

Cansados de nada fazer, há quem vá à luta e... até consiga

Alternativas. Há menos dinheiro, menos emprego e, conseqüentemente, menos esperança. Mas há casos de quem encontrou nestes tempos difíceis uma nova oportunidade

MARINA ALMEIDA

Luís viveu maus momentos, com a autoestima em baixo e a emigração a pairar à sua volta. Mas gosta tanto de Lisboa que não queria esta op-

ção. Ana tem por "deficiência genética" tendência para estar sempre pronta para o que der e vier, vivendo sempre num sereno estado de sítio. Um e outro não nos levam a mal se dissermos que a crise lhes fez bem. Deram-lhe a volta e criaram

os seus próprios empregos. Luís anda de moto e — para já — ainda tem aquilo que a muitos falta: tempo. E faz-lhes os recados. Começa o dia sempre da mesma forma, a levar um jovem à escola, mas não há jornadas iguais. Histórias, algumas di-

vertidas, não lhe faltam. Leva flores, traz o medicamento da farmácia, passa "secas" na Loja do Cidadão ou nas Finanças para tratar de documentos dos seus clientes. Ana dá aulas de economia doméstica. "Perceberam onde estavam as

oportunidades e foram ao seu encontro. O emprego e as lógicas de empregabilidade estão totalmente diferentes", diz Mafalda Ferreira, diretora do curso de Ciência do Consumo do IPAM. "Ele arranhou forma de ajudar quem trabalha e tem dificuldade em gerir o tempo. Ela, percebendo que as pessoas têm menos dinheiro disponível, ajuda-as a gerir o orçamento de forma eficaz. São pequenas questões que têm impacto na vida das pessoas", diz a socióloga. "Quem seguir estes exemplos, deve fazer um estudo de mercado para perceber o potencial da ideia. É importante que o investimento seja reduzido para os riscos serem menores. O mais importante é ter postura empreendedora. Ir à luta."

HISTÓRIAS DE SUCESSO



Luís Campos Moço de Recados

► Preço: Meia hora: 8 euros ► Aceita cartões pré-pagos de 40, 60 e 100 euros ► www.mocoderecados.com

De desempregado a vendedor de tempo e de confiança

IDEIA Cansado de não ter trabalho estável, mas com pouca vontade de emigrar, inventou um emprego e não tem mãos a medir. Seis meses depois já pensa em... contratar alguém

E se... precisasse mesmo de um documento urgente e não pudesse sair da cadeira do escritório? Ou até pudesse sair de casa para fazer umas compras mas simplesmente não lhe apetece, porque está cansado? Foi por estas e por outras que Luís Campos, 33 anos, "inventou um emprego". E tornou-se, sem qualquer vergonha, o Moço de Recados.

Tudo começou em 2007, era ele *freelancer* crónico, sem conseguir encontrar emprego certo na sua área de formação (ciências da comunicação, vertente publicidade e *marketing*). A família e os amigos pediam-lhe para fazer muitos favores e Luís percebeu que tinha algo precioso que os outros não tinham: tempo. E assim surgiu a ideia. Mas só em 2012 deu o passo. Conta que ponderou emigrar — já se despediu de tantos amigos... — mas custava-lhe, agarrado à família e a Lisboa. Passou uma fase má e decidiu: "Comecei sozinho e estou sozinho. Em agosto comecei a estudar o mercado, a criar um preçário que se ajustasse à oferta. Não havia nada parecido", conta-nos.

O negócio tem seis meses e corre sobre rodas. Duas rodas de uma *Vespa* de 1975 restaurada, que se tornou a sua imagem de marca — e lhe permite ser ágil no meio do trânsito. Para já, ainda consegue responder a todos os pedidos, mas já fala em contratar alguém. Mas essa pessoa tem de ser quase um clone seu: cumpridor e de confiança. É esta a base de um negócio que lhe põe nas mãos documentos importantes, a chave de casa para regar as plantas ou tratar do gato na ausência dos donos, receitas para aviar na farmácia. Conta o tempo que gasta a fazer o recado e é este que é cobrado além do valor do produto, caso tenha de o comprar.

"Faço tudo para o que não tenham tempo e seja legal", resume. Histórias não lhe faltam. Como a do senhor que lhe pediu para comprar um frasco de canela porque não queria sair de casa. Ou a do cliente de Braga que queria vender uma máquina fotográfica em Lisboa e em vez de mandar diretamente para a morada do comprador, mandou-a para a do Luís. Foi o Moço de Recados que foi ao encontro do comprador... que nunca apareceu. "Provavelmente se tivesse mandado pelo correio tinha ficado sem a máquina", diz Luís. Que acabou por vender o equipamento a outra pessoa (por indicação do dono), a receber os 350 euros e a fazer a transferência bancária para o cliente de Braga.



Ana Bravo Economia doméstica

► Preço: 'workshops' de preço variável (30 a 90 euros) ► www.rpcash.com

De mentora de 'planos B' para pobres e ricos a fã da crise

ENERGIA A chave é mudar mentalidades. Ana tem sempre um plano alternativo e agora ensina os outros a fazerem o seu. Mesmo quem nada tem e vive em pobreza extrema

Procurávamos casos para este trabalho e uma amiga responde, entusiasmada: "Tens de falar com a Ana Bravo, ela é fã da crise!" É mesmo? Já com a interlocutora ao alcance das nossas perguntas, ela ri-se. "Sim, pode dizer-se que sou fã da crise." Coisa estranha, a crise tem... fãs? Para Ana Bravo nada disto é novo e a história já tem muitos anos: "Os meus pais sempre me ensinaram duas coisas importantes: temos de fazer o melhor com a nossa vida e pensar sempre que estamos numa situação de contenção."

E é mais ou menos isso que faz, há sempre um "plano B". Tem agora 40 anos e dedica-se às tais aulas de economia doméstica e a um leque mais abrangente de formação na área de desenvolvimento pessoal. O seu *curriculum* tem três páginas de "empregos" e formações. Sim, tem uma licenciatura em Relações Públicas e Publicidade mas já foi mediadora de seguros e consultora financeira. Por exemplo, um currículo em *patchwork*, mas onde cada passo faz sentido e é aproveitado na etapa seguinte.

Chegados aos anos da crise, Ana Bravo tem uma fórmula mágica: "Mudança de mentalidades." O segredo passa por ter um corpo e uma mente fortes que permitam parar, pensar, analisar e resolver. Parece teoria, mas não é. Ana põe tudo isto em prática com pessoas e realidades muito diferentes. Desde os que podem pagar os seus cursos aos que estão em situações "para lá da pobreza", com quem trabalha, como voluntária na Liga Operária Católica. Ensina-os a lidar com dinheiro — em muitos casos só há um abono de família para todo o mês, outros nem isso. "Há que quebrar o padrão negativo. Sim, as situações são complicadas mas abordo os problemas com tacto e de uma forma divertida", conta-nos. Estes portugueses a quem a crise não faz rir no dia a dia aprendem, com a sua ajuda, a enfrentar as dificuldades. Para quem tem algum rendimento, Ana estipula orçamentos pessoais. Para quem não tem, há soluções: "Perceber que não estão sozinhos e ouvir o problema do lado. Espelham-se uns nos outros, as dúvidas, os problemas são gerais e assim caminham em conjunto." Caso concreto: um grupo que se juntou e pediu terra para cultivar. "Não conseguiram no primeiro mês, conseguiram no segundo." Hoje têm que comer e "aprenderam a valorizar-se enquanto pessoas". Meio caminho andado.