

Novos fazedores

Desempregados que se tornaram empresários

mais

As histórias de oito portugueses que ficaram desempregados e criaram a sua própria empresa. Da publicidade à fotografia ou até a fazer recados, estes são alguns dos novos negócios que deram certo

Texto: Mariana de Araújo Barbosa e André Rito Fotografia: Diana Quintela

"Despedir-se ou ser despedido não ter que ser um estigma: tem que representar também uma oportunidade de mudar de vida." Foi há pouco mais de um ano que Pedro Passos Coelho afirmou que o desemprego podia ser uma oportunidade. Numa altura em que França e Alemanha têm em marcha um programa de combate ao desemprego jovem, apresentado aos parceiros europeus na cimeira de julho, as previsões para Portugal melhoraram apenas ligeiramente, com o próprio ministro da Economia a pedir cautela. "Acho que é preciso muita prudência e bom senso neste momento em que começamos a ter os primeiros sinais de viragem económica, mas é óbvio que é preferível ter o desemprego a 16,4% do que a 17,8% ou até 18% como estava há dois ou três meses", considerou Pires de Lima no início deste mês, quando o Instituto Nacional de Es-

tatística revelou uma queda no desemprego, no segundo trimestre do ano. Apesar dos sinais positivos (menos 1,3 pontos percentuais do que entre janeiro e março), ainda há 886 mil desempregados no país. E o desemprego de longa duração também continua em valores recorde, tendo crescido face a junho do ano passado e pesando já 61,9% no total da população desempregada.

Ainda assim, há quem arrisque abdicar de um trabalho estável para criar um negócio próprio. E quem, depois do susto de ficar desempregado, dê a volta ao problema. O Dinheiro Vivo falou com oito desempregados que, face à falta de trabalho, decidiram criar negócios próprios. Muitos já pensam em crescer para criarem mais empregos.

De acordo com números do Ministério da Justiça, em 2012 quase 28 mil empresas fecharam portas. Em contrapartida, foram criadas 29

mil. Já em 2013, o número de novas empresas voltou a disparar: até junho foram criados mais de 20 mil negócios em Portugal, um aumento de empresas, um aumento de 17,8% em relação ao semestre homólogo, segundo dados do Barómetro Empresarial Informa D&B.

Um dos incentivos à criação do próprio negócio é o pedido de adiantamento do subsídio de desemprego - total ou parcial. O Dinheiro Vivo procurou saber quantos desempregados recorreram ao programa de pedido de adiantamento, criado no ano passado mas até ao fecho da edição não obteve qualquer esclarecimento.

PONTO FINAL Há quem arrisque trocar um trabalho estável por um negócio próprio. Até junho, nasceram mais de 20 mil empresas.





1



1 DA PUBLICIDADE A TELEVISÃO

JOÃO VASCONCELOS, 35, Canal 180

ANTES

Estava a trabalhar numa agência de publicidade e foi do trabalho de investigação que desenvolvia que nasceu a semente do projeto. Durante um ano a ideia não me saiu da cabeça: criar um canal aberto que desenvolvesse programação de qualidade e procurasse o que melhor se fazia na área da criatividade. E foi isso que levou a que me demitisse para me lançar num projeto pessoal. A minha vida foi sempre um carrossel. Estudei economia e quando acabei entrei, um pouco por acaso, para a Optimus. Numa organização grande há muita energia que se perde, e eu queria trabalhar numa coisa mais pequena. Acabei por aceitar o convite para uma agência de publicidade e só depois lancei a minha ideia.

A passagem de uma organização estruturada como a BBDO para um projeto que não existe é de uma violência brutal. Mas também se trata de descobrir o que é essencial nas pessoas, na relação que se estabelece, nas capacidades individuais. Não tão focado no número de pessoas que trabalham conosco mas no que elas são capazes de executar. E esse é o lado mais bonito de criar uma empresa: o que as pessoas dão faz o projeto.

DEPOIS

Há sempre uma dose de loucura quando alguém decide despedir-se. Fui-me organizando: fiz contactos para perceber se valia a pena, se havia mercado, se tinha fundamento, como ia fazer, se precisava de gente a trabalhar comigo. Fiz uma série de validações e fui ganhando confiança. Entretanto surgiu o concurso nacional das indústrias criativas de Serralves e Unicer. Em dezembro de 2008 fiz a candidatura e em janeiro saí da BBDO. Acabámos por ganhar o prémio de 25 mil euros. Era um valor simbólico – talvez precisasse de um milhão para lançar um canal. Os primeiros seis meses foram duríssimos e não tenho dúvidas que, não fossem esses 25 mil euros não me teria aguentado. O 180 fez dois anos no dia 25 de abril. É quase um milagre: gastámos 10 mil euros para lançar uma marca que ganhou um Leão em Cannes. É uma coisa desproporcional, e isso tem-me dado confiança para fazer coisas, escolher boas pessoas, deixar que mantenham o seu brilho e diferenciação. Até pela natureza do projeto, que é sobre criatividade, pessoas e talentos novos – que cada vez mais apreciamos. Essa é a grande motivação.

<http://canal180.pt/>



2 NA MEDIDA DO DIAFRAGMA

SARA PITTA, 28, fotógrafa

ANTES

Acho que nunca tive realmente férias depois da universidade. Estudei Gestão de Empresas e, ainda não tinha acabado o curso, já estava a trabalhar. Comecei como estagiária num banco e fiquei como assistente comercial. O trabalho era estável e o salário certo – e bom – mas queria fazer outras coisas. Comecei a fotografar a minha sobrinha e pensei que podia ser bom aprender mais sobre lentes, objetivas, aberturas de diafragma. Queria saber, aplicar mais técnica. Tirei um curso e comecei a fotografar ainda mais. Quando nasceu o meu segundo sobrinho virei-me também para os amigos. De repente percebi que gostava de fazer isto e as pessoas davam-me feedback positivo. Comecei a partilhar algumas fotografias no Facebook e acabei por criar uma página só para as fotografias que tirava. Aos poucos foram surgindo pedidos para fazer sessões ao fim de semana, cujo pagamento eu convertia em material para a máquina. No banco falava-se de uma reestruturação e eu achei que, se a área onde eu estava ia acabar até ao fim do ano, bem podia arriscar. Negocieei a saída.

DEPOIS

Há dois meses que os fins de semana voltaram a ser mais família e menos trabalho. A decisão de deixar o emprego fixo para me dedicar a uma coisa mais instável mas que me dava prazer foi tomada com o apoio do meu marido: olhámos para as contas e vimos que o fim de semana já era curto para tantas sessões. Tinha muita vontade de arriscar, e no momento em que convidaram as pessoas a sair decidi que queria dar início ao processo de rescisão amigável. Até fiquei surpreendida com o meu chefe. Disse-me: "Faz muito bem." A decisão mudou muita coisa mas alterou sobretudo a velocidade dos meus dias. O nível de stress é mínimo e sou eu que me imponho a minha pressão. Agora consigo ter tempo para a família e para o trabalho. Tenho noção de que este é um negócio de moda mas se não confiasse na minha decisão nunca teria arriscado.

As pessoas gostam de guardar recordações e foi essa certeza que me fez investir 3 mil euros, entre máquinas e lentes. Ainda não ganho ao mesmo nível do que quando estava no banco – até porque este é um negócio um pouco sazonal – mas está a surpreender-me pela positiva.

www.sarapitafotografia.blogspot.pt



3 O VENDEDOR DE TEMPO

LUÍS CAMPOS, 32 anos, Moço de Recados

ANTES

Comecei a trabalhar há mais de 10 anos, sobretudo como *freelancer*. Depois do curso de Ciências da Comunicação e da especialização em marketing, fiz estágios em agências de publicidade e de comunicação, dobrei roupa em lojas, sentei pessoas no Politeama, trabalhei em telemarketing. Passei por tantos sítios e fiz tantas coisas que costumo dizer que sei tudo e não sei nada. É difícil para mim responder a um anúncio de trabalho porque, não sendo especializado em nada em particular, sei fazer de tudo. E a instabilidade de trabalhar em produtoras conduz a uma ansiedade permanente – houve alturas em que não sabia o que havia de fazer. O trabalho temporário obriga a uma gestão de recursos a medo porque nunca se sabe o que vai acontecer no mês seguinte. Além da falta de dinheiro certo era o tempo livre que me deixava baralhado. E notava que as pessoas, por eu não ter horários fixos nem trabalho a tempo inteiro, me pediam muitas vezes para lhes fazer recados. Foi daí que nasceu a ideia.

DEPOIS

Em 2007, precisamente por trabalhar como *freelancer*, percebi que tinha aquilo que as pessoas não tinham: tempo. E apercebi-me de outra coisa: eu podia vender tempo. Apontei a ideia num papel pensando que um dia que tivesse a corda ao pescoço podia pô-la em prática. Esse dia chegou em novembro de 2011, depois de ser despedido no fim de um contrato de um ano. Apresentei o projeto e pedi o adiantamento do subsídio de desemprego. Era o meu tira-teimas: eu não quero emigrar e estou a dar a última oportunidade ao País; se não resultar vou-me embora com a sensação de que tentei tudo porque, quando nada funciona, o problema não serei eu. Investi 3500 euros – 1400 do subsídio de desemprego adiantado tardamente, quando já tinha lançado o projeto. Mas o que me custou mais foi chegar a valores. O Moço faz todo o tipo de recados mas é um serviço que não existia e, por isso, há que dar tempo às pessoas para que isto se torne um hábito. O que eu gostava era que funcionasse de maneira a que eu pudesse criar mais postos de trabalho. O serviço faz sentido mas criar novos hábitos é um processo que cresce devagarinho: resta saber se eu tenho esse tempo para esperar.

www.mocoderecados.com



4