

A ORGANIZAÇÃO ESPACIAL DO COMÉRCIO AMBULANTE NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO (RJ): REFLEXÕES A PARTIR DAS PRÁTICAS E DINÂMICAS DE TRABALHO DOS MATEIROS NAS PRAIAS CARIOCAS

LA ORGANIZACIÓN ESPACIAL DEL COMERCIO AMBULANTE EN LA CIUDAD DE RÍO DE JANEIRO (RJ): REFLEXIONES A PARTIR DE LAS PRÁCTICAS Y DINÁMICAS LABORALES DE LOS MATEIROS EN LAS PLAYAS CARIOCAS

THE SPATIAL ORGANIZATION OF STREET VENDING IN THE CITY OF RIO DE JANEIRO (RJ): REFLECTIONS ON THE WORK PRACTICES AND DYNAMICS OF MATEIROS ON CARIOCA BEACHES



Caio BARANDA OLIVEIRA¹
e-mail: caiobaranda2@gmail.com

Como referenciar este artigo:

BARANDA OLIVEIRA, C. A organização espacial do comércio ambulante na cidade do Rio de Janeiro (RJ): reflexões a partir das práticas e dinâmicas de trabalho dos mateiros nas praias cariocas. **Revista Geografia em Atos**, Presidente Prudente, v. 09, n. 00, e025011. e-ISSN: 1984-1647. DOI: 10.35416/2025.10834



| Submetido em: 01/02/2025
| Revisões requeridas em: 01/08/2025
| Aprovado em: 05/08/2025
| Publicado em: 10/10/2025

Editores: Prof. Dr. Nécio Turra Neto
Profa. Me. Karina Malachias Domingos dos Santos

¹ Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Rio de Janeiro – Rio de Janeiro (RJ) – Brasil. Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Geografia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPGG-UFRJ).

RESUMO: As praias da cidade do Rio de Janeiro são espaços nos quais variadas atividades são desempenhadas, com destaque para o comércio ambulante de mate, limonada e biscoito Globo, reconhecido como patrimônio cultural imaterial carioca (Rio de Janeiro, 2012). Os chamados mateiros, caracterizados por utilizarem um uniforme alaranjado, percorrem as areias com dois galões em seus ombros e uma sacola contendo biscoitos de polvilho para vender seus produtos. Porém, embora a comercialização ocorra predominantemente nas praias, a atividade se articula com outros agentes econômicos distribuídos por diferentes pontos da cidade, desde a produção até a venda. O artigo busca compreender, assim, como essa atividade se insere na economia urbana à luz da teoria dos dois circuitos de Milton Santos (1979). Os resultados permitiram identificar a organização espacial dos agentes que compõem a atividade, as transformações pós-pandêmicas e as práticas de comercialização nas praias, com base na aplicação de questionários e entrevistas semiestruturadas, além de percursos comentados e trabalhos de campo realizados em três arcos praianos: Leme-Copacabana, Arpoador-Leblon e Barra da Tijuca.

PALAVRAS-CHAVE: Economia urbana. Comércio ambulante. Mateiros. Circuitos da economia.

RESUMEN: Las playas de la ciudad de Río de Janeiro son espacios donde se desarrollan diversas actividades, destacándose el comercio ambulante de mate, limonada y biscoito Globo, reconocido como patrimonio cultural inmaterial carioca (Río de Janeiro, 2012). Los llamados mateiros, caracterizados por llevar un uniforme anaranjado, recorren las arenas con dos galones al hombro y una bolsa con galletas de almidón para vender sus productos. Aunque la comercialización ocurre predominantemente en las playas, la actividad se articula con otros agentes económicos distribuidos en distintos puntos de la ciudad, desde la producción hasta la venta. El artículo busca comprender cómo esta actividad se inserta en la economía urbana a la luz de la teoría de los dos circuitos de Milton Santos (1979). Los resultados permitieron identificar la organización espacial de los agentes involucrados, las transformaciones pospandémicas y las prácticas de comercialización en las playas, a partir de la aplicación de cuestionarios, entrevistas semiestructuradas, recorridos comentados y trabajo de campo realizados en tres arcos de playa: Leme-Copacabana, Arpoador-Leblon y Barra da Tijuca.

PALABRAS CLAVE: Economía urbana. Comercio ambulante. Mateiros. Circuitos de la economía.

ABSTRACT: The beaches of the city of Rio de Janeiro are spaces where a variety of activities take place, notably the street vending of mate tea, lemonade, and Biscoito Globo, recognized as intangible cultural heritage of the city (Rio de Janeiro, 2012). The so-called mateiros, known for wearing orange uniforms, walk along the sand carrying two containers on their shoulders and a bag of cassava biscuits to sell their products. Although commercialization occurs predominantly on the beaches, the activity is connected to other economic agents distributed throughout different parts of the city, from production to sale. This article aims to understand how this activity fits into the urban economy in light of Milton Santos' theory of the two circuits (1979). The results made it possible to identify the spatial organization of the agents involved, post-pandemic transformations, and commercialization practices on the beaches, based on the application of questionnaires, semi-structured interviews, commented walks, and fieldwork carried out in three beach arcs: Leme-Copacabana, Arpoador-Leblon, and Barra da Tijuca.

KEYWORDS: Urban economy. Street vending. Mateiros. Circuits of the urban economy.

Introdução

Com temperaturas elevadas durante grande parte do ano, a cidade do Rio de Janeiro atrai milhares de banhistas às suas praias. Não à toa, esses espaços são um dos destinos turísticos mais visitados do país (Brasil, 2018). Para além do lazer e do turismo, as praias também abrigam práticas esportivas, manifestações culturais e atividades econômicas variadas, evidenciando, assim, seu uso diversificado. Nesses espaços, ocorrem diversas atividades do setor terciário da economia, como o comércio de bens e a prestação de serviços. Tais atividades correspondem ao que se denomina “economia de praia” (Souza; Lage, 2008), constituída, entre outros, por pequenos empreendedores, formais e informais, que oferecem serviços e comercializam bebidas, alimentos, adereços de praia e souvenirs entre as áreas do solário e do calçadão, movimentando cerca de quatro bilhões de reais ao ano no Rio de Janeiro (PMRJ, 2022).

Dentre as atividades do setor terciário desempenhadas nesse espaço, destaca-se o comércio ambulante, que pode ocorrer de maneira fixa, como nas barracas instaladas na orla, ou itinerante, com vendedores fornecendo uma gama de produtos aos banhistas pela faixa de areia. Em meio à variedade de trabalhadores que comercializam seus produtos e ofertam serviços na orla marítima, sobressaem os vendedores ambulantes de mate, limonada e biscoito Globo, haja vista sua grande relevância para a cidade, de tal forma que a realização dessa atividade nas praias foi declarada patrimônio cultural imaterial carioca (Rio de Janeiro, 2012).

Os vendedores de mate — ou mateiros, como são tradicionalmente conhecidos — caracterizam-se por utilizar um uniforme na cor laranja com o logotipo da empresa Matte Leão, uma das principais produtoras de erva-mate do país, embora não tenham vínculo com a marca. Além disso, percorrem as areias da praia sob forte sol com dois galões em seus ombros: um contendo mate e outro, limão. Ademais, levam consigo, também, uma sacola de biscoitos Globo, que podem ser encontrados nos sabores doce ou salgado. Dessa forma, nota-se que, apesar de o comércio ambulante de mate, limonada e biscoito Globo ser realizado predominantemente nas praias cariocas, ele não se limita a elas, mobilizando diferentes agentes econômicos em diversos locais da cidade, como é o caso da fábrica de biscoito Globo, localizada no centro.

Surgiram, assim, algumas questões: Que agentes integram essa atividade econômica? Onde se localizam? Que relações estabelecem entre si? Que mudanças ocorreram nessa atividade no contexto pós-pandêmico? E, no âmbito da praia, quais práticas foram adotadas na comercialização dos produtos? Nesse sentido, o objetivo principal da pesquisa foi entender como tal atividade se integra à economia urbana, identificando os agentes presentes nela e suas

relações à luz da teoria dos dois circuitos da economia urbana elaborada por Santos (1979). Mais especificamente, almejou-se: 1) compreender como esses agentes se organizam pela cidade; 2) identificar as mudanças organizacionais e tecnológicas da atividade no período pós-pandêmico; e, por fim, no âmbito das atividades exercidas na praia, 3) mapear as práticas espaciais da comercialização, por meio de percursos comentados (Thibaud, 2000)

Para além desta introdução, o artigo está estruturado em outras três seções principais: (i) o caminho da pesquisa; (ii) resultados e discussões; e (iii) considerações finais. A primeira apresenta o percurso metodológico adotado, detalhando as estratégias e técnicas aplicadas ao longo da investigação. A segunda seção é dedicada à análise dos dados empíricos, subdividida em quatro partes, que abordam: as características e dinâmicas do trabalho dos vendedores; a logística e a organização espacial desses agentes pela cidade; os impactos das modernizações tecnológicas e da pandemia sobre o circuito inferior da economia urbana; e as práticas espaciais dos mateiros nas praias. Por fim, a última seção reúne as considerações finais, nas quais se sintetizam os principais achados da pesquisa, discutem-se suas contribuições para a compreensão do circuito inferior da economia urbana e se reafirma a venda de mate nas praias como expressão significativa da economia popular carioca.

O caminho da pesquisa

Em um primeiro momento, foi realizada uma revisão bibliográfica sobre o comércio ambulante nas praias, a partir da qual se identificaram três principais linhas de pesquisa. A primeira se dedica à caracterização do perfil dos comerciantes e à compreensão da organização espacial e da morfologia urbana das praias, considerando o uso dos espaços e sua influência sobre a atividade dos vendedores (Araújo *et al.*, 2012; Marçal; Borde, 2010; Reginensi; Gomes, 2007; Xavier *et al.*, 2015). Já a segunda linha concentra-se na regulação do comércio ambulante e nos conflitos associados à sua presença nos espaços públicos. Estudos revelam a existência de diversos dispositivos legais que incidem sobre a atividade (Teixeira, 2021) e destacam os embates gerados por políticas de requalificação urbana, como proibições e padronizações que impactam diretamente os vendedores (Reginensi, 2009; Serpa *et al.*, 2019), levando à adoção de estratégias de negociação e reorganização (Rabossi, 2011; Reginensi, 2004). Por sua vez, a terceira linha de pesquisa enfoca as práticas espaciais dos vendedores, propondo um olhar atento à praia como espaço heterogêneo, construído pelas ações cotidianas desses trabalhadores (Reginensi, 2018). Nesse sentido, estudos como os de Bezerra (2006) e Parente-Ribeiro e

Musset (2016) demonstram como a prática do comércio ambulante é moldada por elementos do cotidiano, como os trajetos percorridos, os pontos específicos de parada e descanso, bem como os modos de preparação dos produtos.

No entanto, observou-se uma carência de estudos sobre o comércio ambulante que façam uma análise para além dos limites do lugar de comercialização, compreendendo as conexões e complementaridades desse comércio e a espacialidade produzida no tecido urbano como um todo. As atividades comerciais realizadas nas praias representam apenas a parte visível de uma rede de produção complexa, que mobiliza diversos agentes econômicos pela cidade. Por isso, é fundamental compreender não apenas a etapa final, a comercialização dos produtos, mas também os intermediários, ou seja, todos os atores envolvidos na produção, desde o fabricante até o consumidor.

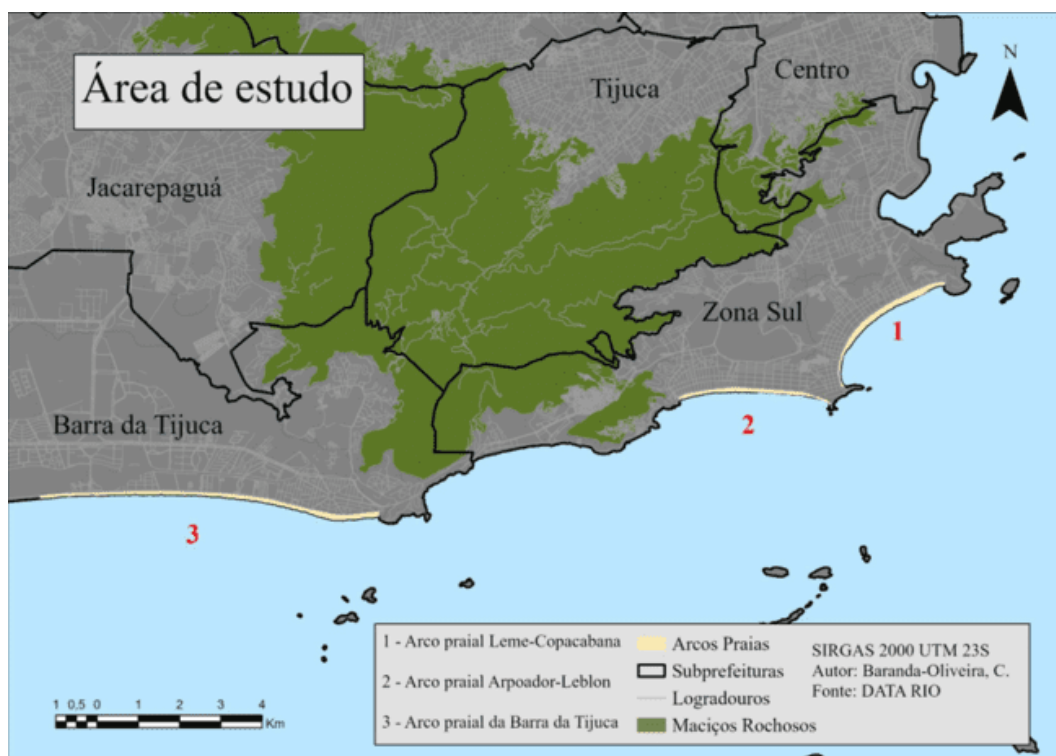
Dessa forma, foi realizada a escolha da abordagem de análise utilizada na pesquisa: a teoria dos dois circuitos da economia urbana (Santos, 1979). Tal teoria estrutura-se na coexistência de dois subsistemas interdependentes, porém distintos: o circuito superior, vinculado ao capital internacional, à tecnologia avançada e à produção formal voltada ao mercado global; e o circuito inferior, formado por atividades de pequena escala, baixa capitalização e forte presença de informalidade. Enquanto o primeiro opera com base em infraestrutura moderna, organização burocrática e alto emprego de tecnologia, o segundo sobrevive em condições precárias, sustentado por relações sociais diretas, com pouco ou nenhum respaldo institucional. Ainda que distintos em organização e tecnologia, ambos os circuitos se articulam por meio de relações complementares e hierárquicas, revelando desigualdades estruturais na urbanização dos países periféricos.

Em seguida, foi delimitada a área de estudo (Figura 1) desta pesquisa, a qual compreende os arcos praianos Arpoador–Copacabana e Leme–Leblon, que inclui também a praia de Ipanema, além do arco praiial da Barra da Tijuca até a altura da praia da Reserva. Este último configura-se como uma zona de expansão da atividade diante da forte concorrência em relação aos demais arcos costeiros.

Posteriormente, com base nas variáveis propostas por Santos (1979), foi elaborado um questionário destinado aos próprios vendedores ambulantes, com o objetivo de caracterizar a atividade de comercialização de mate, limonada e biscoito Globo nas praias. Entre março de 2021 e julho de 2022, foram aplicados 44 questionários a vendedores das zonas sul e oeste do Rio de Janeiro, contactados via Instagram para responderem por telefone. Essa estratégia metodológica foi adotada em razão das restrições impostas pela pandemia de covid-19, que

interditaram temporariamente o acesso às praias, e manteve-se após a reabertura desses espaços, diante da inviabilidade de realizar entrevistas presenciais durante o expediente nas areias. Paralelamente, com o intuito de identificar as práticas espaciais envolvidas na comercialização, isto é, as formas pelas quais os vendedores se relacionam com o espaço urbano, utilizou-se o método do percurso comentado (Thibaud, 2000). Essa abordagem privilegia a escuta das percepções, impressões e gestos cotidianos dos trabalhadores, valorizando o modo como experienciam, narram e interagem uns com os outros. Foi realizado um percurso comentado com um vendedor da praia de Ipanema, cujas observações e descrições foram posteriormente transcritas. Além disso, a pesquisa foi enriquecida por observações diretas em campo e pelos relatos registrados durante a aplicação dos questionários.

Figura 1 – Delimitação da área de estudo



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

Resultados e discussões

Características e dinâmicas de trabalho

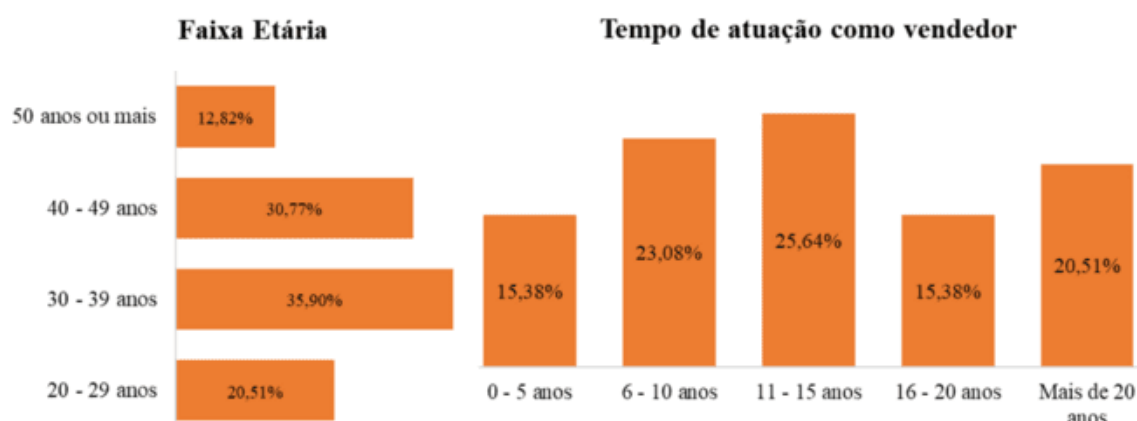
A partir da aplicação dos questionários aos mateiros, foi possível caracterizar essa atividade econômica sob a perspectiva da teoria proposta por Santos (1979). Tal abordagem

permitiu identificar aspectos centrais que definem o comércio ambulante de mate, limonada e biscoito Globo nas praias, especialmente no que diz respeito à utilização de tecnologia e organização. Essa análise não apenas revela as especificidades do cotidiano desses trabalhadores, mas também fornece elementos para compreender as dinâmicas que estruturam essa prática, marcada pelo baixo emprego de tecnologia, pela informalidade das relações e pela adaptabilidade às condições sazonais.

O comércio ambulante de mate nas praias cariocas assume um caráter de alta exigência física: vendedores percorrem longas extensões de areia sob intenso calor, carregando pesados galões em jornadas prolongadas. Essa ocupação ilustra com precisão o que Kalleberg (2009) define como trabalho precário, isto é, uma forma de inserção laboral marcada pela incerteza, pela instabilidade e pela transferência integral dos riscos à figura do trabalhador. Sem proteção formal e operando sob pressão constante de produtividade, os custos físicos, temporais e sociais da atividade recaem exclusivamente sobre os próprios vendedores. Não por acaso, o ofício é majoritariamente exercido por homens entre 30 e 49 anos (Gráfico 1), faixa etária que concentra o vigor necessário para enfrentar tais exigências. Há, ainda, presença expressiva de jovens de 20 a 29 anos, para quem a venda de mate costuma ser a porta de entrada no mundo do trabalho, enquanto a participação de trabalhadores com mais de 50 anos é reduzida, refletindo os limites físicos impostos pela ocupação.

Em relação ao tempo de atuação na atividade (Gráfico 2), observa-se uma distribuição bastante heterogênea, com destaque para vendedores com 11 a 15 anos de experiência, o que revela a coexistência de trajetórias consolidadas e de outras ainda em formação. A venda de mate em galões nas praias, portanto, articula renovação e continuidade, configurando-se como uma ocupação tradicional e persistente no cenário urbano carioca. Não à toa, muitos a exercem há mais de duas décadas, incluindo um entrevistado que atua no ramo há 26 anos.

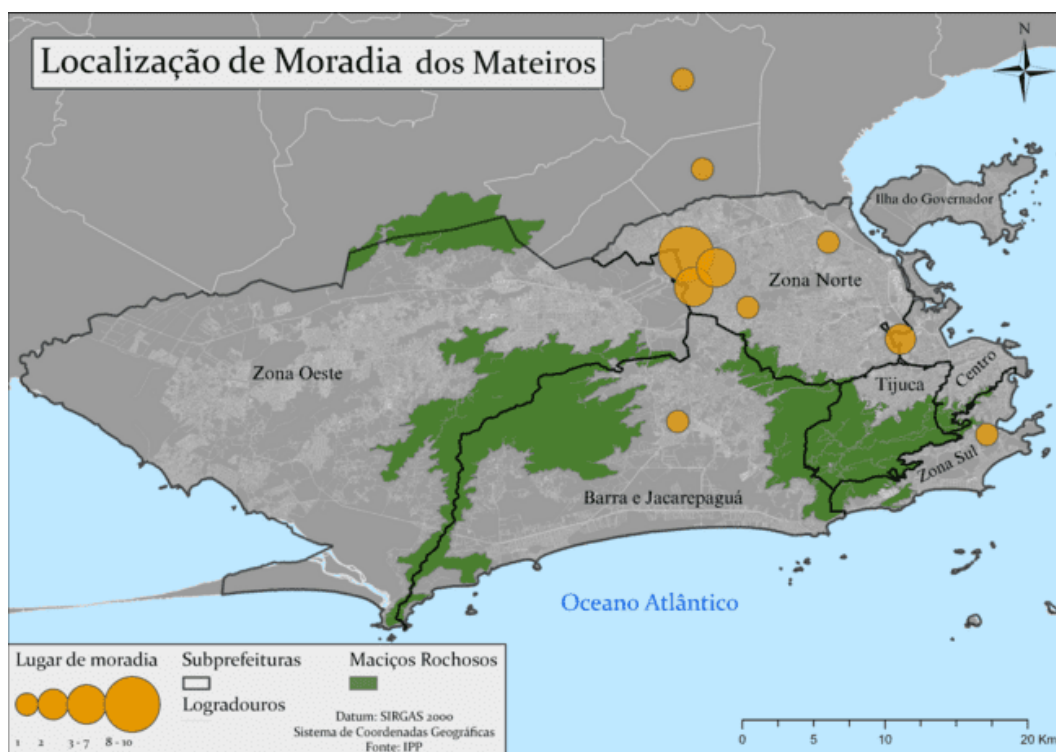
Gráfico 1 e 2 – Faixa etária dos mateiros entrevistados e tempo de atuação como vendedor



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

Embora alguns trabalhadores recorram a ocupações complementares para garantir a subsistência, como vigilantes, barbeiros, entregadores, motoristas de aplicativo, mototaxistas ou porteiros, para a expressiva maioria dos entrevistados a venda de mate nas praias é reconhecida como sua principal atividade laboral. Essa configuração remete diretamente à noção de estratégias de meios de vida, segundo a qual os trabalhadores urbanos, diante da instabilidade do mercado de trabalho, constroem estratégias que articulam diferentes atividades econômicas — muitas vezes simultaneamente — para garantir sua reprodução material (Natarajan *et al.*, 2022). Como também observam Roever e Skinner (2016), é comum que esses trabalhadores combinem ocupações diversas, sejam elas formais ou informais, autônomas ou subordinadas, articulando repertórios variados para garantir sua subsistência.

A fabricação de mate ocorre na própria residência dos mateiros (Figura 2), com baixo emprego de capital e em pequena quantidade, já que não há possibilidade de armazenamento. Essa lógica de produção imediatista, sem estoques e com insumos reduzidos, é característica central do circuito inferior (Santos, 1979), sendo resultado das restrições materiais e do limitado acesso ao crédito formal. Foi possível identificar uma concentração de moradia desses vendedores na comunidade da Vila Palmeirinha, localizada entre os bairros de Guadalupe, Honório Gurgel e Marechal Hermes, na zona norte da cidade (Figura 6). Foram identificados também vendedores que residem em outros municípios, como é o caso de São João de Meriti e Belford Roxo. Dentro do município do Rio, pôde-se identificar residentes da Penha Circular, Madureira, Benfica e Barros Filho, na zona norte; Santo Cristo, na zona central; Jacarepaguá, na zona oeste; e Botafogo, na zona sul.

Figura 2 – Localização da moradia dos mateiros

Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

A concentração de vendedores em um lugar específico da cidade — a Vila Palmeirinha — reverbera na difusão de práticas e modos de fazer entre eles, uma vez que relações familiares, de parentesco e de proximidade estão fortemente imbricadas na realização da atividade. Muitos vendedores iniciam seus filhos, sobrinhos, primos, cunhados, amigos ou vizinhos na comercialização do mate, já que, como os acordos são feitos de maneira verbal, a confiança é um dos aspectos fundamentais. Essas relações interpessoais, baseadas na confiança e na reprodução de vínculos familiares, são, para Santos (1979), um dos pilares da coesão no circuito inferior, essenciais para o funcionamento das atividades informais e para a transmissão de saberes práticos. Em entrevista ao jornal *O Globo*, Seu Zé, um dos precursores da atividade, comenta que “nosso bairro é conhecido pelos mateiros [...], se você vir vários vendedores indo embora juntos, com certeza é para Honório Gurgel” (D’elia, 2019).

Por conta disso, foi possível identificar um trajeto padrão realizado por esses vendedores, especialmente os que residem nas proximidades da Vila Palmeirinha. Esse trajeto inclui o uso dos trens dos ramais Deodoro e Belford Roxo, partindo das estações de Marechal Hermes, Rocha Miranda e Barros Filho, com destino à estação de São Cristóvão. De lá, eles embarcam no ônibus da linha 461, que realiza uma parada próxima à estação de trem de São Cristóvão e segue em direção à praia de Ipanema (Figura 3). No passado, alguns vendedores

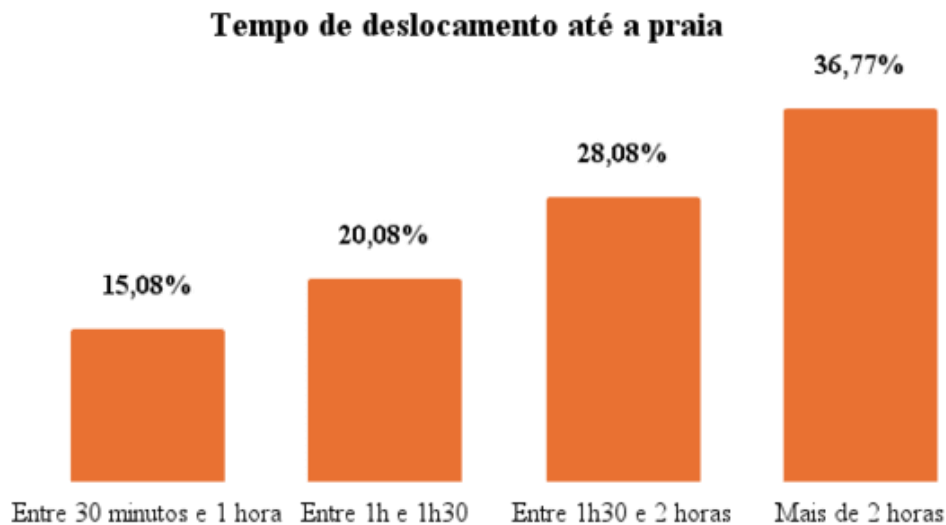
optavam por realizar uma baldeação entre o trem e o metrô na estação de São Cristóvão, desembarcando em alguma estação da zona sul. Contudo, devido ao alto custo desse modal (R\$ 7,50), essa opção foi gradualmente relegada.

Figura 3 – Mapa do principal trajeto realizado pelos vendedores que moram na Vila Palmeirinha até às praias



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

Para chegar ao seu local de trabalho, cerca de 80% dos vendedores entrevistados utilizam dois ou mais meios de transporte, sendo que, para mais da metade, o tempo de deslocamento (Gráfico 3) ultrapassa uma hora e meia, com a maior parcela relatando trajetos superiores a duas horas. Esse percurso diário compõe uma parte significativa da carga de esforço exigida desses trabalhadores, que enfrentam os custos físicos, emocionais e financeiros da mobilidade antes mesmo de iniciar a jornada de venda. Apenas uma minoria dispõe de veículo próprio, o que lhes permite reduzir esse tempo para menos de uma hora. Como argumentam Roever e Skinner (2016), a mobilidade é um componente fundamental da experiência do trabalho informal, sobretudo quando os trabalhadores precisam se deslocar longas distâncias para acessar lugares economicamente valorizados, como é o caso das praias da zona sul do Rio de Janeiro.

Gráfico 3 – Tempo de deslocamento até a praia

Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

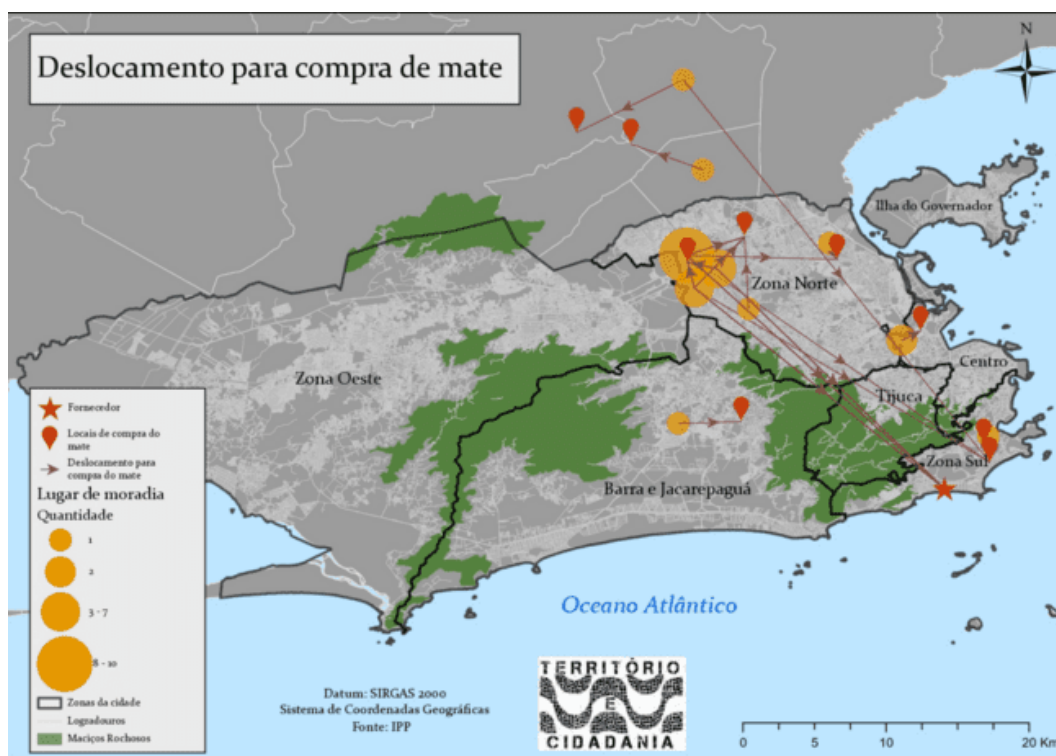
A dimensão econômica da atividade é fortemente marcada pela sazonalidade, que incide diretamente sobre os rendimentos dos vendedores e sobre a organização de suas jornadas. No verão, os ganhos podem alcançar R\$ 300 por dia, impulsionados pela intensa circulação de turistas e maior permanência do público nas praias, enquanto no inverno esses valores caem drasticamente, chegando a menos de R\$ 50 em certos dias. Essa instabilidade, típica de ocupações não formalizadas, reflete a dependência de variáveis externas, como o clima e o fluxo de pessoas (Standing, 2014). A precificação dos produtos também segue uma lógica própria, marcada pela flexibilidade: os valores são ajustados caso a caso, com base em promoções e negociações diretas, padrão característico do circuito inferior, no qual os preços respondem mais a dinâmicas situacionais do que a normas de mercado (Santos, 1979). Essa mesma sazonalidade estrutura o uso do tempo e a rotina dos trabalhadores, que, no verão, estendem suas jornadas desde as primeiras horas da manhã até o início da noite, enquanto no inverno restringem sua atuação aos períodos de maior movimento, entre o final da manhã e o fim da tarde.

Logística e organização pela cidade

Embora a comercialização de mate ocorra predominantemente nas praias cariocas, tal atividade estende suas redes além das orlas da cidade, conectando fornecedores e intermediários multilocalizados. A circulação de insumos, produtos e serviços — desde os centros de

abastecimento até o ponto de venda nas praias — constitui um típico circuito espacial produtivo, que, conforme Castillo e Frederico (2010), estrutura-se a partir da articulação geograficamente distribuída das etapas de produção, distribuição, troca e consumo. Foi possível notar, assim, uma relação de complementaridade com a indústria do Biscoito Globo, da qual os vendedores são abastecidos, sobretudo, por meio de atacadistas, bem como a associação de dois tipos de serviços a essa atividade: a compra ou aluguel de galões e o fornecimento de uniformes por costureiras.

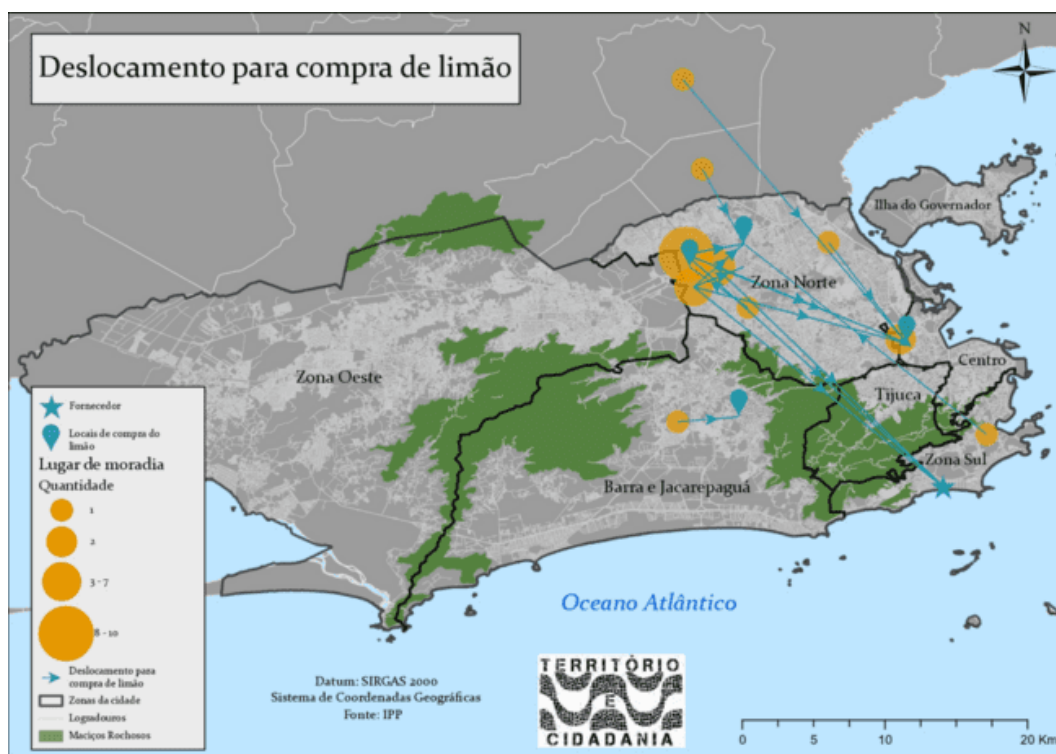
A aquisição da erva-mate (Figura 4) ocorre em atacadistas espalhados pela cidade. Essa dispersão territorial, como ressaltam Castillo e Frederico (2010), é típica de circuitos produtivos urbanos, em que diferentes agentes e etapas se espacializam de acordo com os custos, a acessibilidade e as condições operacionais locais. Em geral, há preferência por estabelecimentos próximos à residência dos vendedores. Contudo, atacadistas mais distantes são escolhidos quando oferecem melhor custo-benefício. Muitos mateiros, inclusive, alternam entre diferentes pontos de compra. Os comerciantes têm a prática de se reunir para realizar a compra de grandes quantidades em conjunto e, dessa maneira, reduzir ainda mais os seus custos. Apesar disso, não é incomum que realizem a compra de pequenas quantidades em mercados próximos à praia, a fim de suprir apenas o dia seguinte de trabalho. Verificam-se, assim, dois padrões logísticos: o atacado vinculado ao local de moradia e o varejo articulado ao local de trabalho. Tais práticas configuram uma lógica adaptativa de circulação, na qual o lugar, como argumenta Dantas (2016), opera como base material decisiva na organização dos fluxos de um circuito produtivo.

Figura 4 – Deslocamentos para compra de erva-mate

Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

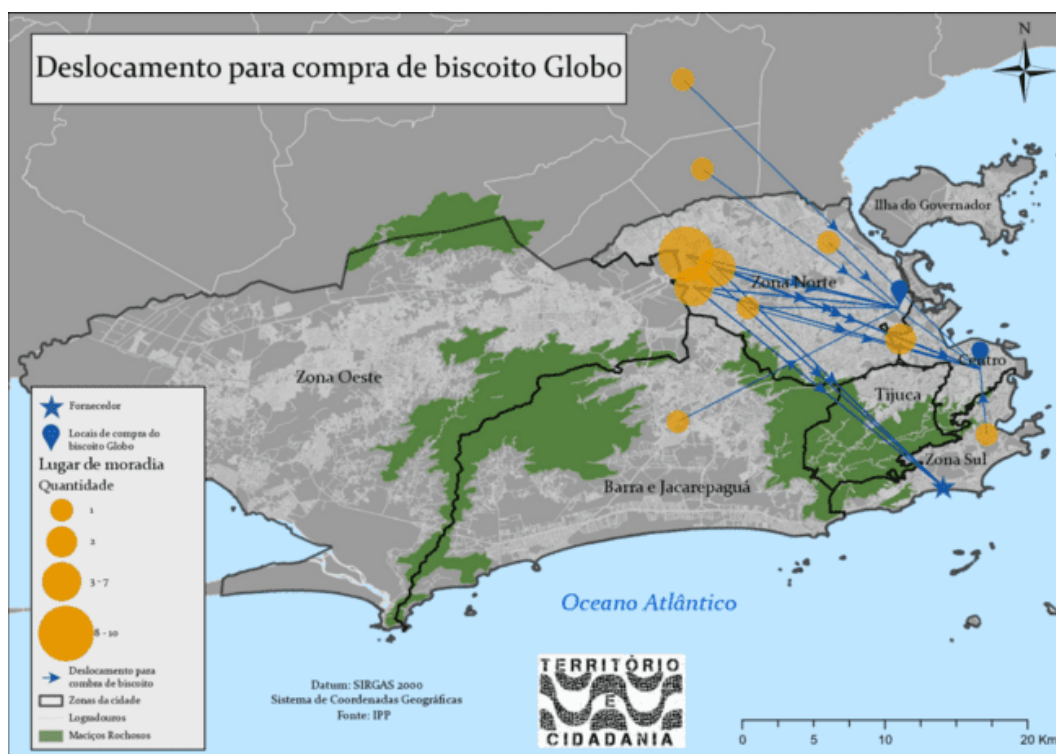
De modo semelhante, a aquisição do limão (Figura 5) se dá em atacado, mas de forma mais concentrada. Os vendedores recorrem predominantemente à CADEG e ao CEASA, que são os grandes centros de distribuição de alimentos da cidade e se localizam na zona norte, nos bairros de Benfica e Irajá, respectivamente. Nessas ocasiões, também se organizam compras coletivas, visando minimizar os custos e reduzir a frequência dos deslocamentos semanais. Dessa forma, esses centros de distribuição funcionam como nós logísticos estratégicos, articulando produtores, atacadistas e ambulantes, dinamizando os fluxos que integram as diferentes etapas do circuito espacial produtivo (Arroyo, 2008; Santos, 1979).

Figura 5 – Deslocamentos para compra de limão



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

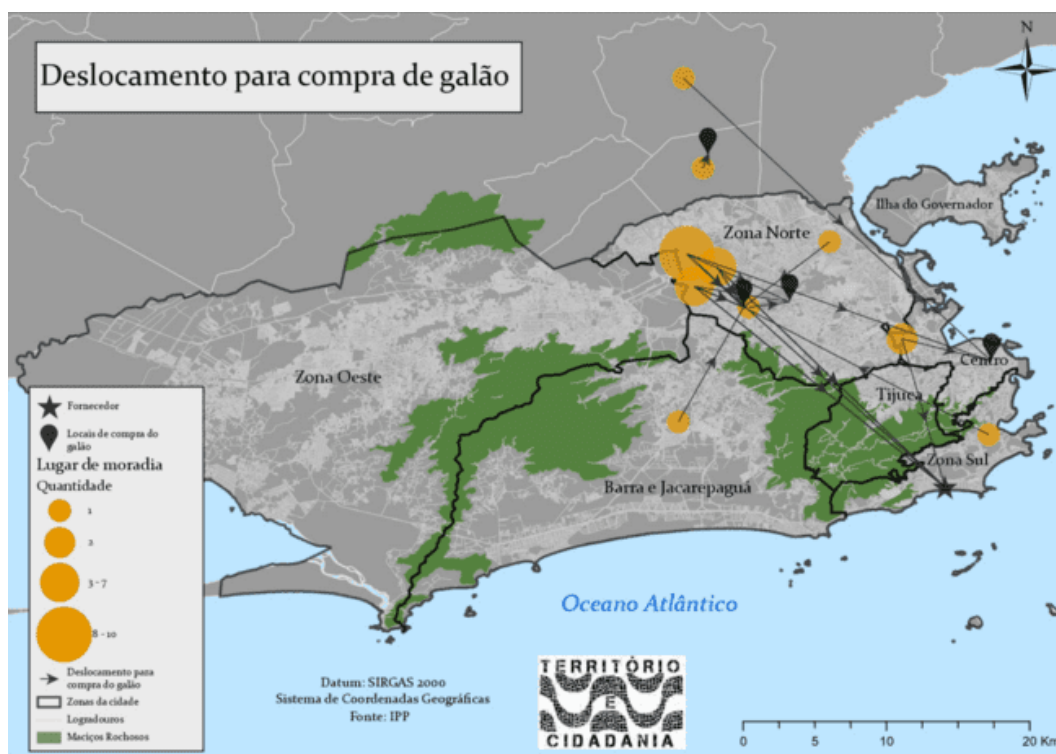
A aquisição do biscoito Globo (Figura 6), por sua vez, concentra-se em dois pontos principais da cidade: a fábrica Panificação Mandarinino LTDA, situada na região central, e um posto de revenda localizado na comunidade da Maré, na zona norte. Durante o verão, quando a demanda nas praias aumenta, os deslocamentos dos vendedores para reposição de estoque tornam-se mais frequentes, geralmente entre duas e três vezes por semana, devido à curta durabilidade do produto, cujo polvilho perde rapidamente a crocância. No inverno, essa frequência diminui, restringindo-se muitas vezes a uma única viagem semanal ou aos dias de maior movimento, como os finais de semana. A sazonalidade, portanto, regula os fluxos logísticos e a organização temporal da atividade, exigindo constante adaptação às variações da demanda. No verão, as longas filas na fábrica obrigam os trabalhadores a chegarem antes da abertura para garantir o abastecimento, sob risco de comprometer parte da jornada. Além disso, a limitação do número de sacos por vendedor, em função da baixa escala de produção, torna a compra menos eficiente. Como alternativa, muitos ambulantes recorrem ao ponto de revenda na Vila do João, mesmo com preços mais elevados, aproveitando sua localização estratégica próxima às principais vias expressas da cidade, o que reduz o tempo de deslocamento e permite iniciar o trabalho com maior rapidez.

Figura 6 – Deslocamentos para a compra do biscoito Globo

Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

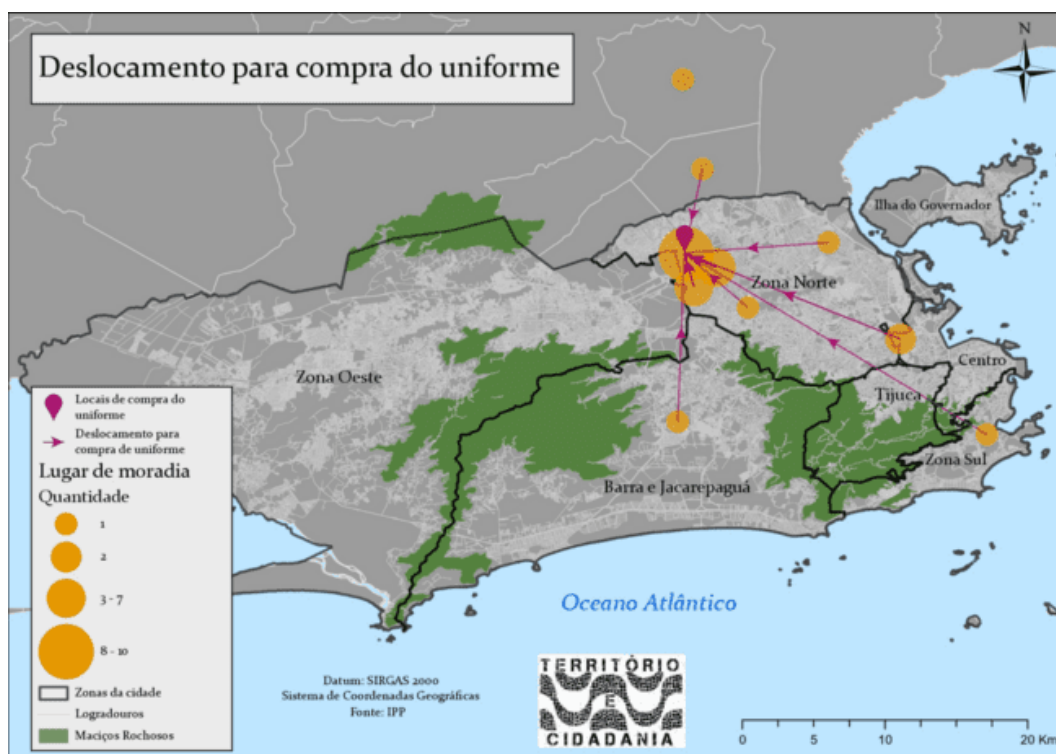
A compra dos galões (Figura 7) ocorre, sobretudo, em Madureira, na zona norte, e também em um ponto de venda localizado na área central da cidade. Além disso, foram identificados pontos de reparo e conserto em Marechal Hermes (próximo à comunidade da Vila Palmeirinha) e em São João de Meriti, município pertencente à Região Metropolitana do Rio de Janeiro. O reparo desses galões ocorre de maneira estratégica, uma vez que possuem alto custo para serem substituídos. O preço de um par gira em torno de R\$ 3 mil, o que revela outro ramo de negócio existente nesse meio: o do aluguel de galões. Há vendedores que compram mais de um par e colocam outros para trabalhar para eles na praia. O valor que o locatário arrecada durante um dia de trabalho é dividido com o locador. Esse esquema é denominado por eles como “meio a meio”.

Figura 7 – Deslocamentos para compra do galão



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

Já a aquisição dos uniformes (Figura 8) apresenta uma configuração ainda mais concentrada, com um único fornecedor localizado na Vila Palmeirinha. Embora não haja qualquer vínculo formal entre os vendedores e as empresas produtoras de erva-mate, muitos utilizam uniformes laranja com a logomarca da Matte Leão, remanescentes de um antigo programa de fidelização. Após a compra da marca pela Coca-Cola, essa prática foi descontinuada, mas os uniformes permaneceram em uso. Segundo relatos, a manutenção da logomarca se deve ao valor simbólico de credibilidade que transmite ao consumidor, funcionando como um sinal de autenticidade do produto. Embora nem todos os trabalhadores optem por essa propaganda gratuita, a cor laranja foi amplamente naturalizada. O uniforme serve, assim, como um identificador dos mateiros, sendo um excelente meio para dar visibilidade e caracterizar a presença desse vendedor e sua ocupação na praia.

Figura 8 – Deslocamentos para compra de uniforme

Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

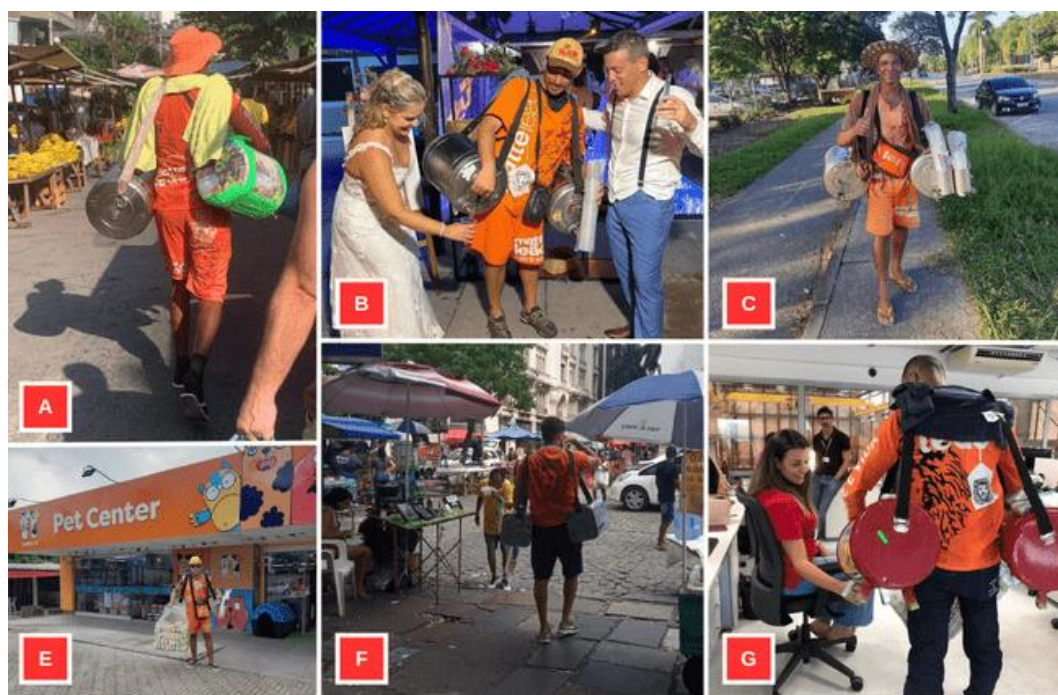
Modernizações tecnológicas, pandemia e alterações no circuito

Em sua obra, Santos (1979) já evidenciava que as modernizações tecnológicas afetam profundamente a estrutura do circuito inferior, influenciando suas formas de organização. Nesse sentido, trabalhos mais recentes de Silveira (2004; 2009; 2015; 2022a; 2022b) expõem que as dinâmicas urbanas adquirem novos conteúdos diante da singularidade das técnicas, da informação e do dinheiro produzidos pela globalização. Assim, como afirma a autora, o uso de novas tecnologias no circuito inferior deve ser levado em consideração, pois, cada vez mais, novas técnicas tornam-se acessíveis e são utilizadas no funcionamento das atividades desse circuito, tais como celulares, redes sociais e internet (Silveira, 2009). Ainda segundo a autora, essas tecnologias configuram um “cotidiano enriquecido” no interior do circuito inferior, expandindo suas formas de ação e inserindo nele variáveis antes exclusivas do circuito superior, como o consumo produtivo mediado por dispositivos técnicos (Silveira, 2022a).

No caso da venda de mate nas praias, tais transformações tornam-se visíveis na incorporação de meios de pagamento digitais, como cartões e PIX, rompendo com a dependência exclusiva do papel-moeda descrita por Santos (1979). Essa reconfiguração expressa o avanço da “financeirização cotidiana” (Silveira, 2015), que redefine a inclusão

econômica por meio do crédito e da digitalização, mesmo em setores de baixa formalização. A pandemia de covid-19 intensificou esse movimento, acelerando processos de adaptação e reorganização do trabalho informal. Como destaca Marvin *et al.* (2023), trata-se de um momento em que novas exigências sanitárias, temporais e tecnológicas impuseram rearticulações nos modos de produção, circulação e consumo, inclusive no circuito inferior. Nesse contexto, a presença dos mateiros expandiu-se para além da orla, por meio de entregas domiciliares e atuações em outros espaços da cidade, viabilizadas sobretudo pelo uso do Instagram como ferramenta de publicidade e interação. Observou-se a presença desses vendedores realizando a venda de mate em diversos lugares da cidade (Figura 9), como em feiras (A), no calçadão da Uruguaiana, localizado no centro da cidade (F), e no próprio bandeirão da UFRJ (C). Além disso, tornou-se comum a contratação deles para a realização de eventos, como casamentos (B), inaugurações de lojas (E) ou até mesmo confraternizações corporativas (G).

Figura 9 – Montagem de fotos de mateiros realizando a venda de mate, limonada e biscoito Globo em outros espaços para além das praias



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024) a partir das fotos postadas pelos vendedores em suas redes sociais.

Essas práticas revelam a difusão de uma “racionalidade informacional” (Silveira, 2015), na qual a técnica, mesmo quando apropriada de forma precária, reorganiza as relações

econômicas, amplia o alcance espacial dos circuitos e redefine a forma de produzir e consumir no território.

No pós-pandemia, foi possível verificar uma complexificação nos modos de organização da venda de mate nas praias, com a emergência de novos atores econômicos. Destaca-se o surgimento de um fornecedor intermediário (Figura 10), que centraliza etapas do processo produtivo e distribui os insumos prontos para comercialização, consolidando um modelo verticalizado de negócios. Essa transformação reflete uma mudança significativa na dinâmica da atividade. Tradicionalmente, os vendedores de mate eram pequenos fabricantes, responsáveis por preparar as bebidas e comercializá-las diretamente aos consumidores nas praias. Contudo, o surgimento desse intermediário representa uma evolução no modelo de negócios, aproximando-se de uma racionalidade organizacional mais formalizada. Essa reorganização produtiva remete à “tendência de intensificação da lógica empresarial mesmo dentro dos segmentos populares” (Silveira, 2022b, p. 143), o que confirma que o circuito inferior não está isolado, mas tensionado pelas exigências sistêmicas do capitalismo contemporâneo.

Figura 10 – Descarregamento de mercadorias e enchimento dos galões para preparação da mercadoria

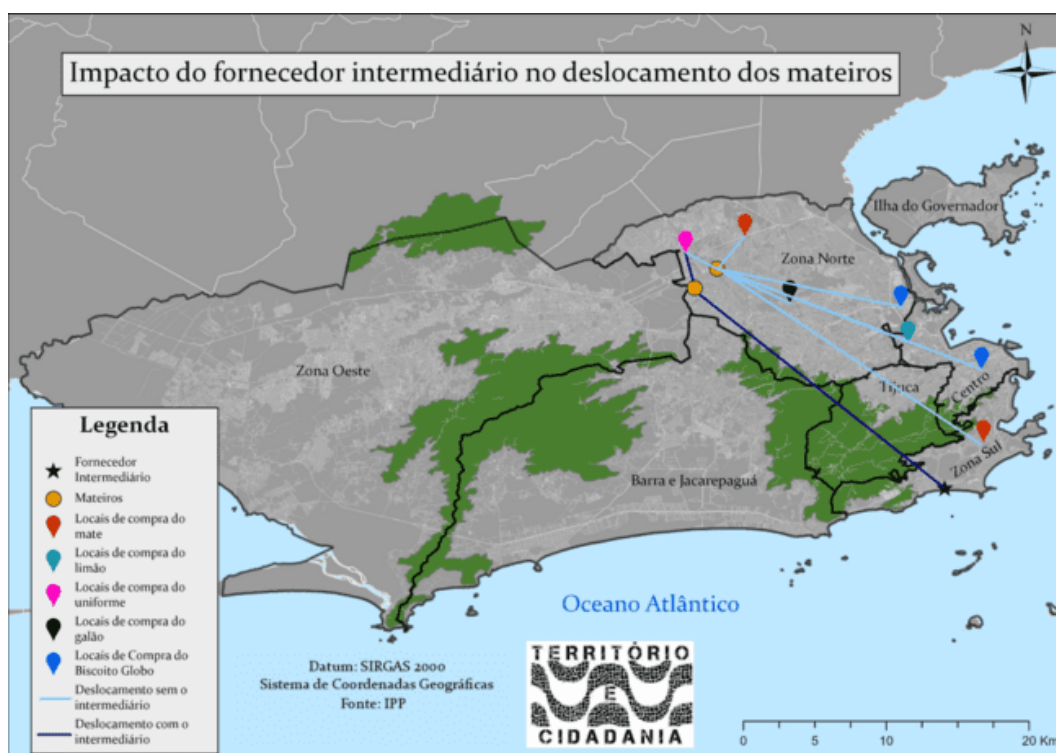


Fonte: Baranda-Oliveira (2022) e Brasil-Machado (2023).

Essa reorganização impacta diretamente a espacialidade do circuito (Figura 11), alterando os padrões de deslocamento realizados pelos vendedores de mate pela cidade. Os vendedores vinculados ao intermediário realizam menos deslocamentos — apenas dois, um

para buscar os produtos e outro para adquirir o uniforme — em contraste com os independentes, que precisam percorrer ao menos cinco trajetos distintos para obter seus materiais. Em troca da redução da carga logística, repassam metade dos lucros ao fornecedor. Trata-se de uma redistribuição das funções produtivas e de uma racionalização dos fluxos que, conforme Silveira (2022b), expressa a “reorganização das redes urbanas a partir da difusão concentrada da produção e da ampliação do consumo segmentado” (Silveira, 2022b, p. 147). Essa nova configuração reafirma que o circuito inferior não está à margem da modernização, mas é constantemente interpelado e reconfigurado por ela, ainda que sob condições específicas de precariedade e adaptação.

Figura 11 – Impacto na espacialidade do circuito a partir do surgimento do fornecedor intermediário



Fonte: Elaborado pelo próprio autor (2024).

As práticas espaciais dos mateiros

A praia constitui um espaço de conflito e cooperação, onde diferentes agentes sociais e econômicos competem e interagem, interessados em atender o maior número de consumidores com o menor custo possível. Essa copresença gera práticas espaciais orientadas à redução da concorrência e ao aumento dos lucros, baseadas em uma leitura atenta do espaço e dos demais

agentes. Ao mesmo tempo, vínculos de vizinhança, parentesco e convivência cotidiana entre os vendedores favorecem a constituição de um universo comum de práticas e de linguagem. Esse repertório compartilhado traduz processos de aprendizado coletivo e circulação de saberes práticos, inserindo-se no campo das atividades situadas, que, para Garfinkel (1986), são métodos reconhecidos e gerados pelos próprios agentes em contextos concretos. Tais práticas, quando reiteradas, compõem o que Thibaud (2013) chama de “experiência sensível do espaço”, na qual os sujeitos percebem, ajustam-se e respondem ao ambiente por meio de gestos, ritmos e formas de ação corporificada. No caso dos mateiros, suas expressões e ações revelam um “mundo da vida” específico, cuja inteligibilidade requer a observação atenta de seus modos de atuação no tempo e no espaço.

Muitos dos mateiros entrevistados contam com redes de apoio que viabilizam o reabastecimento ao longo do expediente, seja por meio do fornecedor intermediário, seja por acordos informais com barraqueiros locais. Nesses casos, a barraca funciona também como espaço de descanso, sociabilidade e troca de produtos. Essa troca não ocorre apenas com os barraqueiros; a ampla oferta de produtos entre os ambulantes favorece uma dinâmica de escambo: um copo de mate pode ser trocado por uma esfiha ou um sanduíche natural, por exemplo. Como aponta Bezerra (2006), essas trocas revelam uma lógica de solidariedade que transcende a dimensão puramente comercial, estruturando formas de apoio mútuo no interior da economia informal.

No que diz respeito aos termos empregados, uma das peculiaridades dessa atividade é a utilização de bordões, expressões vocais que os vendedores usam para atrair a atenção do público. Alguns optam por chamadas genéricas, como “olha o mate! Geladão com limão!”, enquanto outros desenvolvem bordões próprios, que os tornam reconhecíveis mesmo à distância. Também foi identificada uma gíria interna para nomear os novatos: “cavalinho”. Se demonstram resistência ao carregar os galões, tornam-se “cavalinhos de raça”; se não, “cavalinhos fracos”. Essas expressões fazem parte do repertório simbólico da categoria, compondo um léxico próprio que expressa pertencimento, experiência e reconhecimento entre os pares (Bezerra, 2006).

Os vendedores de mate raramente alternam a praia onde atuam. Cada um delimita uma área específica dentro de uma mesma orla. É incomum, por exemplo, que um mateiro de Ipanema migre para outra praia. Alguns elementos da morfologia urbana, como postos de salva-vidas e barracas, servem como referências espaciais para essa divisão. Transgredir esses limites, ainda que não formalizados, é percebido como “roubo de clientela” e costuma gerar desconforto

entre os vendedores. Assim, os trajetos passam a ser repetidos ao longo dos anos, consolidando vínculos com uma clientela específica. A área de circulação, contudo, é ajustada conforme o fluxo de frequentadores. Em horários de menor movimento, o vendedor amplia seu percurso para alcançar mais potenciais clientes; por sua vez, quando a praia está cheia, tende a reduzi-lo. Essa variação leva em conta, sobretudo, o esforço físico exigido, uma vez que cada galão carregado pesa cerca de 20 kg, o que impõe limites ao deslocamento.

A baixa frequência de banhistas faz também com que eles adotem estratégias que, à primeira vista, podem parecer inusitadas: permanecer parados. Essa apropriação tática do espaço de espera ecoa o argumento de Parente-Ribeiro e Musset (2016), ao considerar a espera não como passividade, mas como recurso, tornando-se “um modo de ação, uma forma de reconfigurar a presença no território e capturar a atenção de um público potencialmente consumidor” (Parente-Ribeiro; Musset, 2016, p. 38). Em algumas praias do Rio de Janeiro, é comum que atividades esportivas como vôlei de praia, futevôlei e beach tennis ocorram no trecho entre o calçadão e as barracas. Vendedores que circulam por essas áreas são frequentemente chamados durante os intervalos, o que faz com que alguns mateiros cultivem relações com os grupos praticantes e cheguem mais cedo à praia, mesmo em horários de baixo movimento, para permanecer nos arredores das partidas e comercializar. Assim, além de atender os esportistas, podem captar clientes que chegam à praia ou transitam pelo calçadão.

A caminhada dos vendedores ao longo da areia é um aspecto característico dessa atividade. Como a faixa litorânea costuma estar densamente ocupada, o deslocamento não ocorre de forma linear, mas em zigue-zague, contornando os guarda-sóis dos banhistas para cobrir o máximo possível do solário, isto é, o espaço situado entre as barracas e o mar, onde se concentra o público potencial. O ritmo dessa movimentação é constantemente ajustado: há ultrapassagens entre vendedores visando aproveitar áreas mais promissoras, assim como uma desaceleração estratégica em trechos onde não há concorrência visível, permitindo maior permanência e chance de venda. Relatos apontam que os mateiros precisam manter atenção constante tanto aos chamados da clientela quanto à posição dos colegas, ajustando suas trajetórias a todo momento. Essas microdecisões no ritmo e na direção da caminhada são, conforme Thibaud (2013), expressões de um entendimento do ambiente, no qual o corpo age como sensor das dinâmicas que organizam o espaço da praia.

Além disso, as interações e o uso da praia pelos vendedores são mediados por normas informais que orientam seus deslocamentos e evitam conflitos. Tal como descrito por Garfinkel

(1986), essas regras emergem de acordos construídos na prática, continuamente atualizados e reproduzidos nas interações cotidianas. Um exemplo recorrente é a manutenção de uma distância aproximada de 50 metros entre os vendedores, o que garante uma distribuição mais ordenada e minimiza disputas por clientela. Se um trabalhador percebe um colega atuando na parte superior do solário, tende a direcionar seu trajeto para a faixa inferior, evitando sobreposição. Por outro lado, considera-se inadequado retornar no mesmo sentido à frente de outro vendedor que se aproxima, pois isso interfere diretamente em seu percurso. É evidente, dessa forma, um comportamento territorial associado a esse tipo de comércio.

Considerações Finais

O presente trabalho buscou compreender como a venda de mate, limonada e biscoito Globo nas praias do Rio de Janeiro se insere na economia urbana, à luz da teoria dos dois circuitos de Milton Santos (1979). Os resultados demonstraram que essa atividade, embora concentrada nas praias, envolve uma rede complexa que articula atividades de compra, produção e venda, ultrapassando a orla marítima e se estendendo por diferentes localidades do tecido urbano da cidade. Foi possível caracterizar as dinâmicas que estruturam essa prática, marcada pelo baixo emprego de tecnologia, informalidade das relações e adaptabilidade às condições sazonais.

O estudo também evidenciou transformações recentes no circuito inferior, marcadas pela incorporação de tecnologias digitais, sobretudo no pós-pandemia. O uso de redes sociais e meios de pagamento digitais ampliou o alcance da atividade para além das praias, enquanto o surgimento de fornecedores intermediários promoveu um modelo mais verticalizado, simplificando a operação dos vendedores vinculados.

Por fim, as praias se revelaram como espaços de disputa e cooperação, nos quais os mateiros desenvolvem estratégias para otimizar seus ganhos e evitar conflitos. As regras informais, a alternância nos padrões de deslocamento e as formas de comercialização mostram como esses trabalhadores produzem um “mundo da vida” específico, moldado por práticas compartilhadas e pela constante negociação com o espaço urbano. Assim, este trabalho contribui para reconhecer o comércio ambulante de mate não apenas como atividade econômica, mas também como uma manifestação singular da economia urbana e como expressão viva do cotidiano carioca.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, M. C. B.; SILVA-CAVALCANTI, J. S.; VICENTE-LEAL, M. M.; DA COSTA, M. F. Análise do comércio formal e informal na Praia de Boa Viagem, Recife, Pernambuco, Brasil. **Revista de Gestão Costeira Integrada - Journal of Integrated Coastal Zone Management**, v. 12, n. 3, p. 373-388, 2012.
- ARROYO, M. A economia invisível dos pequenos. **Le Monde Diplomatique**, São Paulo, n. 15, 2008. Disponível em: <https://diplomatique.org.br/a-economia-invisivel-dos-pequenos/>. Acesso em: 25 set. 2025.
- BEZERRA, G. A. N. **Mercadores Ambulantes das Praias do Rio de Janeiro: Subjetividades e Economia Política**. Informe final del concurso: Transformaciones en el mundo del trabajo: efectos socio-económicos y culturales en América Latina y el Caribe. Programa Regional de Becas CLACSO, 2006.
- BRASIL. Ministério do Turismo. **Estudo da Demanda Turística Internacional**. Brasília, 2018. Disponível em: <https://bit.ly/2FIeu7a>. Acesso em: 25 set. 2025.
- CASTILLO, R.; FREDERICO, S. Espaço geográfico, produção e movimento: uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. **Sociedade & Natureza**, v. 22, n. 3, p. 461-474, 2010. DOI: 10.1590/S1982-45132010000300004. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/sn/a/fG9sSJcJXRMygQBpFjCTzTH/?lang=pt>. Acesso em: 15 jul. 2025.
- DANTAS, A. Circuito espacial de produção e lugar. **Sociedade e Território**, v. 28, n. 1, p. 193-199, 2016. DOI: 10.21680/2177-8396.2016v28n1ID9889. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/sociedadeeterritorio/article/view/9889>. Acesso em: 15 jul. 2025.
- GARFINKEL, H. **Ethnomethodological Studies of Work**. Londres: Routledge & Keegan Paul, 1986.
- KALLEBERG, A. L. O crescimento do trabalho precário: um desafio global. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 24, p. 21-30, 2009. DOI: 10.1590/S0102-69092009000100002. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbcsoc/a/wFXkGkStrfp8yByGCh3C4rp/?lang=pt>. Acesso em: 15 jul. 2025.
- MARÇAL, F.; BORDE, A. O mundo em Copacabana: uma análise morfológica do uso comercial na Praia de Copacabana. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL SOBRE COMÉRCIO E CIDADE – CINCCI, 3., 2010. **Anais [...]**. 2010.
- MARVIN, S. *et al.* Post-pandemic cities: An urban lexicon of accelerations/decelerations. **Transactions of the Institute of British Geographers**, v. 48, n. 3, p. 452-473, 2023. DOI: 10.1111/tran.12607. Disponível em: <https://rgs-ibg.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/tran.12607>. Acesso em: 15 jul. 2025.
- NATARAJAN, N. *et al.* A sustainable livelihoods framework for the 21st century. **World Development**, v. 155, p. 105898, 2022. DOI: 10.1016/j.worlddev.2022.105898. Disponível em: 24

em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X22000882>. Acesso em: 15 jul. 2025.

D'ELIA, R. Patrimônio Cultural do Rio, mate tem sua história contada em livro: Publicação, que será lançada quarta-feira, conta a trajetória da bebida, do Sul do país às praias do Rio. **O Globo**, Rio de Janeiro, 11 nov. 2019. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/rio/bairros/patrimonio-cultural-do-rio-mate-tem-sua-historia-contada-em-livro-24071045>. Acesso em: 25 set. 2025.

PARENTE-RIBEIRO, L.; MUSSET, A. Waiting as a resource: the street vendors of Rio de Janeiro and Tijuana. In: VIDAL, L.; MUSSET, A. **Waiting Territories in Americas: Life in the Intervals of Migration and Urban Transit**. Cambridge Scholars Publishing. 2016. p. 237-260.

PREFEITURA DO RIO DE JANEIRO – SUBDEI/SMDEIS. **Economia das praias do Rio**. Estudo Especial, n. 4, 2022.

RABOSSA, F. Negociações, associações e monopólios: a política da rua em Ciudad del Este (Paraguai). **Etnográfica**, v. 15, n. 1, 2011. Disponível em: <https://journals.openedition.org/etnografica/616>. Acesso em: 25 set. 2025.

REGINENSI, C. O espaço público dos vendedores ambulantes (Guiana Francesa, Belém do Pará e Recife, Brasil): entre negociação e conflito, a procura de sustentabilidade. In: CONGRESSO LUSO-AFRO-BRASILEIRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS, 8., 2004, Coimbra. **Anais [...]**. Coimbra: CES, 2004.

REGINENSI, C. Desenvolvimento (In) sustentável na Orla de Copacabana (Rio de Janeiro): atores, recursos e processo participativo. **Revista Desenvolvimento Social**, v. 1, n. 3, p. 95-113, 2009. Disponível em: <https://www.periodicos.unimontes.br/index.php/rds/article/view/1532>. Acesso em: 25 set. 2025.

REGINENSI, C.; GOMES, M. D. F. C. Vendeurs ambulants à Rio de Janeiro: expériences citadines et défis des pratiques urbaines. Street Vendors in Rio de Janeiro: civic experience and urban social practices. **Cybergeo: European Journal of Geography**, n. 368, 2007. Disponível em: <https://journals.openedition.org/cybergeo/4870>. Acesso em: 25 set. 2025.

REGINENSI, C. Etnografia de atividades de comércio informal: do social ao político, fronteiras flexíveis, jogos de atores na metrópole do Rio de Janeiro. **O Social em Questão**, v. 21, n. 42, p. 119-142, 2018. Disponível em: <https://osocialemquestao.ser.puc-rio.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=644&sid=57>. Acesso em: 25 set. 2025.

RIO DE JANEIRO. **Decreto n.º 35.179, de 02 de março de 2012**. Declara Patrimônio Cultural Carioca a atividade de vendedor ambulante de mate, limonada e biscoito de polvilho nas praias cariocas. Disponível em: <https://encurtador.com.br/IEY01>. Acesso em: 25 set. 2025.

ROEVER, S.; SKINNER, C. Street vendors and cities. **Environment and Urbanization**, v. 28, n. 2, p. 359-374, 2016. DOI: 10.1177/0956247816653898. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0956247816653898>. Acesso em: 25 set. 2025.

SANTOS, M. **O espaço dividido**: os dois circuitos da economia urbana nos países subdesenvolvidos. São Paulo: Edusp, 2004 [1979].

SERPA, A.; LEITE, W.; MACHADO, J. Na praia e no centro: comércio e serviços de rua frente a operações de requalificação urbana em Salvador-Bahia. **Caderno de Geografia**, v. 29, n. 59, p. 978-996, 2019. DOI: 10.5752/P.2318-2962.2019v29n59p978. Disponível em: <https://periodicos.pucminas.br/geografia/article/view/21159>. Acesso em: 15 jan. 2025.

SILVEIRA, M. L. Globalização e circuitos da economia urbana em cidades brasileiras. **Cuadernos del Cendes**, Caracas, Venezuela, Ano 21, Terceira época, 2004.

SILVEIRA, M. L. Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo. **Cadernos CRH**, Salvador, v. 22, n. 55, 2009. DOI: 10.1590/S0103-49792009000100004. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ccrh/a/b7w7ZRM8dhjsnf5SBMLmY3j/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 15 jul. 2025.

SILVEIRA, M. L. Modernização contemporânea e nova constituição dos circuitos da economia urbana. **Geosp – Espaço e Tempo (Online)**, v. 19, n. 2, p. 246-262, 2015. ISSN 2179-0892.

SILVEIRA, M. L. Modo de existência da cidade contemporânea: uma visão atual dos circuitos da economia urbana. **Cidades**, p. 25-48, 2022a. DOI: 10.36661/2448-1092.2022v14n23.13236. Disponível em: <https://periodicos.uffs.edu.br/index.php/cidades/article/view/13236>. Acesso em: 15 jul. 2025.

SILVEIRA, M. L. **Globalização e urbanização corporativa**: manifestações e tendências dos circuitos da economia urbana. São Paulo: Universidade de São Paulo, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, p. 137-151, 2022b.

SOUZA, R. V.; LAGE, V. A. **Economia de praia**. Brasília: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, 2008.

STANDING, G. O precariado e a luta de classes. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, n. 103, p. 9-24, 2014. DOI: 10.4000/rccs.5521. Disponível em: <https://journals.openedition.org/rccs/5521>. Acesso em: 15 jul. 2025.

TEIXEIRA, J. A. B. **Espaço e normatização do comércio ambulante no município do Rio de Janeiro (1975 a 2020)**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Geografia) – Departamento de Geografia, Instituto de Geociências, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2021.

THIBAUD, J. P. La méthode des parcours commentés. *In: L'espace urbain en méthodes*. Marseille: Parenthèses, 2000.

THIBAUD, J. P. Ambiências de passagem – figuras, condutas, medidas. *In: Novos olhares sobre o lugar*, p. 101-127, 2013.

XAVIER, D. G. P.; DA ROCHA FALCÃO, J. T.; TORRES, C. C. Caracterização da atividade laboral de trabalhadores informais em praia de Natal (RN) – Brasil. **Cadernos de**

Psicologia Social do Trabalho, v. 18, n. 1, p. 29-45, 2015. DOI: 10.11606/issn.1981-0490.v18n1p29-45. Disponível em:
https://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1516-37172015000100003.
Acesso em: 15 jul. 2025.

CRediT Author Statement

- ☐ **Reconhecimentos:** Nada a declarar.
 - ☐ **Financiamento:** Nada a declarar.
 - ☐ **Conflitos de interesse:** Não há conflitos de interesse.
 - ☐ **Aprovação ética:** O trabalho respeitou a ética durante a pesquisa.
 - ☐ **Disponibilidade de dados e material:** Os dados e materiais utilizados no trabalho estão disponíveis diretamente com os autores.
 - ☐ **Contribuições dos autores:** Os autores contribuíram na elaboração, desenvolvimento e escrita do trabalho.
-

Processamento e editoração: Editora Ibero-Americana de Educação
Revisão, formatação, normalização e tradução

