, notou que as vendas decrescem quando ele se dedica à venda de roupas e expõe peças pouco variadas. Difícil saber, agora, se essa é a mesma opinião dos outros senegaleses quando se dedicam à venda de roupas, mas o fato é que, sempre que o fazem, há uma grande quantia de peças expostas. Não recordo perceber, nesse tipo de venda de rua, com os senegaleses, poucas roupas expostas: parece ser uma especificidade do tipo de produto. Por outro lado, a escolha de Mamour me pareceu ancorada no fato de que Ahmadou e Maba já se encontravam a vender naquela região de pontos de venda. Isso porque, quando chegou ali, não cumprimentou nem mesmo por aceno os compatriotas, apenas vindo a mim e iniciando a montagem de seu ponto de venda. É sabido, pela experiência de campo, que eles sempre sabem onde cada um está trabalhando, então é bastante possível que Mamour tenha saído de casa já com a intenção de vender em uma região onde houvesse mais vendedores senegaleses, capazes, assim, de vigiar as redondezas e avisá-lo, com maior rapidez, sobre a presença de fiscais. Sob qualquer suspeita, poderiam rapidamente pegar suas coisas e dali sair, fazendo o papel de observar o entorno enquanto Mamour se concentrava em guardar suas coisas na mochila na maior eficiência possível. Isso também foi atestado, me pareceu, pela posição de Mamour naquela pequena região da calçada ocupada pelos três senegaleses: enquanto Ahmadou e Maba ficaram mais expostos, virados de frente para o campo de visão do outro lado da Rua B e para a saída imediata da Passarela X que ali se encontra, Mamour estava mais recuado e num espaço resguardado dos dois lados pelo concreto do Prédio Y, localizado às suas costas. Além disso, o vendedor de roupas dificilmente seria visto do outro lado da rua, estando também mais escondido aos carros que saíam da Passarela X. Aqui, me parece, está um saber local que complementa o ato de construir pontos de venda atrativos: trata-se de compreender quais condições favorecem cada tipo de venda (mais ou menos produtos, perto ou longe do centro, junto ou separado dos demais senegaleses, etc). Estavam, agora, os três ali, a postos com seus produtos e atentos a tudo e todos. Em uma de minhas breves intervenções no silêncio de Ahmadou, perguntei, pensando se tratar de um tema adequado ao momento, de onde poderiam vir os fiscais. Virou-se a mim e, rapidamente, começou a apontar com o dedo indicativo a possibilidade principal: “ali da rua, na Passarela X...”. Daí o fato de ele ter tanto ímpeto em observar constantemente esse espaço, sentindo a necessidade de para ele ficar de frente. Perguntei, então, apontando para a direção contrária à da Passarela X e de onde grande fluxo de clientes vinha: “mas e ali do Passeio Y, eles não vêm também?”. “Vêm, vêm sim”, disse Ahmadou em tom convencido. [...] Total sentido, me parece, faz agora a disposição dos vendedores: Ahmadou e Maba

em maior evidência e capacidade de vigilância, com seus produtos portáteis, e Mamour mais escondido atrás de paredões de concreto e árvores (Diário de campo, 23/08/2017).

Neste espaço de uma quadra, especialmente entre os meses de agosto a novembro de 2017, estava resumida a venda de rua senegalesa em Santa Maria, algo que nunca ocorrera em campo nos meses anteriores. Por isso, em grande medida, meu trabalho de campo se tratava, agora, de revezar entre um e outro senegalês ao longo desses poucos metros em que se encontravam, podendo seguir o fluxo de interações no interior do grupo e com outros vendedores. Era uma nova forma de utilizar das mesmas técnicas de pesquisa: estar não apenas com os senegaleses, mas entre os senegaleses, permitiu-me perceber como aquela configuração de pontos de venda estava sendo vivida por esses imigrantes naquele momento. Todos em vigia constante e atentos ao celular, sabiam que estar ali era correr maior risco, a despeito dos lucros maiores. Tanto que, quando chegamos ao mês de dezembro, essa consciência emergiu à luz da experiência dos outros fins de ano no comércio de rua de Santa Maria. Até então, os ajustes conjunturais eram pouco marcantes, duravam algumas horas ou mesmo dias até que tudo voltasse à normalidade representada pela situação de campo por último exposta. Por vezes, o risco assumido era maior: Ahmadou, Maba e Mamour chegaram até mesmo a estender três lonas consecutivas na mesma calçada de ligação entre o Passeio X e o Passeio Y, um tipo de ponto de venda de transporte mais dificultoso.

Em um dia de caminhada até o Passeio X, já em dezembro, não achei os senegaleses na calçada de sempre e, insistindo ao longo da mancha do comércio de rua, tampouco em nenhum dos pontos de venda costumeiros das áreas mais afastadas. Era início da tarde, horário de bastante fluxo humano nas calçadas e, por isso, esperava encontrar, ao menos, uma configuração dispersa dos pontos de venda. Em conversa informal com Mamour, em ocasião na qual casualmente o encontrei indo ao mercado, explicou-me a situação. Segundo ele, a fiscalização do comércio informal se intensificara naqueles dias, resultando em algo que nunca havia vivido em seus anos de trabalho em Santa Maria: fora perseguido por quadras até sua casa e, quando tentou sair após alguns minutos para voltar a seu ponto de venda, teve parte de suas mercadorias recolhidas por um fiscal que o esperava na porta do prédio. A instável política pública de Santa Maria para o comércio de rua parecia, nesse momento, flutuar para seu espectro mais repressivo, insistindo em um objetivo total inalcançável (como venho destacando ao longo do presente capítulo). Um veículo também aguardava ali, sendo utilizado para o transporte das apreensões.

O relato de Mamour ecoaria em uma conversa informal que tive com Ahmadou, dias depois, via WhatsApp. Era 09 de dezembro e o senegalês enviara uma mensagem que me surpreendeu: “*Qu’en pensez-vous, Filipe?*” [O que você pensa disso, Filipe?], disse. Em anexo, junto à pergunta, enviou uma imagem que representava um desafio aparentemente sem solução. Um homem, agarrado em desespero a um galho de uma árvore, encontra-se sem saída. Jacarés abrem as bocas esperando que caia na água do rio que está abaixo do galho, enquanto um leão ruga ao lado da árvore que, além de prestes a cair, é escalada por uma cobra que se aproxima da vítima.

Após breve pesquisa, descobri que a imagem se tratava de uma “corrente *online*”⁵⁷ à época transmitida por redes sociais: o propósito era que as pessoas tentassem soluções à vítima dos 3 animais. De início, respondi, com bom-humor, que não imaginava como o homem poderia sair ileso daquela situação. Ainda assim, sabendo que a situação da venda de rua estava difícil, envolvendo até mesmo cortes drásticos no expediente que os senegaleses costumavam manter, perguntei a Ahmadou se estava tudo bem. Respondeu: “*Si, dur, mais ok*” [Sim, difícil, mas ok]. Insisti um pouco, indagando sobre como estava a situação da venda, se havia muita fiscalização naqueles dias. Confirmou: “*Plusieurs fiscal, mais on gère*” [Muitos fiscais, mas nós nos viramos]. A partir daí, a conversa seguiu-se com uma discussão sobre as formas pelas quais seria possível, pela representação pública do MIGRAIDH, melhorar a situação naquele período desvantajoso.

O que ficou claro é que Ahmadou, em resposta ao direcionamento que dei à conversa surgida a partir da corrente, parecia identificar o que os senegaleses de Santa Maria viviam naquele momento com a situação da imagem compartilhada. Se a única opção de trabalho rentável a ele disponível era agora impossibilitada, o que fazer? Como manter o envio de remessas? Como honrar o fato de ter migrado, cumprindo com as obrigações que a condição de migrar impõe ao indivíduo? Dezembro trazia à tona tais inseguranças de uma forma sem precedentes. Era o mês em que mais se comprava e os senegaleses, forçados a se manterem em casa, viam a oportunidade passar à sua frente sem qualquer proveito. Como mencionei na seção 4.1.2, era uma situação como essa que insatisfazia Ahmadou e seus compatriotas, sendo objeto de suas críticas inseridas no discurso de justificação da venda de rua que, comumente, empregavam. “*C’est pas la peine de parler avec le fiscales. Parce qu’ils ont su que nous*

⁵⁷ Uma “corrente” é um conjunto de conteúdo *online*, normalmente em imagem e texto, compartilhados com o objetivo de engajar o maior número possível de pessoas que se identifiquem com o que é dito, proposto e/ou demonstrado. Frequentemente, a proposição feita pelas correntes é a de que, caso a pessoa concorde com o conteúdo ou consiga refletir/solucionar o que nele está contido, compartilhe com amigos e familiares.

vendons toujours. Donc pour être plus facile c'est de négocier et de dialoguer” [Não vale a pena falar com os fiscais. Porque eles já sabem que nós sempre vendemos. Então para ficar mais fácil é de se negociar e dialogar], disse Ahmadou, quando eu sugeri que buscássemos avisar Luís, um dos membros do MIGRAIDH, acerca da situação. O senegalês reconhecia aqui que, frente ao que estava ocorrendo, apenas seria eficaz partir às instâncias da “alta política” para realizar demandas. Era o caso de partir ao diálogo entre representações na Câmara dos Vereadores⁵⁸ ou na Prefeitura, e não entre justificações conciliatórias na calçada: essas não estavam sendo possibilitadas. Definitivamente, dezembro mudara as coisas.

Esta conversa com Ahmadou narra não apenas uma tensão psicológica comum na migração internacional e sua relação com uma conjuntura política local, mas o ponto culminante de uma preparação incerta pela qual passavam os vendedores de rua de Santa Maria nos meses anteriores. À época, notava que os fatores considerados para a escolha dos pontos de venda mudavam, mas não a ponto de provocarem alterações concretas nos locais de trabalho dos senegaleses. Em outras palavras, as informações negativas circulavam entre os vendedores de rua, mas ninguém parecia ter certeza se indicavam que, de fato, a fiscalização passaria a agir sem flexibilidade e com maior frequência. Como os demais vendedores, os senegaleses mantiveram, assim, a mesma configuração arriscada que descrevi há pouco. Ao contrário do ocorrido ao fim de 2016 e na primeira metade de 2017, os únicos fatores concretos capazes de alterar os pontos de venda escolhidos eram aqueles de caráter mais fixo, como o fluxo de pedestres, a proximidade de lojas dedicadas aos mesmos tipos de produto e de outros vendedores com os quais se pode vigiar as redondezas. Informações dadas por fiscais, guardas municipais ou conhecidos dos mesmos tornaram-se escassas. No mesmo sentido, o histórico recente de apreensões por fiscais e denúncias por lojistas não mais representava tendências identificáveis pelos vendedores, mas apenas fatos isolados e cada vez mais esporádicos.

Na superfície, tudo parecia seguro, e a única indicação do que estava por vir era um conjunto de rumores. Desde setembro, com a matéria do Diário de Santa Maria retomada desde a seção 2.1, emergiu consensual, dentre os vendedores senegaleses, uma percepção de

⁵⁸ Em Sessão Plenária da Câmara dos Deputados de Santa Maria, a 12 de dezembro de 2017, foi aprovada por unanimidade a Moção de Apoio à Carta de Santa Maria sobre Políticas Públicas para Migrantes e Refugiados (n. 20055/2017). Dias após nossa conversa, Ahmadou participou da sessão, representando os senegaleses da cidade. Resultado das discussões realizados no 1º Curso de Formação e Capacitação em Direitos Humanos sobre Migração, Refúgio e Políticas Públicas para Servidores Públicos (iniciativa do MIGRAIDH), a carta está disponível em: <http://www.migraidh.ufsm.br/index.php/2016-03-29-11-45-18/41-carta-de-santa-maria-sobre-politicas-publicas-para-migrantes-e-refugiados>.

que o fim do ano de 2017 lhes reservava dificuldades no que toca a seu ofício. O comentário que nos dias seguintes mais circulava entre os contatos desses imigrantes com os vendedores de rua próximos era o conteúdo agressivo da reportagem, que continha a promessa, por parte de administradores públicos, de que a repressão ao comércio informal em breve aumentaria. No primeiro acompanhamento de campo que fiz após a publicação da matéria, Mateus comentou sobre sua participação no trabalho realizado pelos jornalistas do periódico. Relatou estar vendendo em uma calçada próxima ao Prédio Y, onde também trabalhavam alguns senegaleses, quando foi abordado por um grupo de jornalistas. Apresentaram-se e indagaram se poderiam realizar uma rápida entrevista. Mateus aceitou, logo respondendo às perguntas e optando por não se identificar. Disse ele à reportagem: “Seria melhor se fosse liberado. Se tivesse como pagar um alvará, todo mundo gostaria. Antes, os camelôs ficavam todos na rua. Aí, fizeram aquilo ali [Shopping Independência], e não tem espaço para todos. Eu estou na lista de espera, mas não tem vaga. A gente tem que vir trabalhar porque precisa”. Quando a matéria foi publicada, disse ter sido pego de surpresa. Não esperava que sua fala fosse posta no contexto de uma reportagem focada em trazer à tona a ilegalidade da venda de rua, escrita em linguagem de denúncia à opinião pública e à prefeitura municipal (apesar da pretensão à imparcialidade por meio da coleta de falas de vários vendedores). Mostrou-se descontente com o resultado, ao menos sabendo que a situação, naquela conjuntura, exigiria maior cautela.

De modo análogo, nas posições de risco de seus pontos de venda, os senegaleses, ao menos, tinham uma referência com a qual avaliar o futuro próximo, a despeito da escassez de informações confiáveis às quais estavam acostumados. O “perímetro” de atividade do grupo se expandia levemente, e as aglomerações de todos esses imigrantes no centro da cidade eram agora mais “largas”, ainda que situadas nas áreas vermelhas do mapa da mancha do comércio de rua. Enquanto Abdoulaye e Cheikh passaram a, ocasionalmente, frequentar as áreas laranjas e amarelas como “olheiros”, Ahmadou, Maba e Mamour continuavam na região mais central, mas, agora, espalhando-se por maiores distâncias na área vermelha. Os riscos estavam sendo anunciados, mas não eram concretos o bastante para que uma difusão para fora da mancha do comércio de rua ou mesmo para as áreas laranjas ou amarelas fosse percebida como necessária. Vale destacar, mais uma vez, o análogo identificado por Stoller em sua pesquisa com senegaleses de Nova Iorque. Para além da função de olheiros, o autor identifica aqueles indivíduos que, no contexto de um grupo mais numeroso de vendedores, dedicam-se, exclusivamente, a manter o lucro das vendas em lugar seguro:

Após a limpeza, vendedores senegaleses realocaram espaços menos preciosos em Midtown: Lexington Avenue, 42nd Street perto da Grand Central Stations, e 34th Street perto de Times Square, apenas para citar alguns locais. Eles trabalharam em grupos para se protegerem das autoridades e de ladrões. Uma pessoa venderia produtos em uma mesa. Seus companheiros se posicionariam nas esquinas como vigias. Outro compatriota serviria como o banco, segurando o dinheiro de forma segura longe da venda. Dessa forma, as ruas paralelas de Midtown se tornaram turfa senegalesa [...] Em algumas áreas, os senegaleses trocaram mesas por maletas repletas com “Rolex” e outros relógios “de primeira linha” [...] À altura de 1990, os senegaleses estavam estabelecidos no espaço de venda informal na maior parte de Manhattan (STOLLER, 2002, p. 19, tradução nossa).

O período negativo à venda de rua senegalesa em Santa Maria duraria até o fim do ano, quando os senegaleses puderam voltar normalmente às suas atividades. Em partes, tratava-se de concertações políticas inacessíveis à presente pesquisa, influentes sobre a ação da fiscalização do comércio de rua. Ainda assim, nas calçadas, os senegaleses fizeram o que podiam até o momento em que isso lhes foi possível. Como nas conjunturas anteriores, avaliaram a mancha do comércio de rua de Santa Maria a partir das informações que obtinham em sua experiência cotidiana, observando o fluxo de pessoas, os vendedores mais atingidos pela fiscalização, ouvindo suas opiniões, buscando oportunidades de diálogo com fiscais ou guarda municipais, e interagindo com conhecidos para a vigilância coletiva do entorno. Para concluir, narro uma situação campo importante, pois é capaz de sintetizar o que foi trabalhado até aqui na presente seção 4. Em especial, demonstra como o “saber estar”, o discurso de justificação da venda de rua e posicionamento conjuntural na mancha do comércio de rua de Santa Maria eram fenômenos imbricados na realidade dos senegaleses com os quais tive contato.

Em dada situação, Abdoulaye recebeu de um fiscal uma ameaça que revelava o caráter político de cada gradação da mancha do comércio de rua da cidade: “Ô, *aqui* não cara, *aqui* não! [mãos espalmadas para cima] Eu vou mandar recolher, hein?! [apontando para as bijuterias expostas]”. Após dar de costas a nós e ainda ensaiar, por duas vezes, que retornaria para repetir a ameaça, retirou-se. Ao mesmo tempo, o interessante é que a eficácia situacional da fala do fiscal foi diminuída pela informação, tida de antemão pelo senegalês, de que a próxima operação de fiscalização ocorreria apenas dentro de alguns dias. “Tá e ele não vai vir aqui pegar tuas coisas?!”, perguntei, ao ver o agente público se aproximando. “Não vai, ele não tá trabalhando hoje... um fiscal falou pro Cheikh que agora é só segunda-feira...”, respondeu Abdoulaye. Ao mesmo tempo, como Maba, ele sabia de quem se tratava aquele fiscal, e que costumava “falar demais agindo pouco”, além de estar consciente de que o ponto

de venda ocupado, naquele momento, exigia uma atenção redobrada às várias calçadas e ruas paralelas que permitiam o acesso de fiscais. A região do comércio de rua então ocupada correspondia às áreas vermelhas do mapa já exposto, reconhecidas majoritariamente a partir de “sociabilidades sem venda” com outros vendedores de rua. Tudo considerado, ainda, deve-se atentar para o fato de que informante de Cheikh era instável em seus comunicados, algo que me foi comentado por Maba instantes após a ameaça do fiscal a Abdoulaye, e a despeito do que há pouco havia ocorrido.

Trata-se da emergência, em uma única situação empírica, de todos os fenômenos descritos no presente capítulo. Não apenas nisso convergem. Juntos, atestam o caráter insustentável da administração pública do comércio de rua em Santa Maria, pois passa ao largo de quaisquer esforços de diálogo com os grupos de trabalhadores envolvidos e, ao fazê-lo, segue apostando na opção repressiva enquanto, ela própria, abre-se em brechas exploradas por relações sociais como a estabelecida direta e indiretamente entre senegaleses e fiscais/guardas municipais.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

*Eu descobri no céu que eu podia vir
Na contramão
Tirando o ganha-pão pra poder sorrir
Na contramão*
(Trecho de “Na contramão”, de The Césaros)

Este trabalho buscou, ao longo dos capítulos, formular uma resposta à seguinte pergunta: de que forma os migrantes senegaleses têm se inserido no comércio de rua da cidade de Santa Maria (RS)? Constituindo-se como um empreendimento etnográfico, a análise manteve o foco nas interações face a face presentes no cotidiano de 6 senegaleses vendedores de rua. Procurei manter as proposições analíticas alinhadas com as características de cada conjunto de dados empíricos acessados, tanto em termos de enfoque quanto de profundidade das noções teóricas utilizadas. Interação social, migração internacional, etnicidade, rua, mancha, tática, modo de fazer, sociabilidade e performance, além das subcategorias resultantes, estão dentre os principais conceitos manejados ao longo da descrição realizada. Em articulação às experiências de campo, ajudaram-me a construir e analisar o objeto de pesquisa em cada capítulo. Vale retomar cada passo dado nessa direção.

Em “Das Relações Internacionais à Antropologia: contexto, trajetória e perspectivas de uma etnografia da venda de rua senegalesa em Santa Maria (RS)”, procurei destacar alguns elementos importantes para a contextualização do objeto de pesquisa e do esforço que empreendi para sua construção no presente trabalho, bem como para um exercício reflexivo acerca da investigação realizada. Isso implicou recorrer à literatura ocupada com a migração internacional senegalesa para delinear parte de suas variáveis políticas, culturais e religiosas e, assim, destacar as condições históricas a partir das quais tais migrantes desempenham a venda de rua em contextos de destino como a cidade de Santa Maria. Também foi necessário, neste momento, refletir sobre minha trajetória pessoal até ao objeto de pesquisa: de Alegrete a Santa Maria e das Relações Internacionais à Antropologia, emergem percursos que sinalizam como cheguei a me interessar pela venda de rua senegalesa, bem como quais subjetividades estiveram envolvidas em meu olhar analítico sobre o fenômeno. Ao fim deste capítulo, narrei os caminhos etnográficos que percorri ao longo da investigação empírica, destacando os aprendizados pelos quais passei para chegar a uma relação de confiança com os interlocutores, uma regularidade nas interações de pesquisa que viabilizou a interpretação

daquela realidade social e, não menos importante, uma postura ética adequada às demandas do objeto.

Já em “‘E daí mano!’: técnicas e posicionamentos de um saber vender”, descrevi a performance corporal aprendida pelos senegaleses, em seu cotidiano, para levarem seus clientes à compra e, de uma perspectiva diferente, como representava seu modo de inserção em uma estrutura de relações vendedor-cliente regulares no espaço social que ocupavam. Em primeiro momento, parti de uma articulação entre algumas contribuições da antropologia da educação e dos estudos migratórios para descrever como foram concebidos os saberes senegaleses na venda. Seguindo o fluxo do trabalho de campo, mantive o foco na produção dos espaços dos pontos de venda, além dos gestos e da linguagem neles empregados: o objetivo era descrever como os senegaleses aprendiam o que sabiam quando de nosso encontro etnográfico, bem como o desempenho desses saberes de forma a gerar um lugar comercial atraente à clientela. Em seguida, passei a tratar dos atos de venda dos senegaleses de uma perspectiva diferente: mais do que técnicas para lucrar, eram um modo autêntico de adequação a uma estrutura de relacionamentos comum entre outros vendedores de rua e seus clientes. Foi o que chamei de “jogo interacional”, um conjunto de investidas estratégicas trocadas entre quem vendia e quem comprava tendo em vistas, por um lado, o preço do produto e, por outro, a proximidade entre os envolvidos. Levando em consideração as diferenças desse modo de interagir entre conhecidos e entre desconhecidos, descrevi as apostas e os recuos empregados especificamente pelos senegaleses como uma forma de assegurarem o que chamei de “sociabilidades para venda” junto a seus clientes. Entre acertos e constrangimentos, aprendiam quando, nas interações, deviam realizar investidas ou movimentos passivos sobre os compradores de modo a alcançarem a compra e, ao mesmo tempo, neles gerar a boa impressão que os faria retornar para a compra acompanhada do bate-papo sobre algum assunto que remetia aos encontros anteriores.

No último capítulo, “Ser, estar e poder nas calçadas da venda”, tratei de uma micropolítica desempenhada pelos vendedores de rua senegaleses em seu cotidiano em Santa Maria, atentando para conhecimentos da urbe que empregavam para escolher seus pontos de venda e nele se manterem seguros, além da orientação discursiva que adotavam quando tinham a oportunidade de interagir com fiscais. Especificamente, comecei descrevendo o conhecimento senegalês das zonas de perigo, das vias de passagem, dos pontos mais expostos e dos mais seguros em cada ponto de venda disponível aos imigrantes na cidade. Denominei de “saber estar” essa consciência que os senegaleses mantinham do caráter político de

equipamentos urbanos tais como esquinas, vitrines, trechos de calçada, viadutos e muros que constituíam cada ponto de venda de seu costume: nesse sentido, estar em um ponto era saber a quais elementos da paisagem à qual se tinha acesso naquela situação se devia atentar mais. Em seguida, descrevi como os senegaleses lidavam com situações em que o contato com agentes da fiscalização se mostrava inevitável, tratando esse fenômeno como um segundo elemento do “saber estar” introduzido. Trata-se do modo de agência que percebi como regular e possível dentre os senegaleses quando ocorria tal contato, uma forma de tentar resistir à vulnerabilidade da profissão justificando sua necessidade. Assim, frente a fiscais ou guardas municipais, empregavam um discurso que demandava a possibilidade de conciliação, situado entre a posição crítica e radical difundida entre a maioria dos vendedores de rua próximos e a posição conservadora e legalista majoritária entre os lojistas, a imprensa, os fiscais, os guardas municipais e demais agentes ligados ao poder público. Continuei o capítulo passando à descrição da “mancha do comércio de rua de Santa Maria”, a partir de gradações que percebi na acumulação de vendedores de rua ao longo de uma área do Bairro X. Procurei destacar como os senegaleses decidiam seus posicionamentos e deslocamentos diários ao longo dessa mancha, argumentando que a escolha estava ligada tanto à experiência diária da venda, por meio da qual podiam observar os pontos de venda mais frequentados por clientes e fiscais, quanto às chamadas “sociabilidades sem venda”, tipos específicos de contato social mantidos com outros vendedores de rua e que possibilitavam a circulação de variadas informações sobre as ações conjunturais da fiscalização. Ocorrendo fora do âmbito da negociação comercial, tais sociabilidades eram caracterizadas pela “atitude ‘sem cerimônia’” e pela provocação, elementos de significação interacional que davam sentido à cooperação entre os vendedores de rua envolvidos na tarefa de mapear conjuntamente os arredores dos pontos de venda. Com esse quadro analítico em vista, por fim, descrevi as diferentes conjunturas do posicionamento senegalês ao longo desta mancha do comércio de rua segundo as regularidades observadas em campo, expondo como esses vendedores interpretavam as circunstâncias e utilizavam seus conhecimentos da região urbana considerada para o exercício de uma venda mais segura.

Como os senegaleses se inseriram, entre agosto de 2016 e dezembro de 2017, no comércio de rua de Santa Maria (RS)? Dando um passo atrás para observar a análise realizada, pode-se perceber que me dediquei a tal questão sob duas perspectivas diferentes, ainda que mantendo o mesmo nível analítico centrado no cotidiano e em suas interações face a face.

De um lado, a empiria levou-me a analisar como os senegaleses da cidade buscavam serem melhores vendedores de rua. Em outras palavras, comecei a tratar do que faziam, em sua experiência cotidiana, para assumirem de forma adequada o papel social envolvido em seu ofício. Inserir-se, aqui, era maximizar lucros, tarefa que exigia agir como um vendedor reconhecido na paisagem da cidade, mas, paralelamente, diferenciado dos demais, atraente à clientela. As manobras que permitiram a inserção nesse nível e às quais tive acesso em campo são táticas de espaço, gestos e linguagem que se conformavam justamente à essa demanda que a nova realidade desses senegaleses lhes fazia enfrentar: ser autêntico e criativo, destacar-se dos vários Outros que também procuravam ali o seu sustento, mas sem deixar de pertencer àquele espaço de trabalho, convencendo o cliente de que comprar de um senegalês em Santa Maria era tão fácil quanto comprar de um artesão *hippie* ou de um vendedor de frutas. Tratava-se de um aprendizado dialógico vivido de experiência em experiência junto aos clientes e demais vendedores de rua, e cujo resultado se mostrava claro tanto na configuração física dos pontos de venda senegaleses quanto nos movimentos corporais e frases, gírias e entonações que empregavam durante a manutenção de suas vitrines e para negociar a transação com os clientes. E esses elementos da venda de rua senegalesa não se definiam apenas como passos a serem repetidos, dia após dia, cliente após cliente. Atualizavam-se de acordo com a proximidade entretida com o comprador, tendo efeitos sobre os próximos encontros e, conseqüentemente, sobre as perspectivas de a compra ser repetida.

A busca por inserção naquele comércio de rua era também, nesse sentido, a busca de modos de fazer capazes de constituir uma clientela fiel aos pontos de venda senegaleses. Mais do que indivíduos interessados nos produtos, esses imigrantes viam como necessários clientes que retornassem por conta de laços sociais mantidos paralelamente aos interesses comerciais de cada uma das partes. As chamadas “sociabilidades para venda” eram seu objetivo ao utilizarem de sua performance corporal (constituída no espaço, nos gestos e na linguagem) para perseguir o preço mais alto em cada interação comercial, sem descuidar da necessidade de estabelecer e manter relacionamentos especiais com certos clientes. Cada ato interacional durante a venda, assim, tinha seus ganhos e perdas: insistir pela venda a um preço alto poderia significar uma ofensa a um cliente conhecido que frequentava o ponto de venda, do mesmo modo que conceder um desconto poderia significar excessiva perda de lucro frente a um cliente desconhecido que não se ofenderia caso o contrário ocorresse. Neste sentido, como todos os atos frente a um cliente carregavam consigo um peso considerável, caracterizei-os de “apostas” e “recuos”, de acordo com o que significavam tendo em vista o balanço lucro-

proximidade. Como os demais vendedores de rua presentes no espaço social que acompanhei, os senegaleses encontravam suas formas eficazes de apostar e recuar, sabendo interpretar situações de negociação comercial de modo a decidir adequadamente, momento a momento, por um ou por outro. Era o seu modo de apropriação de um “jogo interacional” que percebi se repetir com outros grupos, e que variava o uso das apostas e dos recuos de acordo com o nível de proximidade já mantido com cada cliente. Inserir-se como vendedores de rua ali, para os senegaleses, era também performar uma venda adequada a esse comportamento interacional costumeiro naquele comércio de rua. Em outras palavras, perseguir uma venda capaz de gerar os ganhos econômicos necessários e, ao mesmo tempo, assegurar que os clientes seriam, também, frequentadores, que não apenas comprassem nos pontos de venda desses imigrantes, mas se sentissem bem ao fazê-lo enquanto relembassem, em bate-papo, assuntos criados e compartilhados nas outras ocasiões do encontro.

De outro lado, o trabalho de campo também me levou a atentar à dimensão política da venda de rua senegalesa em Santa Maria. Mais do que uma presença todo-criativa no comércio da cidade, os senegaleses representavam novos atores em situação de vulnerabilidade: sua inserção não poderia dizer respeito apenas a seus modos de manter atrativos os pontos de venda nas interações com os clientes, mas, também, a como viviam a insegurança que a profissão irregular carrega consigo. Aqui, para os senegaleses, inserir-se no comércio de rua era minimizar as perdas de mercadoria, desenvolvendo práticas de resistência em dois frentes: (i) conhecimento antecipatório do bairro central, das calçadas ocupadas e das interações com fiscais/guardas municipais, e (ii) consolidação de sociabilidades cooperativas com atores sociais diferentemente ligados ao comércio de rua da cidade. Desse ponto de vista, questionar a experiência corporal de estar em um ponto de venda senegalês em Santa Maria se mostrou tarefa fundamental, e que revelou formas regulares de observar, interpretar e conhecer a paisagem urbana. Enquanto conversavam comigo, os senegaleses mantinham-se atentos aos espaços de fluxo humano que, naquele ponto de venda e naquela situação, compreendiam representar o maior perigo. Eram medidas de antecipação da aproximação de fiscais e/ou guardas municipais que possibilitavam uma margem de manobra caso a tentativa de apreensão viesse a se confirmar. E a preparação para esses encontros, normalmente conflituosos, não passava apenas por essa dimensão do “saber estar”. Esse envolvia, também, preparar uma forma coerente de justificar o próprio ofício, de legitimar a situação de ilegalidade frente aos agentes da legalidade e, eventualmente, alcançar a conciliação. Foi esse o sentido dos dados empíricos acessados sobre as interações diretas entre senegaleses, fiscais

e guardas municipais: quando não havia a apreensão ou a simples ameaça, a conversa assumia o caráter de um embate entre discursos de justificação, em que os senegaleses empregavam argumentos flexíveis (defendendo sua profissão, mas ao mesmo tempo admitindo a razão da lei) frente aos argumentos restritivos dos fiscais. Às vezes modos de se livrar da perda de mercadorias, às vezes de receber informações sobre futuras operações, por exemplo, esta prática constituía de uma agência enquanto projeto. No cotidiano da calçada, era o que se mostrava mais acessível aos senegaleses em termos de contato direto com os agentes públicos de sua repressão. Também era um “saber estar” porque exigia estar preparado ao que se esperava acontecer de dada forma em cada circunstância: quando a evasão era impossível, mobilizava-se o discurso conciliador em demanda por uma situação em que, idealmente, sempre fosse possível entrar em consenso com a fiscalização do comércio de rua. Tendo contato cotidiano com os discursos dos demais vendedores informais, bem como dos atores interessados na repressão do comércio de rua, os senegaleses desenvolviam sua própria forma de se justificarem quando fazê-lo era o último recurso disponível para tentar manter as mercadorias expostas.

Era igualmente importante aos senegaleses, nesse sentido, organizar-se adequadamente enquanto grupo de vendedores pela extensão ao longo da qual o comércio de rua santa-mariense estava estabelecido. A cada conjuntura, uma organização de posicionamentos era desempenhada pelo grupo a partir das eventuais informações e rumores sobre futuras operações de apreensão, daquilo que a mídia local por vezes retratava em relação ao tema, pelo histórico recente da presença de fiscais em cada ponto de venda costumeiramente ocupado, pelas possibilidades de vigilância compartilhada entre outros vendedores de rua das proximidades e, fundamentalmente, pela relação lucro-perigo de cada um desses pontos. Onde a acumulação de vendedores era maior, formava-se um ambiente fechado por maior número de lados e, assim, mais sujeito a apreensões bem-sucedidas. Por outro lado, eram os espaços em que mais se lucrava, já que o fluxo de pedestres ali se intensificava. Caracterizando a “mancha do comércio de rua de Santa Maria” tal qual delineada pelos próprios senegaleses em suas análises de calçada sobre onde venderiam naquele dia ou para onde se deslocariam naquela tarde, foi possível complementar, mais uma vez, o quadro de saberes preparatórios empregados por esses imigrantes cotidianamente. Inserir-se neste comércio de rua era também sobreviver num espaço de disputas políticas, em que o Estado comumente se fazia presente via seus aparatos regulatórios: era conhecer a urbe de várias quadras e a de poucos metros, antecipando seus conflitos para a eles resistir dentro

das possibilidades existentes. Outra dimensão dessas medidas preparatórias emergiu em campo pelos relacionamentos marcantes que os senegaleses estabeleciam com atores capazes de lhes auxiliar na venda de rua, tendo em troca atos de variados valores a cada um. Esses conjuntos de interações regulares que me tanto surpreenderam envolviam uma proximidade entre os envolvidos claramente maior do que no caso das “sociabilidades para venda”, pois não apenas extrapolavam os momentos de compra e venda, mas, também, eram constituídos por um engajamento performático diferente. A informalidade das abordagens entre os participantes, seu pretense desprendimento em relação a etiquetas comportamentais e as falas jocosas direcionadas em mútuos ataques e defesas formavam o que chamei de “sociabilidades sem venda”. De imensa variabilidade em campo, os encontros sociais dessa ordem ainda mantinham ambos os elementos da atitude “sem cerimônia” e da provocação como constantes na maioria dos casos, organizados de forma específica junto ao atendimento de interesses pragmáticos compartilhados. Tratava-se dos senegaleses de Santa Maria garantindo a segurança de seu ofício por outros meios: cooperando com outros trabalhadores dos arredores de seus pontos de venda tanto em termos técnicos (trocando afazeres diários), quanto em termos preventivos (agregando diferentes olhares vigilantes à procura de fiscais). Aos imigrantes, eram mais uma forma de sobreviver politicamente na venda de rua santamariense, e cuja eficácia se expressou nas várias situações empíricas narradas.

Da inserção das técnicas de venda à inserção da política das calçadas, percorri um longo caminho descritivo, cujas eventuais contribuições a futuras pesquisas ou à implementação de políticas públicas ligadas ao tema são resultado tanto de acertos quanto de lacunas. Ao menos uma pequena parcela desses elementos, que reconhecer durante a produção desta etnografia, pode ser aqui destacada.

Por um lado, dediquei-me a um nível analítico relativamente novo na apropriação antropológica e sociológica da imigração senegalesa no Brasil. Reconhecendo a importância e partindo dos empreendimentos de contextualização que até o presente marcaram a maioria das pesquisas ligadas ao mesmo objeto, esforcei-me por tornar claras minhas interpretações, propondo categorias analíticas que, a despeito de geradas por dados empíricos localizados, poderiam eventualmente ser úteis a empreendimentos de pesquisa que também se debruçam sobre a imigração senegalesa de uma perspectiva interacional. A noção de “sociabilidades para venda”, por exemplo, poderia ensejar a atenção aos processos interacionais por meio dos quais os senegaleses de outros contextos de comércio informal se inserem em formas já estabelecidas de negociar a venda e a compra nas calçadas: em outras palavras, uma

referência de olhar a ser confrontada com a profundidade empírica de cada conjuntura investigada. Com efeito, essa possível correspondência de categorias entre pesquisas de nível analítico similar também se apresenta na necessidade de atentar para a experiência cotidiana do vender senegalês como permeada, das mais diversas formas, pela dimensão do poder. Nessa esteira, argumentei que a política dos senegaleses ocupados com a venda de rua em Santa Maria não se fazia apenas no âmbito interinstitucional: ao invés de estática e exclusivamente conflituosa, sua relação com os agentes da fiscalização pública era uma de agências possíveis, formas de resistir à vulnerabilidade que envolvia o ofício irregular. Eventualmente, atentar para isto pode contribuir à elucidação de outras formas mais complexas de contrapartida dos senegaleses de outras cidades à repressão da venda de rua.

Entretanto, para além da eventual contribuição científica resultante de tal atenção analítica, outra intenção está presente neste trabalho. Nomeadamente, é a de gerar o fomento de políticas públicas para a venda de rua em Santa Maria que partam do diálogo com os grupos mais afetados: os trabalhadores irregulares. Descrevendo e analisando a performance da venda, os modos de interação com clientes, as “manhas” das calçadas, a troca de justificações entre senegaleses e agentes da fiscalização pública, além do mapeamento conjuntural da cidade feito por esses imigrantes junto a outros vendedores de rua, procurei dar à presente etnografia um potencial crítico expresso em dois elementos.

Por um lado, principalmente a partir do que descrevi na seção 3, procurei demonstrar que quaisquer esforços administrativos para regularizar a venda de rua deveriam levar em consideração os referenciais simbólicos circulantes nas interações daquele espaço social informal, ao invés de promoverem planos verticalizados de transferência dos irregulares a um ambiente comercial formal que, à maioria dos remanejados, seria de difícil adaptação (e, portanto, incompreensível e indesejável). Considerar o diálogo concreto com os grupos envolvidos e procurar compreender as práticas comerciais específicas de cada, bem como as compartilhadas, tornam-se, assim, condições fundamentais para a delimitação de objetivos alcançáveis por uma política pública de regularização. Por outro lado, tendo em vista especialmente a análise desenvolvida na seção 4, busquei expor a ineficácia da política pública mantida pela administração municipal vigente em Santa Maria durante o período da pesquisa, já que a lógica total da legislação para o tema, direcionada a inviabilizar todos os irregulares em todas as circunstâncias, não se confirmava nos resultados da atuação fiscalizadora que observei em campo.

Em suma, a repressiva legislação não alcançava a realidade histórica e social das calçadas da venda em Santa Maria, em que múltiplas e incessantes agências se tornavam possíveis justamente à luz do irrealismo de que o comércio de rua da cidade poderia ser, simplesmente, “combatido até que se extinguisse”. Longe de apontar indivíduos ou grupos de atores sociais específicos como culpados pela ineficácia da política pública em questão, argumentei que a mudança necessária era de caráter legislativo, centrada em reconhecer o comércio de rua santa-mariense como prática histórica estabelecida e, portanto, objeto de uma gestão mais humanitária. Nesse sentido, tratar os vendedores de rua do espaço comercial considerado como sujeitos políticos de seu cotidiano, e não como foco último de um problema técnico-legal, possibilitaria, aos formuladores de política pública em Santa Maria, perceber a ineficácia redundante da atual instância repressiva mantida. Em poucas palavras, ambas as posições de solução exercitadas pela administração pública santa-mariense, nomeadamente as de manter uma legislação repressiva em relação à venda de rua e de regularizar os envolvidos com a criação de espaços comerciais fechados e limitados em vagas, mostram-se ineficazes à luz dos resultados analíticos do presente trabalho: ao desconsiderarem importantes variáveis políticas e sociais, afastam-se de uma posição humanitária para o tratamento do tema, paralelamente não atingindo os próprios fins estabelecidos pela lógica da política pública vigente.

Para elaborar uma legislação para o comércio informal que se mostre viavelmente aplicável da letra da lei às calçadas, bem como uma regularização da venda de rua para os vendedores de rua (e não apenas para a prefeitura e para o empresariado local), mostra-se fundamental que as autoridades considerem tanto: (i) uma atitude de diálogo, compreensão e negociação com os vendedores de rua (dentre eles os senegaleses) de Santa Maria, tendo em vista que sua realidade laboral é permeada por modos de vender e interagir característicos da informalidade e específicos a seu próprio cotidiano local, quanto (ii) a instabilidade do modelo vigente de repressão, já que acumula ações de caráter paliativo e limitado pelas agências desenvolvidas entre os sujeitos políticos ali envolvidos em interações regulares. Tais condições poderiam contribuir para que uma legislação acerca do comércio de rua regulasse não apenas por regular, mas para regularizar.

De outro ponto de vista, o próprio nível analítico que possibilitou as eventuais contribuições acima mencionadas resulta em uma importante lacuna deste trabalho. Apesar de assumidamente retida às interações face a face, afastando pretensões analíticas excessivamente ambiciosas, a etnografia desenvolvida encontra limitações quando os

fenômenos interpretados se revelam em certas dimensões substanciais da vida social: ou seja, resultantes da aquisição de disposições, conteúdos e repertórios culturais a longo prazo, em vistas de diferentes etapas da socialização dos indivíduos. Ao invés da história da situação e da cultura da interação, trata-se da história de gerações e da cultura da essência. Focando na primeira ordem de fenômenos sociais, e a despeito de me esforçar por ter em conta as variáveis independentes de compreensão da migração de senegaleses pelo mundo, mantive em minhas proposições analíticas um enfoque sobre “vendedores de rua senegaleses”, ao invés de sobre “senegaleses vendedores de rua”. Em outras palavras, admitidamente, propus interpretações situacionais da inserção dos senegaleses no comércio de rua de Santa Maria, mantendo-as atidas a processos de interação cuja compreensão se inicia e termina no contexto de destino. Ainda que necessária para a construção de uma análise sustentável, tal lacuna aponta para a necessidade de manter em vista que, antes de vendedores de rua, esses indivíduos são senegaleses e migrantes internacionais: suas agências na venda de rua nas sociedades de recebimento não estão atreladas apenas a estruturas conscientes definidas por interações regulares e sistêmicas, mas a estruturas inconscientes definidas por suas trajetórias de socialização, condições objetivas de existência e conteúdos culturais adquiridos. Outras pesquisas poderiam tomar como seus objetivos analíticos principais a investigação dessa dimensão da imigração senegalesa no Brasil, não apenas tomando-a como dado contextual, como o fiz no presente trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGIER, Michel. **Migrações, Descentramento e Cosmopolitismo: uma antropologia das fronteiras**. Maceió: Edufal / São Paulo: Editora da Unesp, 2015.

_____, Michel. Distúrbios étnicos e identitários em tempos de globalização. **Mana**, n. 7, vol. 2, p. 7-33, 2001.

ALVARADO, Fernanda e ZUBRZYCKI, Bernarda. **Redes y proyectos migratorios de los senegaleses en Argentina**. Montevideu: XI Reunión de Antropología del Mercosur, 2015.

ANTUNES, Henrique Fernandes. O modo de vida urbano: pensando as metrópoles a partir das obras de Georg Simmel e Louis Wirth. **Ponto Urbe**, nº 1, vol. 15, p. 1-14, 2014.

APPADURAI, Arjun. **Modernity at Large**. Minneapolis: University of Minnesota Press, 2000.

ARANTES, Antônio. A guerra dos lugares – sobre fronteiras simbólicas e liminaridades no espaço urbano. **Revista do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional**, vol. 1, n.º 23, 1994.

ATIKSON, Paul e HOUSLEY, William. **Interactionism: An Essay in Sociological Amnesia**. Londres: SAGE Publications, 2003.

BABBIE, Earl. **Métodos de Pesquisa em Survey**. Belo Horizonte: UFMG, 2005.

BANKS, Marcus. **Ethnicity: Anthropological Constructions**. Londres: Routledge, 1996.

BANTON, Michael. **A idéia de raça**. Lisboa: Edições 70, 1977.

BARTH, Fredrik. **Os grupos étnicos e suas fronteiras: o guru, o iniciador e outras variações antropológicas**. Rio de Janeiro: Contra Capa, 2000 [1969].

BAVA, Sophie. De la “baraka aux affaires”: ethos économique-religieux et transnationalité chez les migrants sénégalais mourides. **Revue européenne des migrations internationales**, Poitiers, nº 2, vol. 19, p. 1-13, 2003.

BEAUMEL-CHEVALIER, Ellen e MORALES, Orlando Gabriel. Aproximación etnográfica a la nueva migración africana en Argentina. Circulación y saberes en el caso de los senegaleses arribados en las últimas dos décadas. **Astrolabio**, v. 1, n. 8, p. 381-405, 2012.

BECK, Ulrich. A reinvenção da política: rumo a uma teoria da modernização reflexiva. In.: BECK, Ulrich; GIDDENS, Anthony; LASH, Scott. **Modernização reflexiva: política, tradição e estética na ordem social moderna**. São Paulo: Unesp, 1995.

BECKER, Howard. **Segredos e Truques da Pesquisa**. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.

_____, Howard. **Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance**. Nova Iorque: The Free Press, 2008 [1963].

BERGER, Peter e LUCKMANN, Thomas. **A construção social da realidade**. Petrópolis: Vozes, 2008 [1966].

BITTENCOURT, Luís Augusto; REDIN, Giuliana. Imigrantes senegaleses no Brasil: tratamento jurídico e desafios para a garantia de direitos. In.: HERÉDIA, Vânia et al. **Migrações Internacionais: o caso dos senegaleses no sul do Brasil**. Caxias do Sul: Belas-Letras, 2015.

BLANC, Linda, GLICK-SCHILLER, Nina, SZANTON, Cristina. Transnationalism, Nation-States, and Culture. **Current Anthropology**, vol. 36, n. 4, p. 683-686, 1995.

BLUMER, Herbert. **Symbolic Interactionism: Perspective and Method**. Los Angeles: University of California Press, 1969.

BOLTANSKI, Lüc. **El amor y la justicia como competencias. Tres ensayos de sociología de la acción**. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 2001 [1990].

_____, Lüc; THÉVENOT, Laurent. **On Justification: Economies of Worth**. Princeton: Princeton University Press, 2006 [1991].

BONI, Valdete; QUARESMA, Silvia Jurema. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. **Revista Eletrônica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC**, v. 2, n. 1, p. 68-80, 2005.

BOURDIEU, Pierre (coord.). **A miséria do mundo**. Petrópolis: Ed. Vozes, 2011.

_____, Pierre. **The Logic of Practice**. Stanford: Stanford University Press, 1990.

_____, Pierre; CHAMBOREDON, Jean-Claude; PASSERON, Jean-Claude. **A profissão do sociólogo: metodologia da pesquisa sociológica**. Ed. Vozes, 2005.

_____, Pierre. **El bal de los solteros**. Barcelona, Editorial Anagrama, 2004.

BRANDÃO, Carlos Rodrigues. **A educação como cultura**. Campinas: Mercado das Letras, 2002.

BRANTE, Thomas. Consequências do realismo na construção de teoria sociológica. **Sociologia, Problemas e Práticas**, v.1, n. 36, p. 09-38, 2001.

BRIGNOL, Liliane Dutra. Usos sociais das TICs em dinâmicas de transnacionalismo e comunicação migrante em rede: uma aproximação à diáspora senegalesa no sul do Brasil. **Comunicação, Mídia e Consumo**, v. 12, n. 35, p. 89-109, 2015.

BRASIL. Lei n. 6.815, de 19 de agosto de 1980. Define a situação jurídica do estrangeiro no Brasil e cria o Conselho Nacional de Imigração. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6815.htm.

_____. Lei n. 9.474, de 22 de julho de 1997. Define mecanismos para a implementação do Estatuto dos Refugiados de 1951, e determina outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9474.htm.

_____. Lei n. 13.445, de 24 de maio de 2017. Institui a Lei da Migração. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2017/Lei/L13445.htm#art124.

_____. Projeto de lei n. 2.516, de 04 de agosto de 2015. Institui a Lei de Migração. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. Disponível em: http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=D613A007521A0422B8B03D99413A46.proposicoesWebExterno2?codteor=1366741&filename=PL+2516/25

CALDEIRA, Tereza Pires do Rio. A presença do autor e a pós-modernidade em antropologia. **Novos Estudos CEBRAP**, n. 21, p. 133-157, 1988.

CARDOSO DE OLIVEIRA, Roberto. **Identidade, etnia e estrutura social**. São Paulo: Pioneira, 1976.

_____, Roberto. **O Trabalho do Antropólogo**. São Paulo: Editora da UNESP, 1998.

_____, Roberto. **Pesquisa em versus pesquisa com seres humanos**. In: VÍCTORA, C.; OLIVEN, R. G.; MACIEL, M. E.; ORO, A. P. Antropologia e Ética: o debate atual no Brasil. Niterói: EdUFF, 2004.

_____, Roberto. **Caminhos da identidade: ensaios sobre etnicidade e multiculturalismo**. São Paulo: Editora Unesp, 2006.

CARLOS, Ana. **A (re)produção do espaço urbano**. São Paulo: Edusp, 2008.

CARNEIRO DA CUNHA, Manuela. Religião, Comércio e Etnicidade: uma interpretação preliminar do catolicismo brasileiro em Lagos no século XIX. **Cultura com Aspas e outros ensaios**. São Paulo: Cosac Naify, 2009.

CAVALCANTI, Leonardo et al (Org.). **A inserção dos imigrantes no mercado de trabalho brasileiro. Relatório Anual 2017**. Brasília: OBMigra, 2017.

CHABAL, E. et al. **France since the 1970s: History, Politics and Memory in an Age of Uncertainty**. Londres: Bloomsbury, 2015.

CLIFFORD, James. Sobre a autoridade etnográfica. In: GONÇALVES, José Reginaldo S. (org.). **A experiência etnográfica: antropologia e literatura no século XX**. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2008.

COHEN, Abner. **Custom and Politics in Urban Africa: A Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns**. Los Angeles: University of California Press, 1969.

_____, Abner. **Urban Ethnicity**. London: Tavistock Publications, 1974.

COHN, Clarice. **Antropologia da Criança**. Rio de Janeiro: Zahar, 2005.

COULON, A. **A Escola de Chicago**. 2^a. ed. São Paulo: Papyrus Editora, 1995.

CSORDAS, Thomas. **Corpo / Significado / Cura**. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2008.

DA MATTA, Roberto. **O ofício do etnólogo ou como ter anthropological blues**. Rio de Janeiro: Boletim do Museu Nacional, n. 27, 1978.

_____, Roberto. **O que faz do brasil, Brasil?** Rio de Janeiro: Rocco, 1984.

DA SILVA, Sidney Antônio. Fronteira amazônica: passagem obrigatória para haitianos? **REMHU**, vol. 44, n. 23, p. 119-134, 2015.

DE CERTEAU, Michel. **The Practice of Everyday Life**. Los Angeles: University of California Press, 1984 [1980].

DE CÉSARO, Filipe e ZANINI, Maria Catarina. Migração senegalesa e mouridismo: um breve exercício interpretativo. In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares**. Porto Alegre: EST Edições, 2017.

DELGADO, Manuel; MALET, Daniel. El espacio público como ideología. In: JORNADAS MARX SIGLO XXI, 1., 2007, Logroño. **Anais...** Logroño: Universidad de la Rioja, 2007, p. 1-12.

DENZIN, Norman; LINCOLN, Yvonna. Introdução: a disciplina e prática da pesquisa qualitativa. In: DENZIN, Norman; LINCOLN, Yvonna. **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

DESCOLA, Philippe. **Aprendizados**. In.: As lanças do crepúsculo: relações jivaro na alta amazônia. São Paulo: Cosacnaifi, 2006.

DURKHEIM, Émile. **Educação e Sociologia**. São Paulo: Editora Vozes, 2011 [1902].

DUTRA, Rogério Campos de Almeida; RIBEIRO, Nádia Oliveira Vizotto. A antropologia urbana no Brasil. **Juiz de Fora**, v. 8, n.1, p. 127-138, 2013.

ECKERT, Cornelia; ROCHA, Ana Luiza Carvalho. Etnografia de rua: estudo de antropologia urbana. **Illuminuras**, v. 4, n. 7, 2003.

ERIKSEN, Thomas Hylland; NIELSEN, Finn Sivert. **A History of Anthropology**. Londres: Pluto Press, 2001.

ESPIRO, María. Dilemas y negociaciones en la representación de la alteridad. A propósito de migrantes senegaleses en Argentina. In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares**. Porto Alegre: EST Edições, 2017.

EVANS-PRITCHARD, E. E. **Os Nuer. Uma descrição de modo de subsistência e das instituições políticas de um povo nilota**. São Paulo: Perspectiva, 1978 [1940].

FACCIN, Danielle. **Entre passos e vozes: percepções de espaços e patrimônios no Sítio Ferroviário de Santa Maria, RS.** 2014. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2014.

FALL, Papa Demba. **Des francenabe aux modou-modou: l'émigration sénégalaise contemporaine.** Dakar: L'Harmattan Sénégal, 2017.

FANON, F. **Os Condenados da Terra.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

_____, F. **Pele negra, máscaras brancas.** Salvador: Edufba, 2008.

FONSECA, C. Da pedagogia da rua a uma filosofia sobre o aprender. **Revista do GEEMPA,** Porto Alegre, vol. 1, n. 1, p. 28-35, 1993.

FOOTE WHYTE, William. **Sociedade de esquina.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2005.

FOURON, Georges; GLICK-SCHILLER, Nina. Laços de sangue: os fundamentos raciais do Estado-nação transnacional. **Revista Crítica de Ciências Sociais,** n. 48, p. 33-66, 1997.

FRÚGOLI JR., H. (Org.); ANDRADE, Luciana Teixeira de (Org.); PEIXOTO, Fernanda Arêas (Org.). **As cidades e seus agentes: práticas e representações.** São Paulo: Edusp, 2006.

GARCIA, Neiva. **Espetáculos de rua: um estudo antropológico sobre manifestações culturais no largo Glênio Peres e no Brique da Redenção na cidade de Porto Alegre/RS.** 2001. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2001.

GEERTZ, Clifford. **A interpretação das culturas.** Rio de Janeiro: LTC, 1989.

_____, Clifford. **O saber local: novos ensaios em antropologia interpretativa.** Petrópolis: Vozes, 1997.

GLICK-SCHILLER, Nina; LEVITT, Peggy. Conceptualizing Simultaneity: A Transnational Social Field Perspective on Society. **IMR,** vol. 38, n. 3, 2004.

_____, Nina; BASCH, Linda; BLANC-SZANTON, Cristina. Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration. **Annals of the New York Academy of Sciences,** vol. 645, n. 1, p. 1-24, 1992.

GLOVER, John. **Sufism and jihad in modern Senegal: the murid order.** New York: University of Rochester Press, 2007.

GLUCKMAN, Max. Análise de uma situação social na Zululândia moderna. In.: FELDMAN-BIANCO, Bela (Org.). **Antropologia das sociedades contemporâneas.** São Paulo: Global, 1987.

GOFFMAN, Erving. **A representação do eu na vida cotidiana.** Petrópolis: Vozes, 1985 [1959].

_____, Erving. **Relations in Public: Microstudies of the Public Order.** New York: Basic Books, 1971.

_____, Erving. **Estigma: notas sobre a manipulação da identidade deteriorada.** Rio de Janeiro: LC, 1988 [1963].

GOLBERG, Alejandro; SOW, Papa. **Migrantes senegaleses en Argentina: contexto sociopolítico laboral y vulneración de derechos.** In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares.** Porto Alegre: EST Edições, 2017.

GOTTDIENER, Mark. **A produção social do espaço urbano.** São Paulo: Edusp, 1997.

HANNERZ, U. **Exploring the city: Inquiries Toward an Urban Anthropology.** 1^a. ed. New York: Columbia University Press, 1980.

_____, U. Fluxos, fronteiras, híbridos: palavras-chave da antropologia transnacional. **Mana**, v. 3, n. 1, 1997.

HARTMANN, Luciana. Performance e experiência nas narrativas orais da fronteira entre Argentina, Brasil e Uruguai. **Horizontes Antropológicos**, v. 11, n. 24, p. 125-153, 2005.

HEIL, Tillman. Are neighbours alike? Practices of conviviality in Catalonia and Casamance. **European Journal of Cultural Studies**, vol. 17, n. 4, p. 452-470, 2014.

_____, Tillman. Perder, só perder. Vendedores senegaleses durante os jogos olímpicos no Rio de Janeiro. In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares.** Porto Alegre: EST Edições, 2017.

HERÉDIA, Vânia et al. **Migrações Internacionais: o caso dos senegaleses no sul do Brasil.** Caxias do Sul: Belas-Letras, 2015.

INGOLD, Tim. A Antropologia não é etnografia. In: INGOLD, Tim. **Estar vivo: ensaios sobre movimento, conhecimento e descrição.** Rio de Janeiro: Vozes, 2015.

_____, Tim. Pare, olhe, escute! Visão, audição e movimento humano. **Pontourbe**. vol. 3, n. 2, 2008.

_____, Tim. Da transmissão de representações à educação da atenção. **Educação**, v. 33, n. 1, Porto Alegre, p. 6-25, 2010.

IUNG, Bruna Pinheiro. **O universo dos “malucos-beleza”:** um estudo antropológico sobre arte, sobrevivência e estilo de vida dos artesãos da Praça Saldanha Marinho, em Santa Maria. 2007. Monografia (Graduação em Ciências Sociais) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2007.

KABUNDA, Mbuyi. Inmigración y Desarrollo: el caso africano. **Nova África**, vol. 1, n. 23, p. 7-24, 2011.

KLEIDERMACHER, Gisele. Entre Cofradías y Venta Ambulante: una caracterización de la inmigración senegalesa en Buenos Aires. **Cuadernos de Antropología Social**, n. 38, p. 109-130, 2013.

_____, Gisele. **Miradas sobre la otredad**. Producción de representaciones sociales en torno a migrantes senegaleses y argentinos en la ciudad autónoma de Buenos Aires (2010-2014). 2015. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2015. No prelo.

LACOMBA, Joan. Identidad y Religión en Inmigración. A propósito de las estrategias de inserción de los musulmanes senegaleses. **Cuadernos de Trabajo Social**, Valencia, n. 4, p. 59-76, oct. 1996.

LEACH, Edmund. Introdução e Conclusão. In: **Sistemas Políticos da Alta Birmânia**. São Paulo: Edusp, 1996.

LE BRETON, David. **A sociologia do corpo**. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2007.

MAFFIA, Marta. Una contribución al estudio de la nueva inmigración africana subsahariana en la Argentina. **Cuadernos de Antropología Social**, v.1, n. 31, p. 7-32, 2010.

MAGNANI, José Guilherme Cantor. De perto e de dentro: notas para uma etnografia urbana. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, vol. 17, n. 49, p. 11-29, 2002.

_____, José Guilherme Cantor. Quando o campo é a cidade: fazendo antropologia na metrópole. In: Magnani, José Guilherme C. & Torres, Lilian de Lucca (Orgs.). **Na Metrópole** - Textos de Antropologia Urbana. São Paulo: Edusp, 1996.

MALINOWSKI, Bronislaw. **Argonautas do Pacífico Ocidental**. Rio de Janeiro: Abril Cultural, 1984 [1922].

MALIK, Kenan. **The meaning of race: race, history and culture in western society**. New York: University Press, 1996.

MARQUES, Olavo Ramalho. **Sobre raízes e redes: territorialidades, memórias e identidades entre populações negras em cidades contemporâneas no sul do Brasil**. 2013. Tese (Doutorado em Antropologia Social) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

MARQUES, Juliana, CAVEDON, Neusa, SOILO, Andressa. Representações sociais e comércio popular: o caso do Shopping do Porto – Porto Alegre (RS). **Revista Confluências Culturais**, v. 2, n. 1, p. 48-58, 2013.

MAUSS, Marcel. **As técnicas do corpo**. In: MAUSS, Marcel. *Sociologia e Antropologia*. São Paulo: EPU, 2014 [1935].

MEAD, George Herbert; MORRIS, Charles. **Mind, Self, and Society from the standpoint of a social behaviorist**. Chicago: The University of Chicago Press, 1962.

MOCELLIN, Maria Clara. Senegaleses na Região Central do Rio Grande do Sul: deslocamentos, trabalho, redes familiares e religiosas. In.: HERÉDIA, Vânia et al. **Migrações Internacionais: o caso dos senegaleses no sul do Brasil**. Caxias do Sul: Belas-Letras, 2015.

NAYLOR, P. C. **France and Algeria: A History of Decolonization and Transformation**. Gainesville: University Press of Florida, 2000.

ORTNER, Sherry. Uma atualização da teoria da prática e Poder e Projetos: reflexões sobre a agência. In: GROSSI, Miriam; ECKERT, Cornélia; FRY, Peter. (Org.) **Conferências e diálogos: saberes e práticas antropológicas**. Blumenau: Nova Letra /ABA, 2007.

_____, Sherry. Subjetividade e crítica cultural. **Horizontes Antropológicos**, vol. 13, n. 28, p. 375-405, 2007.

_____, Sherry. Teoria na antropologia desde os anos 60. **Mana**, vol. 17, n. 2, p. 419-466, 2011.

PALERMO, G.; OLIVEIRA, A. T.; LOPES, J. Conceitos e notas metodológicas – CGIg/CNIg, RAIS, Censo Demográfico (IBGE). **Périplos. Revista de Pesquisa sobre Migrações**, v. 1, n. 2, p. 9-34, 2015.

PATARRA, Neide Lopes. Migrações interacionais de e para o Brasil contemporâneo: volumes, fluxos, significados e políticas. **São Paulo em Perspectiva**, v. 19, n. 3, p. 23-33. 2005.

PEIRANO, Mariza. Etnografia não é método. **Horizontes Antropológicos**, v. 20, n. 42, p. 377-391, 2014.

PEREIRA, Alvaro Luis dos Santos. Reflexões sobre o fenômeno da “centralidade” a partir do quadro teórico da “Antropologia da Cidade”. **Ponto Urbe**, v. 11, n. 1, p. 1-18, 2012.

PINTO, Mateus. **As metamorfoses do trabalho urbano: o caso dos comerciantes informais de Santa Maria – RS (1980-2011)**. 2015. 106 p. Dissertação (Mestrado em História) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2015.

PLATTNER, Stuart. **Economic Anthropology**. Stanford: Stanford University Press, 1989.

_____, Stuart. **High Art Down Home: An Economic Ethnography of a Local Art Market**. Chicago: The University of Chicago Press, 1996.

RADCLIFFE-BROWN, R. **Estrutura e Função na Sociedade Primitiva**. Petrópolis: Vozes, 1973.

REIS, R. R. Soberania, direitos humanos e migrações internacionais. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 19, n. 55, p. 149–161, 2004.

REITER, Paula. Contextos de origen: colonización y religiosidad en la región de Senegambia. In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares**. Porto Alegre: EST Edições, 2017.

RICCIO, Bruno. Senegal is our home: The anchored nature of Senegalese transnational networks. In.: AL-ALI, Nadje e KOSER, Khalid. **New Approaches to Migration? Transnational communities and the transformation of home**. Londres: Routledge, 2002.

RIUTORT, Philippe. **Compêndio de Sociologia**. São Paulo: Ed. Paulus, 2008.

SAKHO, Pape; DIAGNE, Abdoulaye; SAMBOU, Pierre Corneille. Le bassin arachidier, du réceptacle de flux internes au foyer d'émigration interne et internationale. In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares**. Porto Alegre: EST Edições, 2017.

SANTA MARIA. Lei complementar n. 92, de 24 de fevereiro de 2012. Dispõe sobre a consolidação do Código de Posturas do Município de Santa Maria. **Câmara Municipal de Vereadores de Santa Maria**, Santa Maria. Disponível em: <http://www.camara-sm.rs.gov.br/camara/proposicao/Lei-Complementar/2012/1/0/9101>.

SANTOS, Daiane Amaral dos. **Práticas e táticas de um “fazer econômico”**: Os Kaingang do setor Pedra Lisa - TI Guarita. 2011. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2011.

SAYAD, A. **A imigração ou os Paradoxos da Alteridade**. São Paulo: EDUSP, 1998.

_____, A. O retorno: elemento constitutivo da condição de imigrante. **Travessia**, ano XII, p. 7-32, 2000.

_____, A. Immigration et “pensée d'État”. **Actes de la recherche en sciences sociales**, vol. 129, p. 5-14, 1999.

_____, A. **Les trois “âges” de l'émigration algérienne en France**. Actes de la recherche en sciences sociales, v. 15, p. 59-79, 1977.

SAHLINS, Marshall. **Cultura y razón práctica**: contra el utilitarismo en teoría antropológica. Barcelona: Gedisa, 1988.

_____, Marshall. **Ilhas de História**. Rio de Janeiro: Zahar, 2003.

SCHECHNER, Richard. A rua é o palco. In.: LIGIÉRO, Zeca (Org.). **Performance e antropologia de Richard Schechner**. Rio de Janeiro: Mauad, 2012.

SCHLUCHTER, Wolfgang. **Paradoxos da modernidade**: cultura e conduta na teoria de Max Weber. São Paulo: Editora UNESP, 2011.

SCHWARCZ, Lilia Moritz. **Nem preto nem branco, muito pelo contrário**: cor e raça na sociabilidade brasileira. São Paulo: Claro Enigma, 2012.

SEYFERTH, Giralda. Imigração e Diferenciação Cultural: algumas questões conceituais. In.: ZANINI, Maria Catarina et al. **Migrantes ao Sul do Brasil**. Santa Maria: EDUFMSM, 2010.

_____, Giralda. Construindo a nação: hierarquias raciais e o papel do racismo na política de imigração e colonização. In: SANTOS, Ricardo Ventura (Org.). **Raça, ciência e sociedade**. Rio de Janeiro: Fiocruz, 1996.

STOLLER, Paul. **Money has no smell: the africanization of New York City**. Chigado: The University of Chicago Press, 2002.

_____, Giralda. A noção de raça no Brasil: ambiguidades e preceitos classificatórios. In.: ZANINI, Maria Catarina Chitolina (Org.). **Por que “raça”? Reflexões sobre “questão racial” no cinema e na antropologia**. Santa Maria: Editora UFSM, 2007.

SIMMEL, G. The Metropolis and Mental Life. In: **On individuality and social forms**. Chicago: The University of Chicago Press, 1971 [1903].

_____, G. Sociabilidade - Um exemplo de sociologia pura ou formal. In.: MORAIS FILHO, Evaristo de. **Georg Simmel: sociologia**. São Paulo: Editora Ática, 1983 [1917].

SILVERSTEIN, P. A. **Algeria in France: Transpolitics, Race, and Nation**. Bloomington e Indianapolis: Indiana University Press, 2004.

STRATHERN, Marilyn. **O efeito etnográfico e outros ensaios**. São Paulo: Cosac Naify, 2014.

TEDESCO, J. C; DE MELLO, P. A. T. **Senegaleses no centro-norte do Rio Grande do Sul: imigração laboral e dinâmica social**. Porto Alegre: Letra & Vida, 2015.

THOMAS, W. I.; ZNANIECKI, F. **The Polish Peasant in Europe and America: Monograph of and Immigrant Group**. Boston: The Gorham Press, 1918.

TOGMAN, J. M. **The Ramparts of Nations: Institutions and Immigration Policies in France and the United States**. London: Greenwood Publishing Group, 2002.

UEBEL, Roberto. **Análise do perfil socioespacial das migrações para o RS no início do século XXI: redes, atores e cenários da imigração haitiana e senegalesa**. 2015. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015.

_____, Roberto. Senegaleses no Rio Grande do Sul: panorama e perfil do novo fluxo migratório “África-Sul do Brasil”. In.: TEDESCO, João Carlos e KLEIDERMACHER, Gisele. **A imigração senegalesa no Brasil e na Argentina: múltiplos olhares**. Porto Alegre: EST Edições, 2017.

VEDANA, Viviane. Técnicas corporais e ritmos de trabalho nos mercados de rua: um ensaio sobre a relação entre gestos e atos de fala. In.: ZANINI, Maria Catarina Chitolina e SANTOS, Miriam de Oliveira (Orgs.). **Feiras, feirinhas e feirões: a “economia” dos centavos em foco**. São Leopoldo: Oikos, 2017.

VERTOVEC, S. The Cultural Politics of Nation and Migration. **Annual Review of Anthropology**, v. 40, n. 1, p. 241–256, 21 out. 2011.

_____, S. **Transnationalism**. London: Routledge, 2009.

_____, S. e WESSENDORF, S. **The Multiculturalism Backlash: European discourses, policies and practices.** Abingdon: Routledge, 2010.

WACQUANT, Loïc. **Corpo e alma: notas etnográficas de um aprendiz de boxe.** Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2002.

WALLERSTEIN, Immanuel. A reestruturação capitalista e o sistema mundial. Tradução de José Flávio Bertero e Ana Maria de Oliveira Rosa e Silva. **Perspectivas**, v. 20, n. 21, p. 249-267, 2009 [1996]. Versão espanhola de Raquel Sosa Elízaga do original inglês.

WEBER, Max. **A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo.** São Paulo: Pioneira, 1981 [1920].

_____, Max. Parte III: Religião. In: GERTH, H. H. & MILLS, C. Wright (Orgs.). **Max Weber: ensaios de sociologia.** Rio de Janeiro: Guanabara, 1982.

_____, Max. **Metodologia das ciências sociais.** São Paulo: Cortez, 1992.

_____, Max. **Economy and Society: an outline of interpretative sociology.** Los Angeles: University of California Press, 1978 [1913].

_____, Max. Conceito e categorias da cidade. In.: VELHO, Gilberto (Org.). **O fenômeno urbano.** Rio de Janeiro: Zahar, 1967 [1921].

WIRTH, L. Urbanism as a Way of Life. **The American Journal of Sociology**, v. 44, n. 1, p. 1-24, 1938.

ZUBRZYCKI, Bernarda. Senegaleses en Argentina: un análisis de la Mouridyya y sus asociaciones religiosas. **Boletín Antropológico**, Buenos Aires, n. 81, p. 49-64, 2011.