

E FOI ASSIM QUE ENCAREI A CRISE...



Minervino Júnior/CB/D.A. Press

Ana Rayssa/CB/D.A. Press



Ana Rayssa/CB/D.A. Press



Ana Rayssa/CB/D.A. Press



A recessão que se abateu sobre o país em 2014 quebrou empresas e devastou empregos. Em pouco tempo, brasileiros qualificados ficaram sem trabalho. Para sobreviver, tiveram que se reinventar. São histórias como a de Karina Ferreira (alto), André Simabuku e a namorada Gabriela, Raquel Machado e Flávia Abreu, que deixaram suas profissões originais para empreender ou viver na informalidade, como mais de 38 milhões de pessoas. E eles venceram! PÁGINAS 6 E 7

Sem oportunidades no mercado de trabalho, que encolheu nos últimos anos, milhões de brasileiros tiveram que desenvolver estratégias de sobrevivência e se abrigaram no setor informal para garantir renda e o sustento da família

Criatividade para driblar a falta de emprego

» CRISTIANE NOBERTO*

O efeito mais cruel de uma recessão econômica, como a que o Brasil enfrentou entre 2015 e 2016 e da qual patina para sair desde então, é o desemprego. Para driblar a falta de oportunidade no mercado de trabalho e enfrentar a crise de cabeça erguida, muitos brasileiros recorreram à informalidade. Não à toa, o número de trabalhadores nessa condição bateu o recorde histórico de 38,8 milhões de pessoas no trimestre terminado em novembro de 2019, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua), divulgada ontem pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Quase metade da população economicamente ativa se vira como pode, com muita criatividade, mas sem nenhuma relação empregatícia ou proteção social.

No último dia da série *Como sobrevivi à crise*, o *Correio* conta a história de brasileiros que se dedicaram a atividades como fazer bolos, doces, unhas ou costurar para fora para garantir renda e o sustento da família durante a turbulência econômica do país. Em termos globais, a informalidade

atinge 61% da força de trabalho, segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). A maioria concentrada em países menos desenvolvidos.

Neste ano, o desemprego começou a arrefecer, o que só foi possível graças ao aumento da informalidade. O Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), divulgado em dezembro, indica que, no acumulado do ano, foram criados mais 948.344 empregos e nos últimos 12 meses, 605.919 postos de trabalho. Em novembro, a PNAD contínua registrou a queda no desemprego, que caiu para 11,2%, número menor na comparação com o mesmo período de 2018, de 11,6%.

Segundo o diretor da FGV Social, Marcelo Neri, em 2012, era possível observar o desaquecimento da economia. "Já se falava em 'Pibinho', porém, ainda não refletia no mercado de trabalho", diz. Ele esclarece que, em 2014, foi a última vez que as taxas de emprego tiveram boas condições. A deterioração econômica, a partir de então, fez com que os dois anos seguintes dessem início ao declínio.



No período de recessão, esse mercado informal funciona como uma rede que sustenta o trabalho. É um declínio, porém ainda permite estratégias de sobrevivência

Marcelo Neri,
diretor da FGV Social

O especialista explica que os trabalhadores por conta própria já estavam crescendo, porém era mais uma questão de ser seu próprio patrão do que uma alternativa para a crise, que ainda nem existia. "No período de recessão, esse mercado informal funciona como uma rede que sustenta o trabalho. É um declínio, porém ainda permite estratégias de sobrevivência. Nesses últimos anos, a retomada econômica foi muito lenta e os indicadores trabalhistas desabaram. As perdas atingiram principalmente os mais pobres", destaca.

Neri assinala que a informali-

dade pode ser classificada em dois tipos: trabalhadores por conta própria e sem carteira de trabalho. O primeiro consiste em pessoas que abrem negócios informais, e o segundo são aqueles que realizam trabalhos para outras pessoas mas não têm vínculo empregatício, pois não há carteira assinada. Nesse contexto, nenhum deles possui o registro de Microempreendedor Individual (MEI). "Por conta da informalidade, a educação aumentou em 8,9% no mercado de trabalho, o que é uma força favorável para o trabalhador. Isso gera aumento de competitividade", explica.

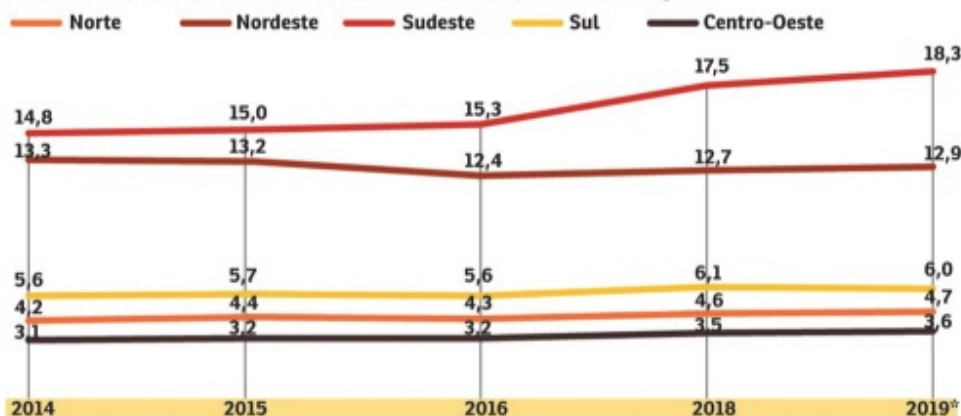
A crise não poupou ninguém, ressaltava Neri. "Mesmo quem tinha grau escolar superior acabou migrando para a informalidade, devido à falta de oportunidades no mercado formal", diz. O encolhimento se refletiu nas jornadas de trabalho, na renda média e no lucro do negócios. "As pessoas precisaram desenvolver estratégias de sobrevivência", ar-

A informalidade que ainda pesa

Número de trabalhadores sem carteira assinada só aumenta. Veja os dados por região de 2014 a 2019*

ONDE ELES ESTÃO (em milhões)

O número de pessoas no mercado informal aumenta em quase todas as regiões



QUEM SÃO ELES (em milhões)

Veja a distribuição dos trabalhadores informais por sexo



DICAS PARA SE REINVENTAR

Muitas pessoas apostam no empreendedorismo para conseguir sustentar as famílias. Confira cinco conselhos do especialista



NÃO VÁ PELO DINHEIRO

"Vá para uma área que lhe motive, pois nada é tão simples e vai demandar esforço. Se não tiver prazer no que faz, o negócio acaba se tornando uma coisa chata".



MANTENHA RESERVAS FINANCEIRAS

"Às vezes, as pessoas colocam tudo o pouparam no negócio. Não faça isso. Nenhum negócio é garantia de sucesso. Reservas são importantes para períodos de emergência".



DEDICAÇÃO

"Algumas pessoas juntam ou recebem uma grana e pensam em investir. Porém, tentam manter uma atividade profissional regular e paralela ao negócio. A ausência do empreendedor quando for demandado, pode resultar em perdas significativas, o que pode degringolar o negócio".



PLANEJAMENTO

"Nunca é demais se planejar bem quando for abrir um negócio. Bote tudo no papel. Sabendo onde o barco tá indo já é difícil, imagina quando não se sabe. Planeje todas as etapas, áreas, investimentos, resultados, experiência do cliente, custo, organização".



PACIÊNCIA

"A ansiedade pode derrubar sonhos. O prazo de planejamento vai ser determinado pela paciência. Não gastar tudo o que se tem com um negócio, fazer no momento certo, pois atropelos geram resultados negativos. Faça tudo com muita segurança e informação".

*Dados do terceiro trimestre

Fontes: Pnad Contínua do IBGE, FGV Social e Paulo Mendonça, consultor da empresa Ponto de Referência

Desigualdade

A desigualdade social é um dos principais indicadores para o aumento da informalidade. Cerca de 13,5 milhões de brasileiros vivem com menos de R\$ 145 por mês. O número bateu o recorde histórico do levantamento Síntese de Indicadores Sociais (SIS), divulgado em novembro deste ano. "A informalidade é uma maneira de subsistência que atinge, principalmente, a camada mais pobre da população. A chance para essas pessoas são poucas", explica Janaina Duarte, professora do departamento de serviço social da Universidade de Brasília (UnB). São os trabalhadores que vendem balinhas nos ônibus e panos de chão nos semáforos, pessoas que utilizam, basicamente, o corpo para realizar as atividades. Se para de trabalhar, por alguma doença ou incapacidade, perde dinheiro. "O trabalho informal é muito desprotegido, o que aumenta mais a vulnerabilidade das pessoas da base, pois elas não têm condições de competir com quem está no topo. O trabalhador é responsável por tudo, a compra de materiais, autofinanciamento, além da sua sobrevivência e da família", aponta.

Para a professora, as reformas, em especial a previdenciária, promovida neste ano, mas também a trabalhista, geraram um processo de regressão de direitos sociais, fazendo com que a população ficasse mais pobre. "Esses são fatores que aumentam a desigualdade social. Uma população gigantesca recebe uma fatia minúscula. Isso se reflete em tudo, trabalho, saúde, educação, cultura, em todas as áreas", destaca.

Para o futuro, a especialista não tem boas perspectivas. Segundo ela, a tendência é um aumento da informalidade, pois não há um bom horizonte no longo prazo. "Empreender é a saída? É uma questão de sobrevivência, mas vão continuar sem proteção, em especial nas questões trabalhistas. Quem tem condições de investir no negócio, mesmo que pouco, deve se preocupar com o inchaço do mercado na oferta de serviços. Precisa oferecer cada vez mais inovações aos clientes e se especializar para atender melhor os desejos dos consumidores. A grande questão é: quanto tempo conseguirá se manter sem fechar?", questiona.

gumenta. "Esta é uma crise muito brasileira, porém as tendências mundiais são de ter menos empregos e mais tarefas. Isso

veio para ficar. O trabalhador é cada vez menos empregado e mais fornecedor das empresas. Com a revolução digital, aplicati-

vos oferecem de tudo a um clique. Pode não ser bom para a economia, mas é bom para o trabalho", avalia.

Uma doce alternativa de inspiração japonesa

Okashi significa doce em japonês. André Simabuku, 25 anos, e a namorada Gabriela Ribeiro, 23, viram na palavra japonesa a saída para o desemprego que enfrentavam a partir da receita de biscoitos amanteigados da avó dele. Em 2017, o casal decidiu começar a produção na cozinha dos seus pais. De início, somente saíam biscoitos sabor baunilha e eram vendidos na família como uma renda extra.

A primeira conquista foi a parceria com um restaurante no Parque da Cidade, em Brasília, para o qual passaram a fornecer biscoitos

mensalmente. A bolacha era servida acompanhando o café após a refeição, mas também ficava disponível em saquinhos menores, como brindes para os clientes que pedem comida via aplicativo.

“Fazer os biscoitos exige tempo, disposição e dinheiro. Para alcançar o nosso objetivo de vendas, tivemos que abrir mão de saídas nos finais de semana e até de pequenos luxos, como comer fora ou viajar. Mas todo o tempo gasto nos preparos dos biscoitos, assim como o dinheiro investido, vale a pena quando recebemos o feedback dos nossos clientes sa-

tisfeitos”, relata André.

Em janeiro de 2019, Gabriela engravidou e a necessidade de aumentar os rendimentos bateu à porta. Assim, passaram a oferecer outros sabores de biscoitos e os lucros começaram a aumentar em junho. O casal partiu para uma divulgação mais ativa nas redes sociais e passou a produzir cartões de visita, que acompanham os produtos. Além disso, André e Gabriela buscam parcerias com outras lojas independentes de Brasília a fim de promover a marca.

“Aprendemos um pouco mais

como sobreviver e se adequar ao comércio informal de alimentos. Descobrimos que, quanto maior a diversidade e a qualidade do nossos produtos, mais sucesso obteremos em vendas para alcançar nossos objetivos. É importante ter força de vontade e disposição e, acima de tudo, amar o que faz, pois esse é o principal ingrediente”, ensina André. O próximo passo é aumentar as parcerias com cafés e restaurantes. “Daqui a um tempo, quem sabe, abrir uma lojinha ou um quiosque”, projeta Gabriela, entusiasmada. (CN)

Ana Rayssa/CB/D.A Press



André e Gabriela produzem biscoitos e vendem em restaurantes e cafés

Se o diploma não serve, só empreender salva

» CRISTIANE NOBERTO*

O aumento do desemprego, a partir de 2015, levou muitas pessoas a viverem de bicos, trabalhando por conta própria ou abrindo pequenos negócios informais, mas também elevou a escolaridade dos desempregados, alerta o diretor da Fundação Getúlio Vargas (FGV) Social, Marcelo Neri. "O que antes era um processo de transformação, de escolha em ser seu próprio chefe ou ganhar algum dinheiro extra para a família, tornou-se a fonte de renda de muita gente. Nesse processo, a escolaridade aumentou. Não só porque as pessoas começaram a se especializar, mas também porque quem tinha maior escolaridade teve que migrar para esse lado", afirma.

Foi o que aconteceu com a arquiteta Raquel Cavalcanti Machado, 34 anos, moradora da Ceilândia Norte. Em 2012, formou-se e, desde então, trabalhou na sua área, em cargos comissionados do Governo do Distrito Federal. Porém, no meio de 2018, houve corte de gastos e Raquel foi exonerada. "Tentei achar emprego em construtoras, até em outras áreas, mas sempre buscando exercer minha

profissão. Eu precisava ajudar meu marido nas contas e criar minha filha, que ainda é pequena", conta.

Raquel diz que sempre teve apreço por papelaria personalizada e, enquanto procurava emprego, foi adquirindo algumas máquinas para produzir as peças de uso próprio. "Fazia um topo de bolo para a festinha de alguma colega, uma agenda para minha filha na escola", destaca.

Porém, o tempo foi passando e as dívidas se acumulando. Como a maioria dos brasileiros, sem renda, não tinha como pagar. Até o apartamento próprio teve que ser alugado, fazendo a família voltar a morar na casa dos pais de Raquel. O marido também ficou desempregado e começou a dirigir para um aplicativo. Foi então que o hobby virou profissão. Mas mais dificuldades apareceram: era preciso comprar máquinas para que ela pudesse produzir em escala e com maior variedade. Raquel ainda precisava conhecer melhor as ferramentas, os tipos de papéis e correr atrás de novidades.

Aperfeiçoamento

A solução para o aperfeiçoamento de Raquel veio da internet,

Ana Rayssa/CB/D.A Press



Arquiteta, Raquel ficou desempregada e não conseguiu se recolocar na profissão. Hoje, toca uma papelaria personalizada em casa

a partir de vídeos do YouTube. "Meu esposo e minha filha me ajudaram e ajudam muito. Vi muitos tutoriais na internet, muito vídeo no YouTube. Não tinha recursos

para pagar cursos que são bem caros. As coisas não são assim: 'tenho a máquina, recursos e vou vender'. É preciso saber o que fazer com o que se tem na mão", relata.

Hoje, Raquel oferece fabricação de topos de bolo, artigos personalizados para festas em geral, sublimação de caneca de porcelana e customização de agendas,

planners e cadernos. Os planos para o futuro são de expansão. "Quero deixar de ser um ateliê na sala de casa e virar uma loja física e virtual de sucesso", diz.

Seguindo os passos da mãe

A brasileira Carina da Silva Ferreira, 41, foi morar nos Estados Unidos aos 11 anos de idade, onde permaneceu por 12 anos. Ao retornar ao Brasil, começou a dar aulas de inglês, atividade que exerceu por 10 anos. Há sete, engravidou e deixou de ser professora. As dificuldades fizeram com que ela sentisse a necessidade de voltar a trabalhar, para complementar a renda do marido. Carina, então, decidiu construir um negócio próprio.

"Eu sempre gostei muito de cozinhar e pensei em fazer bolos, mas quando comecei, não gostei muito. Passei a vender importados. Por algum tempo, deu certo, porém comecei a ter muita dor de cabeça com a falta de pagamento de alguns clientes. Acabei me endividando. Tive até que me

desfazer do meu carro pra poder pagar as contas", conta.

Carina se viu em uma sinuca de bico e precisava se reinventar. Resolveu aprender a fazer unhas, repetindo os passos da mãe, que exercia a profissão de manicure há 40 anos. "Minha mãe me ensinou o ofício e comecei a atender. Se eu soubesse que ia gostar tanto, teria feito isso desde o começo", lembra. Ela começou atendendo em domicílios, cerca de cinco clientes mensais. Hoje, em seu salão, conta com três colaboradoras atendendo a mais de 40 clientes fidelizadas por mês.

Há dois anos com o Studio Carina Ferreira, localizado na QNL 10 em Taguatinga Norte, a manicure explica que a maior dificuldade enfrentada nesse período foi a especialização. Não tinha re-

cursos para se qualificar e precisou da ajuda financeira da mãe.

"Hoje estou com a agenda superlotada. No início não foi fácil. Eu fui buscando as minhas clientes e depois, uma foi indicando para outra. Atualmente, a minha agenda está fechada e não tenho como atender mais ninguém, a não ser que haja alguma desistência", comemora. "Os próximos passos são abrir a minha empresa, seguindo a lei, e expandir", revela.

No salão, Carina oferece spa dos pés, manicure e pedicure, esmaltação em gel, banho de gel e alongamento de unhas, de segunda a sábado a partir das 8h da manhã. "Nesse período de festas de Natal e ano-novo, vou trabalhar até aos domingos para poder atender a todo mundo e fazer meu pé de meia para 2020", diz, otimista. (CN)

Minervino Júnior/CB/D.A Press



Minha mãe me ensinou o ofício e comecei a atender. Se eu soubesse que ia gostar tanto, teria feito isso desde o começo

Carina da Silva Ferreira,
manicure

Mão na massa para sair da depressão

Durante mais de 20 anos Flávia Abreu, 39, trabalhou na área administrativa. Em seu último emprego, exerceu o cargo de coordenadora em um local onde sofreu muita discriminação por ser mulher em um nível hierárquico alto. Isso a deixou depressiva e, após seis anos de atuação, decidiu deixar o emprego, no início de 2017, em um Brasil que patinava para sair da recessão. Flávia tentou algumas seleções, pois precisava pagar as contas, mas era rejeitada por conta da ampla experiência que tinha. Além disso, o mercado de trabalho já estava em crise.

Então, resolveu que queria trabalhar para ela mesma, ser sua própria chefe, em uma coisa que achasse legal e que permitisse ficar mais perto da família. Assim, Flávia fez um curso de designer de sobancelhas, mas não obteve sucesso. O fracasso, no entanto, não a

abalou. A empreendedora lembrou que sempre gostou de fazer bolos, tanto que fazia para amigos e em todas as festas da família.

Flávia acreditou no seu potencial e, mesmo sem muito apoio familiar, no fim de 2017, partiu para a rua para vender seus "bolos na marmita", que produzia na cozinha da sua casa em Taguatinga Norte. Começou vendendo diariamente, a pé, e foi um sucesso. Os clientes começaram a perguntar se ela fazia outros produtos. Foi quando surgiu a necessidade de se especializar.

Lágrimas

"O primeiro curso me deu uma base profissional para fazer (os bolos). Nas primeiras vezes, ficaram horríveis, a decoração tenebrosa, mas tinham sabor. Aí, eu comecei a ter os primeiros clien-

tes por encomenda, que passaram a me indicar para outras pessoas. Sempre que alguém pedia algo que eu não sabia fazer, eu corria para aprender. Foram muitos bolos despencando, muitos treinos frustrados, chorei muito até chegar onde estou."

Recentemente, Flávia fez uma cirurgia para a retirada de um câncer na tireóide. Ela conta que as rendas dos doces foram essenciais para ajudar em todo o tratamento. Agora, o próximo passo é vender pela internet. "Não é só pelo dinheiro. É pela questão emocional, pelo prazer que eu tenho em trabalhar e em atender a meus clientes. E, ao mesmo tempo, conciliar tudo isso com a minha rotina de mãe, esposa, dona de casa e empreendedora", conta. (CN)

*Estagiária sob supervisão de Simone Kafruni

Ana Rayssa/CB/D.A Press



Flávia começou vendendo "bolos na marmitta" na rua, apostou no negócio e se especializou