



Foto: Leonardo Gomes

Criatividade para enfrentar momentos de limitação financeira

Brasileiros se reinventam em períodos de dificuldade econômica e demonstram como é possível driblar a crise, superar o desemprego e alcançar o sucesso no âmbito profissional

• Leonardo Bezerra •

• leonardogomes@asc.es.edu.br •

O Brasil chega ao século XXI com mais de 200 milhões de habitantes e inúmeras dificuldades. A econômica é uma delas: 2016 terminou com complicações políticas e econômicas evidentes, com os três poderes desprestigiados, o aumento do desemprego, o fechamento de diferentes comércios e uma indústria estagnada.

Dados do Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE),

servem para ilustrar isso. Segundo o Instituto, a produção industrial caiu em 11 de 14 estados pesquisados em outubro do ano passado, na comparação com setembro. Na comparação com setembro, a produção do setor caiu 1,1%. O desemprego subiu para 11,3% no trimestre encerrado em junho, segundo dados divulgados pelo IBGE. A taxa é a maior já registrada pela série histórica da Pnad Contínua, que teve início em janeiro

de 2012. A população desocupada cresceu 38,7% frente ao segundo trimestre de 2015.

E, em tempos de desemprego, é comum que aconteça uma elevação no número de trabalhadores por conta própria. De abril a junho de 2016, esse número ficou em 22,9 milhões.

O autônomo Valdênio Fernandes, de 40 anos, está nesta estatística. Ele vende cachorro-quente junto com a esposa, Mariluci da Silva, também de 40

anos, em frente a uma Instituição de Ensino Superior (IES) de Caruaru, no Agreste pernambucano. E, há pouco mais de um ano, eles mantêm a renda da família com esse trabalho informal.

“Após três anos trabalhando de carteira assinada, como motoboy, em uma pizzaria da cidade e minha esposa na cozinha de outra pizzaria, resolvemos pedir demissão e trabalhar por conta própria”, comenta Fernandes, que na época decidiu abrir uma quitanda no quintal de sua casa.

Mas, com o passar do tempo, o movimento de clientes na quitanda foi ficando fraco e eles encontraram outra forma de conquistar renda. Mas a dificuldade para retornar também foi grande. “Espalhamos currículos por toda cidade, mas não conseguimos nada. Foi quando surgiu a oportunidade de comprar essa Kombi com todo material para a venda de cachorro-quente, inclusive a receita, e resolvemos investir. Eu tinha um carro e o ofereci pelo negócio e foi aceito. A partir daí, começamos a vender cachorro-quente e agora diversifiquei o negócio, com uma variedade de salgados, doces, almoço e jantar típicos da culinária regional”, explica.

Negócio que pagou a faculdade de Recursos Humanos da filha, e quitou um carro popular. “Acordamos às 6h. Saio para fazer as compras e minha esposa fica em casa preparando os alimentos. Chegamos ao ponto às 13h e permanecemos até as 23h. No início, vendíamos entre 70 e 80 cachorros-quentes. Hoje, percebo que houve uma queda e

vendemos em torno de 30. Mas, graças à variedade de produtos que oferecemos, não sentimos muito. Hoje o negócio rende para família cerca de R\$ 3 mil e não pretendo voltar a trabalhar com carteira assinada”, argumenta.

Outro empreendedor das ruas chama-se Wagner Silva, de 35 anos, que também trabalha com alimentos no centro de Caruaru e chama atenção pela forma criativa e talentosa que expõe seu produto. “Depois de alguns anos trabalhando em diferentes seguimentos de restaurantes e aprendendo a partir da curiosidade, um empregador resolveu pagar um curso de culinária. Mas em vez de seguir a carreira, ao término do curso resolvi me tornar vendedor ambulante. Vendia artigos religiosos e percorri todo o Nordeste e

o Centro-Oeste vendendo esses produtos em festas”, explica Silva, que passou cinco anos vivendo dessa forma.

Até que surgiram dificuldades nas vendas e ele resolveu voltar ao ramo alimentício. Mas não como funcionário em uma cozinha, e sim como empreendedor. “Resolvi chamar um amigo e abrir um espetinho na Avenida Agamenon Magalhães, uma das mais movimentadas de Caruaru. Mas não poderia ser mais um espetinho. E foi aí que entrou a minha expertise de cozinheiro e do curso que havia feito. Além dos espetinhos tradicionais de boi, coração e frango, inovamos colocando espetinho de picanha, carneiro, queijo envolvido na carne de costela. Utilizando ervas finas para o tempero, como curry e agrião, produtos que as



Foto: Leonardo Gomes

Negócio autônomo rende atualmente cerca de R\$ 3 mil mensais para a família de Fernandes. Ele garante que não pretende voltar a trabalhar com carteira assinada →



Foto: Leonardo Gomes

Wagner Silva criou o “Food Bike Saldável” (com “l”, mesmo) após encerrar parceria em outro empreendimento. Hoje, ele vende uma média de 140 sanduíches por dia

peças não estavam acostumadas a comer na rua. Além de todos padronizados, com avental com o nome do produto, toca e luva”, fala, com entusiasmo, Wagner Silva.

Por divergências, a sociedade entre os amigos acabou e, depois do espetinho emplacar e cair no gosto dos caruaruenses, Wagner resolveu acabar com a parceria comercial. “Foi um momento difícil, deixar algo que estava dando certo. De setembro a novembro, passamos a vender de 200 a 900 espetinhos por dia e faturávamos cada um, R\$ 3 mil por semana”, relembra.

Com a saída ainda amigável, Wagner negociou com o sócio que ele não colocaria outro espetinho na cidade. Em contrapartida, o agora ex-sócio só compraria espetinho a ele, pois os espetinhos são fabricados por Wagner.

Com uma visão empreendedora e com um talento para culinária, Wagner não podia ficar muito tempo fora das ruas e longe dos clientes que havia conquistado pelo paladar. Depois de algumas pesquisas e de observar que o mercado está propício para a alimentação saudável, ele resolveu montar sua Food Bike de sanduíches naturais.

“Nas minhas observações no dia a dia, vi que muitas pessoas vendiam produtos mais refinados em bicicletas em frente a shoppings e em outros empreendimentos mais sofisticados e, logo pensei: por que não levar esse refinamento para um lugar mais popular? Segundo pesquisas, a alimentação saudável cresceu (mesmo com a crise em 2014) 7,5% e, em 2015, mais de 10%. Os dados são de uma empresa chamada Mixirica. Ela tem 20 lojas espalhadas pelo Brasil,

com franquias que concorrem com a Subway”, comenta.

Sem perder tempo, idealizou o Food Bike Saldável. Sim, com “l”. O intuito foi chamar a atenção das pessoas e com alusão a marca da Subway que, de acordo com Wagner, é a sua concorrente direta, com o conceito de alimentar bem, com sabor e mais saudável ele inicia o negócio. Usando óleo de coco, curry, pão integral e molhos de sua receita, ele inova novamente e conquista seu espaço diariamente no início da antiga Estação Ferroviária de Caruaru.

“Estamos há cinco meses vendendo os nossos sanduíches, de segunda a sexta-feira, das 17h às 22h. Hoje vendemos 140 sanduíches, nos valores de R\$ 5 e R\$ 6, acompanhados de um suco natural de laranja, o que rende no final do expediente R\$ 700. Também resolvi deixar

a informalidade e me cadastrei como Micro Empreendedor Individual (MEI), programa do governo onde pago meus impostos e até assinei a carteira de um funcionário”, destaca.

Para o economista Robson Góes de Carvalho, mestre em Economia, doutorando em Administração e docente do Centro Universitário Tabosa de Almeida (Asces-Unita), o desempregado mexe com toda a família. Mas essas pessoas precisam continuar a sobreviver e dar dicas para quem se encontra nessa situação ou simplesmente quer empreender.

“A primeira questão é parar e observar quais as dívidas que você tem que pagar de imediato e o que sobrar empreender. A família tem que apoiar e ter consciência que o começo vai ser difícil. Realizar pesquisas, procurar órgãos como o Sebrae, empresas júnior nas universidades e ler livros, são alguns caminhos. E, sem dúvida, montar um plano de negócio”, explica.

Observar o mercado ao qual quer atingir e a concorrência, ver pontos fortes e fracos do seu negócio, verificar o processo de produção, aonde vai se instalar, quais os custos diretos e indiretos, tudo deve ser considerado.

“Feito isso, você consegue empreender bem. Em períodos de crise, cria-se muita necessidade. As crises vêm para nos ensinar algo. Essa questão de empreender acende as luzes para algumas pessoas que estavam paradas, acostumadas, acomodadas com aquela situação. Para a economia isso é ruim, por

“Empreender nesse processo é necessário, mas ficar na informalidade não é bom para o país”

que ela não vai produzir mais do que aquilo ali. Então, a economia acaba se estaguinando. Temos várias áreas que deverão sumir do mercado nos próximos anos”, alerta Góes, que lembra: empreender nesse processo é necessário, mas ficar na informalidade não é bom para o país.

O especialista defende que a informalidade é muito ruim para o Estado porque não há arrecadação de imposto. “Existem programas do governo, como o Micro Empresa Individual (MEI), que você pode cadastrar sua empresa pela internet, através do site da Receita Federal. Feito isso, você passa a ser pessoa jurídica, podendo ter até dois funcionários, pagando aproximadamente R\$ 40 de imposto e ter um limite de faturamento por ano de R\$ 60 mil. Sendo pessoa jurídica, fica mais fácil e menos burocrático conseguir financiamento em bancos, ter acesso a linhas de créditos, fazer cadastro com fornecedores e emitir nota fiscal”, observa Robson Góes.

Apesar de todos os problemas que os brasileiros enfrentam no seu dia a dia, deve-se lembrar que as dificuldades existem para serem superadas com determinação, foco e estratégias, a exemplo dos entrevistados nesta matéria.