

[...]
n o s
sempre
t i v e m o s
uma situação
econômica muito
boa na minha casa,
mas agora está ruim e
eu acho que vai ficar cada
vez mais ruim, mas
normalmente a gente morava
muito bem. Tivemos todas as
coisas certinhas, mas a inflação a cada
ano foi acrescentando mais valor às
coisas, mas a gente sempre trabalhou muito,
tinhamos as coisas certinhas, mas agora não
conseguimos mais fazer. Então a situação
econômica como tal a gente tinha boa, mas a inflação
cada dia aumenta mais e mais. (Araguaney, 31 anos,
04/04/2019) Para o empregador isso (ser formado) era ruim,
porque eu fui a várias entrevistas de trabalho na Missão Paz,
que eles têm entrevistas de terça e quinta com empregadores e eu
sempre passava para segunda fase, mas aí me diziam "Ah! Mas você
é formado". E eu dizia "Qual é o problema?", e eles respondiam "Ah, mas
você já é formado, você já fala diferente". Diziam que eu tinha um outro
perfil e não era o que eles estavam procurando. (Carlos, 35 anos, 19/03/2019)

**Primeiro entra como turista e pode ficar por três meses, aí eu optei pela residência
temporária. Aí, como eu cheguei por aí, eu tive que sair pra fazer a entrada terrestre
e conseguir o selo para fazer o pedido de residência temporária. Agora esse ano tenho
que renovar e acho que vou tirar a permanente. (Rafael, 28 anos, 27/03/2019)** Chegando
aqui em Cáritas eles me acolhem e o advogado de lá me orientou como eu tinha que fazer o
tratamento com CONARE... ele também me ajudou a contar a minha história, o porquê que eu era
solicitante de refúgio, que no meu caso foi porque eu sofri perseguição política, então eu expliquei
tudo para ele, tive que mostrar todas as provas que eu tinha, não sei se foi influência ou casualidade,
mas depois de uma semana fui chamado para o CONARE para fazer a entrevista... (Carlos, 35 anos,
19/03/2019). [...] eu vim e eu chorei no caminho, chorei, chorei e chorei. Fiquei um dia sem comer. Eu tinha
comida, mas não dava vontade de comer, aí eu peguei uma carona para um lugar que chama San Fel, mas trazia
pouco dinheiro... em Santa Helena não tinha sobrado dinheiro para pagar até Pacaraima, então tivemos que
caminhar. Eu caminhei um dia e 8 horas. Vimos em oito pessoas, aí parou um carro pequeno, uma família brasileira e
disse "Só temos um lugar", era pequeno (o carro), mas o mais fraco era eu, eu era o mais fraco... Tava uma senhora e esse
senhora disse que sentia desconfiança de si sozinha, então me disse "Vai você?" mas eu já ouvia falar que havia brasileiro que
maltratava venezuelanos, mas lá... (Omar, 31 anos, 22/02/2019) Já em 2013 estava super ruim para conseguir coisas, só que
nós sempre não achávamos que estava ruim, sempre dávamos um jeito, tínhamos nosso trabalho, ganhávamos bem, depois o
salário não dava mais pra nada... então realizei que tinha tempo que não achávamos leite, o que é muito básico, então nós nos demos
conta do que estava acontecendo, foi como um choque... (Rosalva, 35 anos, 21/03/2019). **Nossal Para toda pessoa que decide migrar é
forte. É forte em todos os sentidos. Você deixar sua família, um lar, suas coisas, seus sonhos... é forte completamente. Ir para um lugar onde
você não conhece ninguém, começar do zero. Totalmente forte. (Araguaney, 31 anos, 2019)** Eu cheguei com vontade de trabalhar e perguntei
para ele (conhecido) "Onde arrumo trabalho?" e ele me disse "Não, aqui não tem trabalho, olha a quantidade de gente na rua, você não vai conseguir
aqui" e eu pensei "vou procurar trabalho" e eu comecei, eu caminhava horas e horas... sem comer. Era época de manga e eu pedia permissão para
pegar uma manga e comia... Havia um restaurante perto que o dono não deixava que nos dessem comida, mas a empregada, pela parte de trás
colocava a comida numa sacola e colocava no lixo...mas não era todos os dias... a fome não deixa a gente pensar e às vezes eu estive doente...
(Omar, 31 anos, 22/02/2019) **Eu sempre tive a mentalidade de empreender, mesmo estudando engenharia eu já estava com a mentalidade de
empreender. Eu estava empreendendo lá. Quando eu vim eu deixei uma empresa que eu fiz com uma amiga, então o empreendimento
sempre esteve em mim. Quando eu cheguei aqui, a ideia era essa também "Vou fazer um negócio, se conseguir um trabalho como
engenheiro legal, mas não é o que eu queria pra mim..." (Rafael, 28 anos, 27/03/2019) [...]** no meu caso pessoal foi determinante (para
minha saída) quando o governo colocou uma lei para indústria de alimentos, que era a que eu trabalhava, e ele falou que a partir do
mês X as indústrias de alimentos, só iam poder vender x quantidade de produtos e eu fiquei revoltada... eu não sou empreendedora,
empresária, para o governo me dizer quanto que eu vou ganhar, para isso eu passo a ser empregada. (Patrícia, 27 anos, 18/04/2019)

[...] **minha outra irmã que ainda está na Venezuela, ela tem um bebê de dois anos e ela me falou ontem que acabou a comida dela,
ontem à noite, o bebê comeu a última porção que tinha de comida e ficou com fome e ficou chorando e ela não sabia o que ia dar hoje
(choro), então como você faz um plano? O que é o futuro pra você? O que é o futuro? Eu só penso que tudo o que eu faço é para garantir
o impulso do meu filho, só isso." (Dinorah, 41 anos, 22/03/2019)** Na minha vida eu não fiz nada disso para eu fazer de abrir uma empresa,
sei lá... eu estudei e me dediquei a fazer teatro, a cantar e dar aula. Desde a minha infância. Até que eu vim para cá. Aqui é muito difícil...
Migrafix vai dar um jeito, vamos tentar fazer coisas interessantes, eu estou achando muito bom. (Dinorah, 41 anos, 22/03/2019) **Na
Venezuela tenho uma empresa de eventos infantis. Minha intenção de vir para cá é de começar novamente e trazer a empresa, não trazê-la
propriamente, mas fazê-la aqui. Começar aqui com esse tipo de negócio. Oferecemos decoração, brinquedos infláveis, pula-pula, mesas e
cadeiras. Na verdade, estamos trabalhando nisso há 10 anos na Venezuela. Já temos bastante experiência [...] (Miguel, 32 anos, 18/03/2019)**
[...] a gente (ela e o marido) havia ido na prefeitura e lá nos entregaram um monte de requisitos dizendo que tínhamos que ter um alvará, que
tínhamos que ter um lugar com não sei quantos metros para o funcionamento, que a cozinha tinha que ter uma medida que eu não sei, que não
poderia ter bolijão perto. Eu pensava que era muito difícil eu explicava que eu ia cozinhar em casa, mas eles diziam que, mesmo em casa, eu tinha
que esperar a licença para produzir, então eu desanimei [...] **Se a Fly tiver vários anos de auto sustentabilidade e já estiver trabalhando por si só, eu
quero levar isso para a Venezuela e para outros países obviamente, então essa seria minha visão. E eu quero muito fazer uma escola Fly, que seja um
colégio privado, lá na Brasília... acessível para as pessoas de periferia e com muita qualidade [...] (Patrícia, 27 anos, 18/04/2019) [...]** para te dar a atenção
original (no restaurante) nada melhor que um venezuelano, então nós tentamos contratar venezuelanos, mas também para ajudar eles que estão em uma
situação complicada e também para manter essa filosofia: uma atenção venezuelana. Também quem cozinha são venezuelanas. Então manter a tradição 100%.
O mais original possível. (Rafael, 28 anos, 27/03/2019) **Eu vi uma coisa interessante para estar entrando com o tema de carros elétricos, então uma solução que vi,
que já vai ser obrigatório, é a instalação de aparelhos para conectar os veículos para carregar nos prédios. Então eu acho que o "vair faz tudo" com curso de
eletricidade já formado pode fazer [...] (Ivan, 44 anos, 28/02/2019) [...]** fui para Cáritas da Sé, me cadastrei, vi os programas que eles ofereciam e de Cáritas me ligaram
sobre um programa da Migrafix de cadastro de pessoas que mexiam com gastronomia e disseram que nós havíamos sido selecionados para participar, então nós fomos e
apresentamos nosso produto. (Carolina, 36 anos, 25/03/2019) [...] **conheci as pessoas do "Estou Refugiado", uma ONG... Na verdade nessa época eu estava muito desanimado,
então eles falaram: "Vamos fazer o currículo. Nós temos um banco de dados", aí eu falei "Ah, tudo bem", mas eu tava muito desanimado... eles me ligaram e tinha um emprego para
mim... um restaurante... Foi o meu primeiro trabalho registrado, eu fiquei lá um ano e meio e eu sai por mim, eles não me mandaram embora, é porque eu já queria fazer outras coisas,
eu queria me dedicar mais ao negócio que a gente (ele e a esposa) tinha aberto. (Carlos, 35 anos, 19/03/2019)** Eu pedia para o pessoal me mandar o currículo, tudo pelo facebook, então
vinha os venezuelanos, eles mandam os currículos para mim e eu entro em contato com empresas... eu ligo e pergunto "Você está precisando de alguém? Posso te indicar?" Eu ligo para
empresas que, muitas vezes, eu nem conheço. Eu vou ou ligo e me apresento "Olha, eu sou fulana de tal, sou daqui do bairro, eu sei que você tem uma empresa..." As vezes eu nem conheço a
pessoa, nem o venezuelano, mas é uma entrevista a mais, a minha parte está feita e vou encaminhando currículo nessas empresas... Mais ou menos uns 18 que eu consegui colocar nas empresas
de trabalho. (Mária, 40 anos, 20/03/2019) **O SEBRAE é uma instituição socialmente responsável então nós temos produtos, linhas de atuação, para o empreendedorismo direto daquele que está
querendo montar alguma coisa e para aquele que já tem um negócio montado. Então, indistintamente, a gente atua para qualquer público... trabalhamos em parceria com a prefeitura Regional da Sé e
também outras instituições próximas daqui da gente. Tentamos trazê-los para que eles participem do sistema formal instalado. (Gerlach, 16/05/2019)** Esse trabalho, especificamente com os venezuelanos, nasce
dessa relação de parceria com a Missão Paz, a subprefeitura regional da Sé e outras entidades que estão aqui também engajadas em tentar oferecer para eles um mínimo de estrutura, já que eles vêm de uma
condição muito difícil, então a nossa atuação foi oferecer para eles o que a gente chama de Super MEI que é um curso de 5 dias, não há custo para a participação deles, a não ser a participação efetiva e a gente realizou
com eles com boa adesão [...] (Gerlach, 16/05/2019) **A gente "brifa" quem vai aplicar para que ele tenha a atenção no sentido de verificar, até por uma questão de língua, muitas vezes se o grupo que está ali teve [...]**

Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil



ORGANIZADORES

Lucia Maria de Assunção Barbosa

Professora do Departamento de Línguas Estrangeiras e Tradução da Universidade de Brasília (UnB). Coordenadora da Cátedra Sérgio Vieira de Mello da UnB. Doutora em Estudos Portugueses, Brasileiros e da África Lusofônica pela Université Paris VIII.

Tânia Mara Passarelli Tonhati

Professora do Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília (UnB). Pesquisadora do Observatório das Migrações Internacionais (OBMigra). Doutora em Sociologia pela University of London.

Miliana Ubiali Herrera

Mestre em Ciências Sociais pela Universidade Federal de São Carlos (UFScar). Professora de Filosofia e coordenadora de Ciências Sociais da Escola Estadual Professor Alberto Conte.

COMO CITAR ESTE TEXTO:

BARBOSA, L.; TONHATI, T.; UBIALI, M.

Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil. Cátedra Sérgio Vieira de Melo – UnB. Agência da ONU para Refugiados (ACNUR), Brasília, DF: ACNUR, 2020.

EQUIPE DE PESQUISADORES

Leonardo Cavalcanti da Silva

Professor do Departamento de Estudos Latino Americanos da Universidade de Brasília (UnB). Coordenador do Observatório das Migrações Internacionais (OBMigra). Doutor em Sociologia pela Universidad de Salamanca.

Gustavo da Frota Simões

Professor da Escola de Comando e Estado-Maior do Exército (ECEME) e Universidade Federal de Roraima (UFRR). Coordenador da Cátedra Sérgio Vieira de Mello da UFRR. Doutor em Ciências Sociais pela Universidade de Brasília (UnB).

Julia Faria Camargo

Professora do curso de Relações Internacionais da Universidade Federal de Roraima (UFRR). Coordenadora do Núcleo Amazônico de Pesquisa em Relações Internacionais (NAPRI-UFRR). Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília (UnB).

Paulo Henrique Rodrigues da Costa

Graduando em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Roraima (UFRR). Técnico em Tecnologia da Informação pela E.E. Major Alcides Rodrigues dos Santos.

Apresentação



Os grandes movimentos de refugiados e migrantes que observamos hoje são significativos não só em termos do número de pessoas em movimento, mas também em termos do contexto econômico, social e geográfico desses movimentos. Reconhecendo os desafios imediatos que esses movimentos costumam implicar e em reconhecimento de que o empreendedorismo pode desempenhar um papel vital para a autossuficiência de refugiados e migrantes, esta pesquisa busca identificar e aprofundar o perfil dos refugiados e migrantes venezuelanos empreendedores no Brasil, os desafios encontrados, os limites e potencial do empreendedorismo de refugiados com o intuito de ajudar os formuladores de políticas a conhecer e superar esses desafios em busca de um maior aproveitamento das oportunidades representadas.

A maioria dos participantes da pesquisa expressou um entusiasmo considerável pelo empreendedorismo como um meio de ampliar as suas possibilidades de geração de renda e inserção econômica. Muitos inclusive relataram que já haviam se engajado no empreendedorismo de pequena escala por meio da venda de alimentos e outros lanches em espaços públicos. Os principais obstáculos identificados foram a ausência de microcrédito e outras soluções financeiras para os potenciais empreendedores, a falta de um local adequado para exercer essas atividades e as dificuldades de cumprimento da legislação brasileira.

Embora este documento tenha como objetivo principal trazer evidências dos desafios, limites e potencialidades para promover o empreendedorismo de refugiados e migrantes venezuelanos no país, os programas e iniciativas destacados ao longo do documento são relevantes para toda a população refugiada e migrante empreendedora, além de parceiros incluindo setores governamentais, sociedade civil e setor privado, tendo em vista que o empreendedorismo de refugiados e migrantes deve ser integrado com diversas áreas e níveis para garantir a coerência das ações e para promover uma abordagem sinérgica de múltiplas partes interessadas.

Nesse contexto e, em reconhecimento de que o empreendedorismo pode desempenhar um papel vital para a autossuficiência de refugiados e migrantes, esta pesquisa busca destacar as oportunidades apresentadas para a prosperidade econômica nos países de destino e asilo (por meio da ampliação, diversificação e desenvolvimento do setor privado) e nos países de origem (por meio de transferências financeiras e de conhecimento). Os estudos de caso e boas práticas destacados ao longo deste documento fornecem recomendações sobre os tipos de atividades que os formuladores de políticas podem apoiar e também oferecem ideias para a implementação de organizações sobre práticas eficazes aos desafios encontrados.

O texto traz também evidências do perfil do empreendedor venezuelano, as características de seus negócios, o potencial de expansão e os obstáculos para a abertura e manutenção de um negócio no país com o objetivo de apoiar a formulação de políticas públicas que promovam um desenvolvimento local mais sustentável. Promover e ampliar as ações de empreendedorismo de pessoas refugiadas e comunidades anfitriãs é um esforço do Acnur para *não deixar ninguém para trás*.

Por fim, nossos agradecimentos à União Europeia que apoiou financeiramente esta pesquisa por meio do Instrumento de Contribuição para a Estabilidade e a Paz (IcSP, da sigla em inglês), e também aos parceiros da Universidade de Brasília e Cátedra Sérgio Vieira de Mello. Sem eles, este trabalho não seria possível.

José Egas

Representante do
ACNUR no Brasil



Desde 2015, a presença dos(as) refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil cresceu de forma exponencial. Essa presença confirma-se no fato de que eles estão entre as principais nacionalidades no mercado de trabalho brasileiro, exercendo diversas atividades econômicas.

Esta pesquisa teve como objetivo central entender como os(as) refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) exercem as atividades de empreendedorismo, com ênfase no mapeamento dos aspectos que facilitam e/ou dificultam a ação empreendedora.

Com esta ação pretendemos também colaborar para desconstruir o discurso convencional e pouco informado que associa fluxos migratórios a problemas sociais.

Os trabalhos foram coordenados pela Cátedra Sérgio Vieira de Melo da Universidade de Brasília e contou com o apoio e financiamento da Agência da ONU para Refugiados (ACNUR) e da União Europeia. Contou ainda com a parceria da Cátedra Sérgio Vieira de Melo da Universidade Federal de Roraima (UFRR) e de pesquisadores do Observatório de Migrações Internacionais (OBMIGRA). A junção desses esforços coletivos de diferentes atores possibilitou a produção deste estudo, que se propôs a observar e compreender um terreno ainda pouco explorado nas pesquisas acadêmicas brasileiras. O estudo, portanto, traz contribuições relevantes para o debate acadêmico sobre o refúgio e migrações no Brasil e traz pistas e reflexões para criação de políticas públicas voltadas para o tema aqui abordado.

O olhar sobre o “Empreendedorismo de Refugiados, Solicitantes da Condição de Refugiado(a) e Migrantes Venezuelanos no Brasil” possibilitou uma leitura do perfil do empreendedor venezuelano a partir de suas particularidades, considerando o cenário do processo de refúgio e de migrações e suas consequências para o desenvolvimento de seus negócios. O levantamento dos dados foi realizado junto a refugiados(as), migrantes e solicitantes da condição de refugiado(a) empreendedores nas cidades de Boa Vista (Roraima) e de São Paulo (São Paulo).

Convidamos o(a) leitor(a) para caminhar por nossa pesquisa, e desejamos que os dados aqui apresentados ampliem a compreensão e o debate público sobre a própria natureza da atividade empresarial entre os(as) refugiados(as) e migrantes.

Registramos nesta apresentação nosso profundo agradecimento à colaboração voluntária dos empreendedores/as venezuelanos/as que, generosamente, dedicaram seu tempo e disposição para explicar suas trajetórias migratórias e seus projetos de negócios. Trata-se de pessoas que optaram por empreender duplamente: na mudança de país e na abertura de um negócio. O nosso agradecimento e admiração é abrangente e intenso.

Do mesmo modo, não poderíamos finalizar sem tecer nossos agradecimentos à Agência da ONU para Refugiados (ACNUR), por ter viabilizado o presente estudo. Para finalizar, agradecemos a equipe de pesquisadores que trabalhou de forma tenaz e com elevada capacidade acadêmica, nas cidades de São Paulo (SP) e Boa Vista (RR).

Lucia Barbosa

Universidade de Brasília/
Cátedra Sérgio Vieira de Melo

Sumário

INTRODUÇÃO O empresariado venezuelano no Brasil --- 08

CAPÍTULO #1 Os caminhos da pesquisa ---

Introdução	15
A pesquisa na cidade de São Paulo	17
Aproximação: Dificuldades e Êxitos	19
Entrevistas Semiestruturadas	20
Observação Participante	21
Análise das entrevistas da cidade de São Paulo	22
A pesquisa na cidade de Boa Vista	23
Entrevistas com instituições bancárias e não bancárias	25
Análise dos questionários aplicados na cidade de Boa Vista	26

CAPÍTULO #2 As características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos em São Paulo e Boa Vista ---

Introdução	29
São Paulo: características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos	29
Boa Vista: características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos	35
Considerações Finais	38

CAPÍTULO #3 O caminho do empreendedor venezuelano das cidades de São Paulo e Boa Vista ---

Introdução	40
Saindo da Venezuela	40
A decisão de empreender no Brasil	44
Considerações Finais	48

CAPÍTULO #4 - O mapeamento das iniciativas empreendedoras dos refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil

Introdução	51
Setores e atividades de atuação dos venezuelanos empreendedores em São Paulo Capital e arredores	51
Setores e atividade de atuação dos venezuelanos empreendedores em Boa Vista	56
Considerações Finais	59

CAPÍTULO #5 - Os aspectos facilitadores e dificultadores para o refugiado(a) e migrante venezuelano(a) empreender no Brasil

Introdução	61
Aspectos facilitadores: as instituições	62
Aspectos facilitadores: família, amigos, compatriotas e as redes sociais	69
As barreiras: (des) informações sobre o MEI e acesso a crédito bancário	70
Instituições bancárias e o atendimento ao refugiado(a) e migrante	72
As barreiras: idioma, (des)informação sobre a Venezuela e ajuda financeira a familiares	77
Considerações Finais	80

CAPÍTULO #6 - Língua, cultura e empreendedorismo

Introdução	82
O papel da língua no processo de inserção sociolaboral: expectativas e afetividades	84
A língua como espaço de solidariedade	89
Considerações finais	94

CAPÍTULO #7 - Perspectivas futuras

Introdução	96
Expectativas futuras: entre o retorno e continuidade do negócio	96
Síntese	109

BIBLIOGRAFIA

103

Introdução

O empresariado venezuelano no Brasil



A **diáspora venezuelana** foi intensificada nos últimos anos, com forte presença na América do Sul, Estados Unidos e Espanha. Segundo dados do ACNUR, a saída de venezuelanos já supera a cifra de quatro milhões de pessoas e pode chegar a cinco milhões em 2020, de acordo com projeções do próprio ACNUR (ACNUR, 2019).

No Brasil, esta imigração cresceu consideravelmente a partir de 2016, superando a casa dos 200 mil nacionais da Venezuela, em 2019. Em 2018, de todas as carteiras de trabalho emitidas para refugiados(as) e migrantes no Brasil, 70% foram para venezuelanos(as), de acordo com os dados do Observatório das Migrações Internacionais (Cavalcanti, Oliveira e Macedo, 2019). A chegada, via fronteira norte, pela cidade de Pacaraima do Estado de Roraima e a mobilidade e instalação de um importante contingente de venezuelanos, no país, provocaram um amplo destaque nos dados estatísticos e nos diferentes discursos políticos, acadêmicos e da mídia.

São expressivos os relatos e as imagens de venezuelanos no Brasil associados a um grave problema ou ameaça social. Há casos em que os venezuelanos são representados como atrasados, pobres e que ameaçam o aumento do desemprego em um país com enormes déficits sociais. No entanto, percebemos que pouco se fala que refugiados(as) ou migrantes venezuelanos podem ser um ativo para o desenvolvimento do país e não só do ponto de vista econômico, mas cultural, social e político.

Este estudo se propõe a fazer o levantamento de um conjunto de evidências para uma melhor compreensão de uma atividade recente, porém crescente, dos venezuelanos no Brasil: o empreendedorismo. Trata-se, pois, de uma pesquisa que objetiva levantar um conjunto de informações sobre a atividade empreendedora dos venezuelanos no país. Entendemos que, embora ainda incipiente no Brasil, a própria natureza dessa atividade empresarial contribui para desconstruir o discurso convencional e pouco informado que associa fluxos migratórios a problemas sociais. Desse modo, a pesquisa explora um terreno relativamente novo dos venezuelanos no Brasil que é a atividade empresarial.

Nos países do norte global, com larga experiência na recepção de novos fluxos migratórios contemporâneos, existe uma densidade de estudos e um corpo teórico consolidado para explicar o surgimento, a dinâmica e o funcionamento do empresariado refugiado e migrante. Nos Estados Unidos e nos países europeus, foram desenvolvidos um importante número de pesquisas sobre a realidade de refugiados(as) e migrantes que optam por uma atividade empreendedora. De forma sucinta, podemos distinguir e sintetizar três grandes grupos de teorias que abordam essa temática, de acordo com Solé, Parella e Cavalcanti, 2007.

Em primeiro lugar, estão as teorias de caráter étnico-culturais, que abordam a afinidade entre características culturais e sucesso nos negócios. Autores como Engelen, 2001; Light, Gold, 2000; Light, 1972; Bonacich, 1973; Zhou, 1992; Min, 1992 enfatizam o capital cultural e as redes étnicas como principal elemento para explicar o surgimento e a consolidação dos chamados “negócios étnicos”. Para esses autores, a bagagem cultural explicaria a maior propensão para a atividade empreendedora de determinados grupos de refugiados(as) e migrantes, como chineses, coreanos ou paquistaneses. Os recursos étnicos seriam determinantes para a abertura e sobrevivência dos negócios. Esses recursos podem ser materiais (financiamento), informativos (conselhos, orientação) ou com base na experiência (formação). Eles incluem relacionamentos de amizade, sistemas de casamento, relações de confiança, capital social, fatores culturais, religião, idioma, valores e atitudes comerciais, solidariedade ou sistemas de ajuda mútua, redes sociais, etc.

No entanto, as aproximações culturalistas para explicar a origem e consolidação dos negócios de refugiados(as) e migrantes foram questionadas por autores que identificam a ascensão dos negócios étnicos como consequência direta de *fatores contextuais da sociedade receptora*, entre os quais as desvantagens que afetam refugiados(as) e migrantes na sua inserção no mercado de trabalho. Assim as perspectivas estruturalistas acentuam o contexto de oportunidades e

fatores situacionais como determinantes para entender o empreendedorismo migrante. A partir dessa abordagem, entendemos a criação de empresas administradas por refugiados(as) e migrantes, como uma reação ao bloqueio de oportunidades no mercado de trabalho. A atividade empresarial seria uma estratégia de sobrevivência, ligada aos laços de solidariedade existentes dentro da comunidade. Seriam, portanto, “empresas de necessidade”, criadas como uma reação a situações de desemprego, subocupação ou precariedade. Nestes casos, a atividade empresarial mostra-se como uma alternativa ao mercado de trabalho, como meio de subsistência (Solé, Parella e Cavalcanti, 2007; Brunet e Alarcón, 2005).

Uma terceira abordagem, denominada “modelo integrativo”, propõe uma interação entre os recursos étnicos dos diferentes grupos e as estruturas externas de oportunidades para poder entender o surgimento, a dinâmica e funcionamento do empresariado refugiado e migrante. Autores como Cebrián e Bodega, 2002; Portes e Sensenbrenner (1993) reivindicam a necessidade de levar em consideração tanto os aspectos culturais, quanto os fatores estruturais. Assim diante das possibilidades limitadas de sucesso profissional e mobilidade laboral, emergem sentimentos de solidariedade intragrupo, que constituem uma importante fonte de capital social para a criação e consolidação de pequenas empresas. O bloqueio de oportunidades para refugiados(as) e migrantes, associado a redes sociais nacionais ou étnicas, determina, em grande parte, o potencial do empreendedorismo de refugiados(as) e migrantes. De fato, alguns fatores como: pobreza, desemprego, discriminação e baixos salários no mercado de trabalho - associados a redes de co-nacionais - favorecem que certos grupos optem por trabalhar por conta própria (Solé, Parella e Cavalcanti, 2007).

No nosso entendimento, o modelo integrativo fornece ferramentas heurísticas mais adequadas para entender a realidade dos empreendedores venezuelanos no Brasil. Assim, as capacidades empreendedoras dos venezuelanos não podem ser interpretadas somente a partir da disponibilidade de redes sociais ou solidariedade co-nacional. É também fundamental levar em consideração a estrutura socioeconômica e laboral a que os venezuelanos têm no Brasil. Isso é evidente ao observar a média salarial dos nacionais da Venezuela que são trabalhadores assalariados no Brasil: 1,5 salário mínimo (Cavalcanti, Oliveira e Macedo, 2019). Dessa forma, o modelo integrativo mostra-se útil para explicar as especificidades dos venezuelanos no contexto brasileiro e guia o nosso estudo.

O presente relatório procura levantar evidências que possam contribuir ao amplo debate acadêmico sobre as iniciativas empreendedoras de

refugiados(as) e migrantes. De fato, o presente estudo permite verificar como os venezuelanos, longe de serem um grupo social homogêneo que trabalha de forma assalariada, é diverso em termos de projetos e inserção no mercado de trabalho. Os(as) venezuelanos(as) empreendedores(as) rompem com o estereótipo de refugiado(a) e migrante representado (e construído) através de imagens preconcebidas de pobreza e marginalidade (Cavalcanti, 2007). As suas empresas são reflexos da capacidade da imigração e do refúgio para constituir, por si só, uma fonte de criação de emprego. Desse modo, refugiados(as) e migrantes não “roubam empregos”, mas geram uma demanda e oferta própria.

As trajetórias de negócios analisadas em nosso estudo evidenciam que o empresariado venezuelano ainda é muito incipiente no Brasil. Isso é facilmente explicado pelo curto tempo de chegada e instalação desses nacionais no território brasileiro. Nesse sentido, a presente pesquisa também tem um caráter exploratório e levanta um conjunto de evidências para uma melhor compreensão da inserção socioeconômica de refugiados(as) e migrantes como empreendedores.

Para organização e sistematização do material analisado o texto está dividido em oito capítulos.

- #1 **No primeiro capítulo**, discutimos os pressupostos metodológicos de uma pesquisa eminentemente qualitativa realizada nas cidades de São Paulo e Boa Vista. Nesse capítulo são descritos todos os procedimentos metodológicos e as técnicas de investigação usadas no estudo.
- #2 **O segundo capítulo** é dedicado à análise das características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos em São Paulo e Boa Vista. Variáveis como localidade de origem; condição social; escolaridade; sexo; status migratório; opção pelo Brasil; ano de chegada e motivação pela saída da Venezuela são analisadas no decorrer do capítulo.
- #3 **No terceiro capítulo**, destacamos a análise sobre a trajetória e as condições econômicas desde a saída da Venezuela - até o estabelecimento no Brasil - que foram importantes para a sua ação empreendedora. Ademais, analisamos os diferentes caminhos que levaram refugiados(as) e migrantes venezuelanos a empreender no país.
- #4 **O quarto capítulo** está voltado para o mapeamento dos empreendimentos dos venezuelanos nas cidades de São Paulo e Boa Vista. Tal mapeamento é resultado do trabalho de campo da pesquisa e de levantamento de dados - feitos pela Internet - de estabelecimentos que possuíam como proprietários venezuelanos. Por meio desse mapeamento, foi possível

identificar os principais setores e atividades de atuação, as localidades dos empreendimentos, os investimentos prévios, a média de faturamento, o número de funcionários e o público-alvo dos venezuelanos empreendedores em São Paulo e em Boa Vista.

#5&6

Nos capítulos cinco e seis, elencamos os principais aspectos que facilitaram e os que mais dificultaram (e dificultam) o avanço e consolidação de atitudes empreendedoras dos venezuelanos no Brasil. Ademais, analisam-se o papel das instituições públicas e privadas que atuam no âmbito do empreendedorismo refugiado e migrante em Boa Vista e São Paulo.

#7

No capítulo sete, observamos a importância do acolhimento linguístico para o sucesso do empreendedorismo. Nesse capítulo, partimos da premissa de que saber movimentar-se na nova língua-cultura pode ser peça-chave para agir com autonomia em diferentes campos desse novo/outro contexto linguístico-cultural e profissional.

#8

Por último, no capítulo oito apresentamos uma síntese dos principais achados da pesquisa e as perspectivas futuras de refugiados(as) e migrantes venezuelanos empreendedores(as) participantes desta investigação.

Para finalizar, entendemos que é necessário agradecer os diferentes atores que tornaram viável o presente estudo. Desse modo, não podemos deixar de assinalar que esta pesquisa não poderia ser realizada sem a colaboração voluntária dos venezuelanos e venezuelanas que, generosamente, cederam seus tempos para explicar suas trajetórias migratórias e seus projetos empreendedores. Pessoas que optaram por empreender duplamente: na mudança de país e na abertura de um negócio. O nosso agradecimento e admiração é abrangente e intenso.

Agradecemos à Agência da ONU para Refugiados (ACNUR), por ter tornado viável esse estudo. E ainda, agradecemos a equipe de pesquisadores que trabalharam, em São Paulo e em Boa Vista, com rigor e excelência para concretizar a execução do trabalho de campo, a análise dos dados e a elaboração dos textos. Sem a junção do esforço coletivo dos diferentes atores aqui supracitados não seria possível a publicação deste relatório.

Capítulo #1

Os caminhos da pesquisa



Introdução

Conforme dissemos, o objetivo deste estudo foi compreender o perfil do empreendedor venezuelano no Brasil a partir de suas particularidades, considerando o cenário do processo de imigração e refúgio e suas consequências para o desenvolvimento de seus negócios. Neste capítulo apresentamos as metodologias que foram utilizadas para o alcance desse objetivo.

A pesquisa teve caráter investigativo e, portanto, não partiu de conclusões previamente conhecidas. Desse modo, o processo foi conduzido para que eventuais desafios se revelassem em oportunidades. O olhar para o investigado impôs mais do que conhecimento técnico de pesquisa, uma vez que para atingir o objetivo deste estudo, durante o processo metodológico, foi importante considerar elementos como: criatividade, disciplina, organização e modéstia, baseando-se no confronto permanente [...] entre o conhecimento e a ignorância (GOLDENBERG, 2004. p.13).

Considerando a realidade social como dinâmica e imprevisível, como o é o ser humano (IANNI, 1998), a pesquisa abordou diferentes dimensões sociais que levaram a uma melhor compreensão da ação individual, como a interação social, papel social, cultura e valores. Para conseguirmos compreender essas dimensões, fizemos uso de mais de uma técnica (entrevistas semi-estruturadas, observação participante, mapeamento e questionários), com a finalidade de compreender a realidade plural, em que se insere as migrações. Segundo, Arango (2000), as migrações

internacionais são muito dinâmicas e isso traz um grande desafio para os pesquisadores dessa área. (ARANGO, 2000).

O aumento significativo do fluxo de migração e refúgio venezuelano para o Brasil faz com que seja relevante avançarmos em pesquisas com olhares diversos. Embora haja pesquisas sobre a migração venezuelana no Brasil, poucos estudos abordaram a questão do empreendedorismo migrante. Esse é, no nosso entendimento, um fenômeno de profunda relevância para compreender como os migrantes e refugiados estão se inserindo na força de trabalho brasileira.

Para a realização do presente estudo foram escolhidas duas cidades. A cidade de São Paulo (SP), por ser a capital do estado que mais recebeu refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no processo de interiorização e também pelo seu potencial para o desenvolvimento de atividades empreendedoras. A ênfase na cidade de São Paulo, portanto, se deu por ser um importante polo de migração do país e que apresenta números crescentes de refugiados(as) e migrantes latino-americanos(as), com destaque o crescente número de venezuelanos(as) nos últimos cinco anos, decorrente das crises internas da Venezuela (SIMÕES, 2017).

A cidade de Boa Vista foi escolhida por sua característica geográfica, uma vez que ela compõe um Estado de referência da migração e do refúgio de venezuelanos para o Brasil (SIMÕES, 2017) e, desde 2015, vem recebendo diretamente venezuelanos. Numericamente falando, entre 2013 e dezembro de 2019, 264 mil venezuelanos solicitaram refúgio ou residência no Brasil. A maioria entrou pelo Estado de Roraima (BRASIL, 2020b).

A metodologia empregada na cidade de São Paulo foi a abordagem qualitativa. A coleta de dados foi realizada entre os meses de fevereiro e abril de 2019, a partir de entrevistas semiestruturadas com refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) que possuíam, possuíram ou pretendiam possuir um negócio próprio. O formato da coleta de dados qualitativos, por meio de entrevistas, justifica-se, pois, um dos objetivos da pesquisa era dar voz às vivências e experiências de refugiados(as) e migrantes e - por meio de seus relatos - entender melhor os motivos, dificuldades e também as expectativas que os levaram a empreender no Brasil.

A pesquisa na cidade de Boa Vista contou com um mapeamento exploratório dos empreendimentos de venezuelanos residentes na cidade. Simultaneamente ao mapeamento, foram aplicados sessenta (60) questionários, que continham questões fechadas e abertas. Os questionários foram aplicados durante o mês de dezembro de 2019, em 12 bairros da Capital.

O formato de questionário foi adotado com o objetivo de diversificar o

olhar sobre o processo migratório e de refúgio e sobre o desenvolvimento do empreendedorismo para, a partir disso, compor um conjunto de dados diversos que ampliem a compreensão do processo de empreender de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil.

A pesquisa na cidade de São Paulo

A pesquisa em São Paulo foi iniciada por meio do contato com instituições que trabalham com refugiados(as) e migrantes, denominadas aqui de ‘informante-chave’ (BISOL, 2012). Desse modo, a seleção dos entrevistados começou com uma busca por instituições governamentais, filantrópicas e associações que trabalham diretamente com o público refugiado e migrante. Com esta identificação, constatamos três espaços de contatos:



- a. **Missão Paz:** instituição religiosa/católica, filantrópica que acolhe e dá atendimento a refugiados na cidade de São Paulo. Sua sede é a igreja Nossa Senhora da Paz, no bairro do Glicério e o responsável é o pároco Padre Paolo Parise;
- b. **ANIV (Associação Nacional de Imigrantes Venezuelanos)**, fundada em 2018, em Roraima, que possui uma sede em São Paulo e tem como objetivo promover alternativas de trabalho para refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) através de microempresas individuais e;
- c. **SMDHC (Secretaria Municipal de Direitos Humanos e Cidadania - de São Paulo)**, órgão municipal, responsável por projetos voltados a refugiados(as) e migrantes, tais como: a internalização que envolve a acolhida, a formação de servidores e a oferta de cursos de português, além do apoio a iniciativas de organizações não- governamentais voltadas ao atendimento destes grupos.

As duas primeiras instituições (Missão Paz e ANIV) promoveram o encontro com cinco pessoas que tinham o perfil correspondente ao que a pesquisa buscava. A comunicação com a SMDHC deu-se por meio de uma reunião com a coordenadora de “Políticas para Imigrantes e Promoção do Trabalho Decente”. Esse encontro não proporcionou contatos diretos com migrantes venezuelanos, no entanto, foi enfatizado o trabalho desenvolvido pelo CRAI (Centro de Referência e Atendimento para Imigrantes de São Paulo) - órgão do município que faz o contato direto com refugiados(as) e migrantes. O CRAI tem o objetivo de promover integração social, cultural e produtiva de refugiados(as) e migrantes a partir de atendimento jurídico especializado. Apesar de fazer o elo entre poder público municipal e migrante em São Paulo, a instituição foi mencionada em apenas uma entrevista, em comparação a outras

instituições que foram muito citadas, como foi o caso da Cáritas, que é uma entidade católica de promoção dos direitos humanos, que atua para o atendimento de grupos excluídos com orientações e programas de inclusão no mercado de trabalho.

Além destes três espaços de contato, foi realizada, via internet, uma busca por outras entidades que apoiam refugiados(as) e migrantes. Vale mencionar que, no decorrer da pesquisa, algumas instituições identificadas aparecem com mais ênfase nas redes sociais do que propriamente no atendimento a refugiados(as) e migrantes, pois não foram citadas em momento algum, enquanto outras, que não apareceram nestas primeiras buscas nas redes sociais, foram citadas de forma recorrente, como é o caso da Instituição Cáritas, já mencionada. Cabe ressaltar que devido as dificuldades do campo na cidade de São Paulo, por sua complexidade e extensão, é possível que existam outras instituições, mas que não tenham sido alcançadas por essa pesquisa.

As redes sociais, com destaque para o Facebook, também foram usadas como fonte de pesquisa para a obtenção de contatos com pessoas do perfil a ser estudado. Foram visitados dois grupos de venezuelanos residentes em São Paulo:

- a. “Venezolanos en São Paulo” e
- b. “Venezolanos residentes en São Paulo/Brasil”.

A partir desses grupos, foram geradas importantes aproximações: dois deles se materializaram em entrevistas. Outro contato decisivo para esta pesquisa foi com um venezuelano residente, há mais de dez anos, na cidade de São Paulo. Ele é funcionário público do Governo do Estado de São Paulo, mais precisamente da Secretaria da Cultura e Economia Criativa. Embora não seja empreendedor, ele colaborou com a indicação de três empreendedores, além de aproximar este estudo à Migraflif, Instituição não governamental, que desenvolve um trabalho para a integração econômica de refugiados(as) e migrantes na cidade de São Paulo, desde 2015.

Esta instituição estava iniciando um projeto chamado “Raízes da Cidade”, em parceria com a Airbnb, e selecionou 50 empreendedores(as) refugiados(as) e migrantes de diferentes nacionalidades para participarem de um curso completo de formação e suporte empresarial. Esse contato garantiu outras três entrevistas.

Por se tratar de uma população diluída e dispersa na cidade de São Paulo e assim, haver uma dificuldade em identificar refugiados(as) e migrantes

venezuelanos(as), utilizamos a cada aproximação a chamada técnica da bola de neve que busca outros contatos a partir dos já alcançados (BALDIN e MUNHOZ, 2011). Isto posto, as pessoas que foram contatadas a partir dessa técnica, se mostraram mais dispostas a participarem, pois conheciam a pessoa que as indicou. De modo inverso, algumas tentativas de contato direto, a partir de pesquisas nas redes sociais, não se materializaram em entrevistas.

Esses caminhos percorridos pela pesquisa resultaram em 12 entrevistas com refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) empreendedores(as) na cidade de São Paulo, escolhidos seguindo critérios que contemplassem a diversidade, em termos de ramo de empreendimento.

Aproximação: Dificuldades e Êxitos

Todos os entrevistados, sem exceção, solicitaram que a conversa fosse realizada em português, indicando o interesse em aprimorar suas competências linguísticas. Isso ocorre inclusive nos casos em que verbalizaram suas dificuldades com o idioma. As respostas foram dadas em **portunhol**¹ e quando a situação descrita causava algum tipo de emoção, a resposta mesclava o portunhol com o espanhol. Para todos os entrevistados foram apresentadas a pesquisa e seus objetivos a fim de que fossem compreendidos na sua totalidade. Cabe ressaltar que o nível de escolaridade dos entrevistados era alto e isso pode estar associado ao valor dado à própria pesquisa e à disposição em colaborar que demonstraram.

O estudo, em São Paulo, ouviu também mulheres empreendedoras e homens empreendedores e não foi identificada uma barreira na troca de informação que tivesse relação ao gênero, ou seja, ambos foram detalhistas ao descreverem os processos (positivos e negativos) pelos quais passaram. Foi uma demonstração de profissionalismo com emoção inerente à condição do migrante e refugiado. O conteúdo do que foi relatado é diferente, por exemplo, quando as mulheres apontam o fato de serem mães como um elemento dificultador para suas realizações profissionais. Contudo, cabe registrar que a disposição em colaborar para a pesquisa foi unânime.

As resistências - quando ocorreram – foram geradas por um sentimento de desconfiança ligado mais ao contexto da crise social, política e econômica em que vive a Venezuela, do que a vivência em contexto brasileiro. Foram cinco entrevistas negadas e uma que, apesar do aceite, o entrevistado, durante toda a entrevista, demonstrava suspeitar do objetivo do estudo. O entrevistado só aceitou participar em virtude do vínculo direto que possuía com o informante-chave. Ressalte-se que este último foi o

1. O portunhol é uma variedade linguística informal do português, resultado da fusão entre a língua portuguesa e a espanhola. Em 2015, uma ação conjunta de um grupo de brasileiros e uruguaios foi iniciada com o objetivo de reconhecer o portunhol como Patrimônio Imaterial da UNESCO (AYRES, 2016). Este texto trabalhará o termo portunhol como língua auxiliar e absolutamente válida.

único que recusou a gravação da entrevista e aceitou assinar o termo de consentimento somente ao final. Em três casos, os possíveis entrevistados indicaram que temiam por suas identificações, pois saíram da Venezuela sob perseguição e os outros dois não aceitaram participar, pois não tinham negócios regulares e isso os preocupava.

As entrevistas foram todas presenciais e a duração variava entre uma e três horas de conversa. O local era sugerido pelo próprio entrevistado para que o deslocamento não fosse uma barreira. Os dias e horários também ficaram a critério dos entrevistados para não prejudicar seus compromissos.

A maioria dos entrevistados estava no Brasil há pouco mais de dois anos, o que favoreceu que as situações descritas fossem ricas em detalhes, uma vez que estavam vivas na memória. Os momentos finais de boa parte das entrevistas foram em tom de agradecimento por parte dos entrevistados que se diziam satisfeitos por poderem falar sobre situações que vivenciaram e que estavam silenciadas dentro deles.

A inter-relação entre pesquisador e pesquisado foi baseada nas orientações que ECKERT e ROCHA (2008) defendem, ou seja, com uma ênfase no olhar e no escutar, para que possamos buscar a intensa compreensão do fenômeno pesquisado por meio do deslocamento cultural destes olhares. Tais fatores são possíveis quando se compreende que a realidade não é óbvia e requer sensibilidade e contextualização. A partir dessa compreensão as técnicas de pesquisa foram devidamente aplicadas.

Entrevistas Semiestruturadas

Para o estudo de São Paulo foi elaborado um roteiro determinado para as entrevistas aplicadas de forma semiestruturada, ou seja, considerando e explorando as respostas dos entrevistados, permitindo flexibilidade quanto à duração e favorecendo uma proximidade entre entrevistador e entrevistado. A finalidade era obter respostas espontâneas, manter o direcionamento do plano estabelecido e acompanhar o que aponta Sampieri et al. (2006) quando definem o processo das entrevistas semiestruturadas tendo o roteiro elaborado de acordo com os objetivos do estudo e prevendo que no desenvolvimento delas surjam novos questionamentos para se alcançar informações relevantes para a meta da pesquisa.

O roteiro de entrevista foi definido por etapas: trajetória do(a) refugiado(a) e migrante em seu país de origem, formação e experiência profissional; seus motivos para migrar e; experiências profissionais e culturais no Brasil, especificamente na cidade de São Paulo. Tais dados mostram-se relevantes

para se traçar um melhor perfil do(a) refugiado(a) e migrante venezuelano(a) como empreendedor(a).

Uma preocupação do processo da entrevista foi compreender a complexidade das experiências vividas por uma pessoa que passa por uma migração forçada, decorrente das crises sociais, econômicas e políticas de seu país. Dessa forma, os relatos também se estenderam para áreas emocionais. As entrevistas respeitaram o tempo de reflexão de cada entrevistado, que em sua maioria se emocionaram, principalmente quando avaliaram o processo da migração e falaram sobre familiares distantes. Desse modo, um dos pontos levantados, em quase toda entrevista, foi o abalo emocional enfrentado em algum momento de suas trajetórias decorrente do processo migratório.

Na primeira fase do estudo foram entrevistados, na Grande São Paulo, 12 (doze) venezuelanos: 06 (seis) mulheres e 06 (seis) homens. A maioria não se intimidou com a gravação e as mesmas foram transcritas pelo próprio entrevistador como garantia de fidelidade.

O termo de consentimento era apresentado ao entrevistado no início da entrevista, juntamente com as explicações sobre a própria pesquisa. A cada pessoa eram prestados os esclarecimentos requisitados e enfatizadas algumas informações tais como: o anonimato, as instituições envolvidas e o objetivo da pesquisa. A clareza deste começo de conversa favoreceu o andamento do trabalho. Esse esclarecimento atende ao apontamento que faz Diniz (2008) ao afirmar que o termo não deve ser aplicado ao entrevistado sem as indicações de seu uso.

Observação Participante

○ primeiro informante-chave acessado em São Paulo foi a ANIV - Associação Nacional de Imigrantes Venezuelanos no Brasil. Esse contato proporcionou uma experiência para a pesquisa e contribuiu para ampliar o olhar do pesquisador, pois possibilitou o acompanhamento - durante uma semana - de um curso ministrado pelo SEBRAE a venezuelanos recém-chegados à cidade de São Paulo. O curso era uma introdução ao empreendedorismo e essa observação participante propiciou uma aproximação entre o pesquisador e os sujeitos da pesquisa.

Cabe registrar que essa relação proporciona ao pesquisador um trato direto com os interlocutores no espaço social da pesquisa e viabiliza o olhar para dentro da vida social deles e que ajuda na observação de algumas particularidades culturais que auxiliam a compreensão dos contextos da

pesquisa (MINAYO, 2010).

Os espaços de socialização presenciais de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) em São Paulo limitam-se, até o momento, aos encontros promovidos por instituições que oferecem algum tipo de apoio, como os Centros de Acolhimento, os cursos de português ou cursos para o aprimoramento de seus empreendimentos como foi o caso da ANIV e da Migraflif. Acreditamos que isso seja resultado da recente migração venezuelana, uma vez que boa parte dos entrevistados demonstrou interesse em encontrar e conviver com outros venezuelanos.

A criação da ANIV, em 2018, é um exemplo de iniciativa da comunidade venezuelana. A associação foi criada em Roraima, pela proximidade da entrada no Brasil de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as), em seguida, se estendeu a Manaus e São Paulo, com o apoio da SP-Conlutas, Central Sindical e Popular. A associação se inspirou em outras comunidades que se organizaram pela necessidade de se incluírem na nova sociedade com qualidade e dignidade como é o caso da Organização dos Haitianos que Vivem no Brasil (OHVB). Em São Paulo, a associação é nova e ainda está muito fragilizada. Isso foi constatado ao longo desta pesquisa estudo que acompanhou uma decrescente ação da instituição, consequência de problemas de saúde do coordenador.

As redes sociais podem ser consideradas espaços de convívios virtuais. Os dois grupos de venezuelanos residentes em São Paulo que este estudo acompanhou se mostraram ativos quanto à integração virtual dos venezuelanos.

A contribuição da observação participante restringiu-se ao olhar do pesquisador, mais do que na produção dos dados em si, uma vez que esses se valeram das entrevistas qualitativas semiestruturadas.

Análise das entrevistas da cidade de São Paulo

AS entrevistas com os empreendedores venezuelanos na cidade de São Paulo foram transcritas e divididas em blocos a partir de categorias que contemplassem, de informações básicas, até as mais complexas que apareceram nos depoimentos e que são de interesse para este estudo.

O bloco de categorias de dados gerais é o que apresenta: sexo; idade; escolaridade; estado de origem; condição social; composição familiar; motivos pelos quais escolheram o Brasil e ano em que emigraram. Outro bloco apresenta categorias ligadas à condição de refugiado(a) e migrante tais como: o motivo da migração; a avaliação do processo migratório e a forma como este se planejou para migrar. A partir do momento em que o

venezuelano chega ao Brasil, as categorias descrevem situações enfrentadas pelo(a) refugiado(a) e migrante. Elas foram divididas em: documentação de entrada; residência; impacto cultural; idioma; situação de preconceito; apoio obtido e dificuldades enfrentadas.

A descrição da trajetória da formação do indivíduo como empreendedor concentrou o maior interesse desse estudo, considerando sempre que os dados fornecidos, fora desse bloco, também possuem relevância nessa construção. Foram construídas as categorias: experiências de trabalho anteriores à migração; intenção de empreender ao imigrar; experiência de trabalho no Brasil; ramo de negócio; investimento no negócio; faturamento; funcionários; facilitadores que contribuíram para o negócio; obstáculos que dificultaram o negócio; apontamentos de melhorias a serem realizadas que impulsionariam o negócio e; intenção de novos empreendimentos.

Os blocos e suas categorias compuseram um Tabela em que as particularidades do empreendedorismo venezuelano se apresentam, assim como as similaridades com o perfil do empreendedor em geral.

A pesquisa na cidade de Boa Vista

A pesquisa na cidade de Boa Vista partiu inicialmente de um mapeamento dos empreendimentos ativos. Com base nesse mapeamento foram aplicados sessenta (60) questionários, entre os dias 4 e 28 de dezembro de 2019, em 12 bairros da capital: Nova Canaã, Liberdade, São Francisco, Centro, 13 de setembro, Mecejana, Dr. Silvio Botelho, Asa Branca, Alvorada, Jardim Floresta, Santa Teresa e Bairro dos Estados.

O estudo iniciou-se a partir do contato com membros do Alto Comissário das Nações Unidas para Refugiados (ACNUR) e com a Organização Internacional para as Migrações (OIM), chamados aqui de 'informantes-chave' (BISOL, 2012). A escolha dessas organizações foi motivada pelo conhecimento prévio de que elas apoiaram alguns projetos de empreendedorismo entre a população refugiada e migrante venezuelana, na capital do estado de Roraima. A partir do contato inicial com organizações, foi possível conhecer projetos realizados junto a empreendedores venezuelanos e começar os primeiros contatos com os possíveis entrevistados.

Quanto à abordagem, nos primeiros dias, o contato inicial com os empreendedores foi estabelecido via mensagem de texto (aplicativo WhatsApp) por meio do qual apresentamos a pesquisa e perguntamos sobre a possibilidade de marcarmos a aplicação do questionário. Com o agendamento realizado, íamos ao encontro dos empreendedores, geralmente em suas casas, as quais,



na maioria das vezes, se configuravam como a sede de seus empreendimentos.

A pré-apresentação via mensagem de texto, juntamente com a experiência desses empreendedores na feira organizada pela OIM, facilitou a aproximação inicial e instigou o desejo deles em participar da pesquisa. A cada pessoa eram prestados os esclarecimentos necessários e enfatizadas algumas informações tais como: o anonimato, as instituições envolvidas e o objetivo da pesquisa. A clareza ética deste começo de conversa favoreceu a aplicação dos questionários.

Além dessa metodologia, uma outra abordagem se mostrou eficiente e necessária visto a realidade cotidiana da cidade de Boa Vista. Nos caminhos que nos levavam às entrevistas marcadas, foi notada a intensa presença de empreendedores venezuelanos que se estendiam com os mais diversos negócios pelas ruas da cidade. Essa percepção, nos levou a modificar a metodologia estipulada inicialmente e foi incluída uma abordagem direta a esses empreendedores. Além disso, alguns empreendedores indicavam outros atendendo nosso pedido. Desse modo, utilizamos também, portanto, a técnica conhecida como “bola de neve”, na qual os respondentes dos questionários ou entrevistados apontam outros de interesse da pesquisa. Dessa forma, todas as três abordagens foram amplamente utilizadas e se complementaram, dificultando assim ou pelo menos diminuindo a incidência de viés.

Tal dinâmica, ampliou a meta de aplicação de questionários por dia, sendo oito unidades uma quantidade mínima, devido à abundância de negócios nas ruas da cidade. Para essa metodologia de abordagem direta, elegemos como critério a diversidade do negócio, em termos de ramo de empreendimento. Por exemplo, encontramos nos bairros uma quantidade significativa de barbearias ou pequenos negócios de venda de comida tipicamente venezuelana ou brasileira, nesses casos procuramos aplicar o máximo de quatro questionários por setor empreendedor.

Para quase todas as aproximações, a técnica da bola de neve que busca outros contatos a partir dos já alcançados (BALDIN e MUNHOZ, 2011), foi utilizada a partir da sugestão dos próprios participantes da pesquisa. Uma quantidade razoável de empreendedores possui amigos, familiares ou conhecidos venezuelanos que, igualmente, estão empreendendo em Boa Vista e, espontaneamente, sugeriram alguns contatos para participar da investigação. Isto posto, as pessoas alcançadas a partir dessa técnica, se mostraram dispostas a participarem, pois conheciam a pessoa que as indicara.

Os questionários foram aplicados em língua espanhola e, muitas vezes, foi solicitado ao pesquisador de campo que a conversa fosse realizada em

português, indicando o interesse dos participantes em aprimorar suas falas, mesmo nos casos em que verbalizaram suas dificuldades com o idioma. O interesse em aprender mais sobre a língua portuguesa ficou evidente em todas as abordagens.

Nos dois métodos utilizados, foram aplicados questionários com mulheres empreendedoras e homens empreendedores e não foi identificada uma barreira na troca de informação, que tivesse relação com o gênero. Também em ambos os tipos de abordagem não nos foi recusada a aplicação do questionário, ao contrário, as pessoas se mostraram bastante solícitas e interessadas durante a pesquisa.

Muitas vezes, os participantes forneciam mais sugestões e opiniões para além do questionário e também aproveitavam para tirar dúvidas diversas sobre questões envolvendo o tema da integração no Brasil, sejam elas burocráticas ou culturais. Sempre que possível, procuramos oferecer as respostas adequadas ou indicar os locais responsáveis para sanarem suas dúvidas. Igualmente, nos contaram sobre as trajetórias de suas vidas, sobre os negócios que possuíam na Venezuela ou os desafios enfrentados ao projetarem uma nova profissão.

Diversas vezes, foi visível ou nos foi confidenciada a situação de precariedade em que os participantes viviam, seja em termos de condições financeiras, saúde física ou mental. Por exemplo, em um dos empreendimentos visitados, a família estava em estado de ansiedade devido à falta de recursos para o pagamento do aluguel, cuja data se aproximava juntamente com uma provável expulsão do imóvel. Nesse contexto de necessidades humanas básicas e urgentes, os pesquisadores procuraram estar sensíveis para não elevar as expectativas de que poderíamos fornecer os recursos e assistência essenciais que algumas estavam procurando.

Entrevistas com instituições bancárias e não bancárias

Uma outra fase desta pesquisa teve por meta compreender os caminhos que poderiam ser trilhados pelos(as) refugiados(as) e migrantes para alcançarem serviços como: empréstimos, acesso a microcrédito, documentação para se tornarem MEI (microempreendedor individual) e compreender as ações das instituições mais citadas pelos(as) refugiados(as) e migrantes que tiveram impactos positivos em suas trajetórias.

As instituições bancárias entrevistadas foram: Banco do Brasil; Caixa Econômica Federal; Santander; Bradesco e Itaú. A escolha desses bancos foi feita com base na relevância que eles têm no cenário econômico

brasileiro. Outra instituição **não bancária**² entrevistada foi o Banco do Povo Paulista, pois para o Estado de São Paulo, apresenta-se como um importante caminho para o microcrédito a refugiados(as) e migrantes, indicado pelo SEBRAE como tal.

As primeiras tentativas de contato com os bancos foram por telefone. Nestas conversas, eles orientavam a comunicação via assessoria de imprensa que, em nenhum caso, respondeu de forma satisfatória às questões enviadas. Sendo assim, as entrevistas passaram a ser realizadas pelo contato direto nas agências bancárias.

Nas agências não houve qualquer impedimento às entrevistas, apenas a orientação para que os entrevistados não fossem identificados, pois não poderiam falar de forma oficial pelos bancos. Esse contato via agência bancária proporcionou informações suficientes sobre o que de fato acontece e impacta na vida do(a) refugiado(a) e migrante que busca atendimento bancário.

Outra instituição entrevistada foi o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), instituição privada, sem fins lucrativos, que desde 1972, trabalha para a capacitação, desenvolvimento e sustentabilidade de empresas de pequeno e micro porte em todo o Brasil. O contato com o SEBRAE se deu a partir de um informante-chave, conhecido no curso dado a refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) na ANIV e que viabilizou a efetivação da entrevista com a instituição.

2. Instituições não bancárias são aquelas instituições que não recebem depósitos à vista e nem podem criar moedas por meio de operações de crédito.

Análise dos questionários aplicados na cidade de Boa Vista

O **questionário aplicado** com os empreendedores venezuelanos na cidade de Boa Vista foi pensado em blocos a partir de categorias que contemplassem desde informações sociodemográficas até as expectativas futuras dos participantes. O questionário foi dividido em quatro blocos, somando vinte e seis perguntas, dentre elas três questões abertas.

O primeiro bloco, denominado características sociodemográficas, buscou traçar um perfil dos participantes a respeito de sua trajetória de origem, escolaridade, sexo, idade, estado conjugal, atividade exercida na Venezuela, idiomas que domina e condição migratória.

O segundo bloco de questões teve como objetivo compreender a trajetória empreendedora e laboral dos venezuelanos em Boa Vista. Para isso, foram desenhadas perguntas sobre a experiência prévia com negócios na Venezuela, ou se alguém da família possuía algum empreendimento. Igualmente, buscou-se entender se a opção e empreender era seguida de uma tentativa anterior de trabalho em outros empregos no Brasil.

Uma questão que nos pareceu bastante relevante para a pesquisa era compreender a decisão de abrir um negócio em um novo país. O terceiro bloco de questões foi dedicado a essa ação e também às características dos empreendimentos tais como: número de funcionários, sede física, rendimento, regularização, sócios e uma pergunta aberta sobre as principais dificuldades de gerir um negócio próprio.

Por fim, o último bloco do questionário abordou as expectativas futuras em relação ao empreendimento e à vida no Brasil. Foi perguntado ao participante se havia pretensão de retornar à Venezuela ou ainda se, caso houvesse a intenção de ficar no Brasil, qual seria uma atividade laboral desejada. Além dessas perguntas fechadas, os participantes contribuíram com mais duas perguntas abertas: uma sobre a expectativa do empreendimento e a outra sobre quais ações poderiam facilitar a vida do empreendedor venezuelano no Brasil.

Capítulo #2

As características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos em São Paulo e Boa Vista



Introdução

29

Neste capítulo abordaremos as características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos nas cidades de São Paulo e Boa Vista. Os dados referentes à cidade de São Paulo abrangem as seguintes características: localidade de origem; condição social; escolaridade; sexo; escolha do status migratório; opção pelo Brasil; ano de chegada e motivação pela saída da Venezuela. Posteriormente, apresentamos os dados referentes às características de refugiados(as) e migrantes alcançados(as) pela pesquisa na cidade de Boa Vista em relação à localidade de origem, sexo, estado civil, escolaridade, língua, status migratório e experiências laborais.

Os dados das duas cidades são apresentados separadamente a fim de evidenciar as diferenças para, finalmente, nas considerações finais fazermos os apontamentos dos pontos comuns.

São Paulo: características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos

A pesquisa realizada na cidade de São Paulo confirmou o que já apontava Simões (2017) sobre a diversidade da migração venezuelana em termos de origem. Este estudo, ainda que tenha uma preocupação qualitativa e, por isso, sendo modesto em relação ao número de entrevistas, foi aplicado a pessoas

de 07 (sete) localidades diferentes, prevalecendo Aragua (cinco respondentes) e Zulia (dois respondentes). Os Estados de Anzoátegui, Monagas, Caracas, Bolívar e Táchira contaram com um respondente cada.

Embora haja diversidade de origem, em relação aos Estados que residiam, um ponto em comum aos emigrantes da Venezuela alcançados pela pesquisa foi em suas descrições sobre a própria condição social.

Por escolha dos respondentes de São Paulo, a condição social foi descrita em comparação com a crise venezuelana, por isso foram comuns os relatos de suas realidades antes desse contexto e em sua decorrência. Em regra, descreveram condições boas de vida, todas atreladas a seus empregos ou negócios, e posteriormente narraram declínio de seus poderes aquisitivos, e as dificuldades que passaram a enfrentar pelo aumento da violência e da precarização da condição social. Este dado reforça o fato de que o aumento da emigração venezuelana é consequência da crise econômica, política e social que vive o país.

ARAGUANNEY

31 ANOS

04/04/2019

[...] nós sempre tivemos uma situação econômica muito boa na minha casa, mas agora está ruim e eu acho que vai ficar cada vez mais ruim, mas normalmente a gente morava muito bem. Tínhamos todas as coisas certinhas, mas a inflação a cada ano foi acrescentando mais valor às coisas, mas a gente sempre trabalhou muito, tínhamos as coisas certinhas, mas agora não conseguimos mais fazer. Então a situação econômica como tal a gente tinha boa, mas a inflação cada dia aumenta mais e mais.

A faixa etária apresentada nos dados captados pela pesquisa, em São Paulo, apresentou-se predominantemente na faixa dos 30 aos 39 anos. Não houve nenhum caso que se distanciasse mais do que quatro anos desse intervalo, o que aponta a movimentação de pessoas de uma faixa etária que historicamente compõem o maior percentual da força de trabalho para um país.

Em relação à escolaridade, a pesquisa em São Paulo demonstra que o índice de escolaridade é alto. Todos os entrevistados ingressaram em cursos superiores. A maioria já havia concluído na Venezuela, poucos possuíam cursos incompletos e apenas uma entrevistada de São Paulo afirmou que havia saído da Venezuela sem cursar a Universidade, mas que aqui já estava concluindo uma graduação. Cabe ressaltar que um dos relatos aponta que, em algumas situações, essa alta formação acabou por ser um obstáculo para conseguir um emprego formalizado.

Para o empregador isso (ser formado) era ruim, porque eu fui a várias entrevistas de trabalho na Missão Paz, que eles têm entrevistas de terça e quinta com empregadores e eu sempre passava para segunda fase, mas aí me diziam “Ah! Mas você é formado”. E eu dizia “Qual é o problema?”, e eles respondiam “Ah, mas você já é formado, você já fala diferente”. Diziam que eu tinha um outro perfil e não era o que eles estavam procurando.

CARLOS

35 ANOS

19/03/2019

Esse fato expõe as diferenças práticas para as contratações formais e informais. No caso de Carlos, a impressão que descreveu era a de que sua formação parecia ameaçar os contratantes. Desse modo, essa formação se tornou um entrave para a necessidade do(a) refugiado(a) e migrante venezuelano(a) que precisa se inserir no mercado de trabalho, além de explicitar a não absorção da qualidade produtiva que o(a) refugiado(a) e migrante tem por formação.

Os relatos em São Paulo demonstraram que, em sua maioria, as experiências laborais foram informais, o que ilustra a exposição narrada e, ao mesmo tempo, denuncia o fato de o Brasil receber mão de obra qualificada, mas não absorver essa qualidade em espaços reais.

Em relação ao sexo, os [dados oficiais da Polícia Federal](#)³, até novembro de 2019 demonstram que para todo território brasileiro, o número de refugiados e migrantes venezuelanos masculino supera o feminino. Essa diferença é pequena como se pode ver no percentual por sexo de 2017/2019 que indicou “viajante feminino” sendo 46% e “viajante masculino” sendo 54%.

A pesquisa em São Paulo encontrou, de forma espontânea, a mesma quantidade de pessoas de ambos os sexos, mas para além do dado em si, é necessário ampliar a observação para as particularidades femininas, que apontam para barreiras específicas tanto no deslocamento migratório, como no estabelecimento em outro país. Para a cidade de São Paulo, a maioria das mulheres migrou com o marido, ou namorado, e abriu o negócio em parceria com eles. E em poucos casos as mulheres efetivaram seus anseios e necessidades por empreender sozinhas.

Segundo dados do STI (Sistema de Tráfego Internacional - 2019) o Estado de São Paulo possui em registros ativos (migrantes que solicitaram residência temporária) um total de 289.266 de pessoas de nacionalidades sul-americanas. Entre os venezuelanos são 123.507 para todo o território nacional, desses 11.983 estão em São Paulo.

Os venezuelanos alcançados por esse estudo, em sua maioria, não optaram pela solicitação do refúgio. Em geral, alegaram que a proibição, imposta pelo refúgio, em voltar para a Venezuela era inconveniente, pois tinham parentes que lá ficaram. Sendo assim, alguns deles entraram como turistas, até compreenderem melhor as regras, outros se valeram da Portaria Interministerial número 09/2018, que autoriza a residência temporária. Em um caso foi utilizado o ingresso em uma faculdade para se beneficiar do visto de estudante, mesmo sem frequentar a instituição. Entre os respondentes

3. Fonte: Sistema de Tráfego Internacional (STI) com dados até 30 de novembro de 2019.

de São Paulo cinco migrantes optaram pelo refúgio.

Entre os entrevistados que chegaram de avião um relato comum foi a necessidade de saírem novamente do Brasil para entrarem por terra e assim solicitarem a residência temporária.

RAFAEL

28 ANOS

27/03/2019)

Primeiro entra como turista e pode ficar por três meses, aí eu optei pela residência temporária. Aí, como eu cheguei por ar, eu tive que sair pra fazer a entrada terrestre e conseguir o selo para fazer o pedido de residência temporária. Agora esse ano tenho que renovar e acho que vou tirar a permanente.

Em relação às solicitações de refúgio, os dados oficiais do STI (2019) indicam que até 2019, 129.988 venezuelanos pleitearam refúgio e estão com essa solicitação ativa. Dentro dessa realidade o Estado de São Paulo concentra 49.978 solicitações.

O primeiro venezuelano que teve reconhecido pelo CONARE (Comitê Nacional para Refugiados) sua condição de refugiado no Brasil foi um dos entrevistados por este estudo. Esse relatou que a instituição Cáritas foi fundamental em sua orientação.

CARLOS

35 ANOS

19/03/2019)

Chegando aqui em Cáritas eles me acolhem e o advogado de lá me orientou como eu tinha que fazer o tratamento com CONARE... ele também me ajudou a contar a minha história, o porquê que eu era solicitante de refúgio, que no meu caso foi porque eu sofri perseguição política, então eu expliquei tudo para ele, tive que mostrar todas as provas que eu tinha, não sei se foi influência ou casualidade, mas depois de uma semana fui chamado para o CONARE para fazer a entrevista...

O reconhecimento do primeiro refugiado venezuelano saiu em 25 de janeiro de 2019. Hoje já foram avaliados outros casos reconhecidos pelo CONARE, mas em geral o processo é demorado. Dados⁴ divulgados pelo Ministério da Justiça e Segurança Pública no dia 5 de dezembro de 2019 informam que o CONARE reconheceu a condição de refúgio à 21.432 venezuelanos. O comitê julgou em bloco esses processos utilizando o emprego de ferramentas digitais. Até dezembro de 2019 o CONARE estava analisando 120.469 processos.

A escolha pelo Brasil como país de nova morada, segundo os respondentes de São Paulo, tem explicações variadas. Entre as mais citadas está o fato de terem familiares residentes neste país. Outra fala foi sobre o conhecimento

4. Portal de Dados. MJ do Ministério da Justiça, disponível em: bit.ly/3i1Q4n3

prévio do Brasil, que se deu de maneira diversa, como o contato via Consulado brasileiro na Venezuela, em festas e cursos promovidos por este, e o conhecimento pela experiência de amigos ou familiares que trabalhavam ou tinham trabalhado no Brasil.

Ainda sobre a as razões da escolha pelo Brasil, foram citadas as oportunidades que o Brasil oferece aos negócios e também a desconfiança em ir para países que já receberam um número significativo de venezuelanos, como Colômbia, Peru e Chile⁵.

Jorge, de 29 anos, empreendedor entrevistado em março de 2019, veio para o Brasil com a irmã e o cunhado. A princípio pensaram em outros lugares, como a Colômbia, mas consideraram que o Brasil ainda não havia recebido tantos venezuelanos e por isso, acreditavam que aqui haveria mais oportunidades.

Alguns entrevistados confirmaram que o Brasil não era a primeira escolha, ficando atrás principalmente dos Estados Unidos e explicaram que só não efetivaram a ideia de irem para os EUA pela dificuldade do visto e também pelas barreiras que os EUA impõem aos migrantes que pretendem empreender. Como descreve Maria de 40 anos, uma empreendedora entrevistada:

5. Um comunicado da Organização Internacional para as Migrações (OIM) e a Agência das Nações Unidas para os Refugiados (ACNUR) divulgou em junho de 2019 que quatro milhões de venezuelanos haviam deixado seu país e que a Colômbia havia recebido 1,3 milhões destes migrantes, o Peru 768 mil, o Chile 288 mil, o Equador 263 mil, o Brasil 168 mil e a Argentina 130 mil bit.ly/2YG10PD

MARIA
40 ANOS
20/03/2019)

[...] para abrir uma empresa eles (EUA) exigiam que a empresa fosse de mais de quinhentos mil dólares, uma coisa assim, e depois esse valor baixo para cinquenta mil dólares para europeus, uma coisa assim, é muito dinheiro.

Entre refugiados(as) e migrantes que chegaram por Roraima, a proximidade geográfica com a Venezuela e seus estados de origem foi o que pesou, principalmente para aqueles com menos recursos, como é o caso de Omar que descreveu a forma como chegou ao Brasil:

OMAR
31 ANOS
22/02/2019)

[...] eu vim e eu chorei no caminho, chorei, chorei e chorei. Fiquei um dia sem comer. Eu tinha comida, mas não dava vontade de comer, aí eu peguei uma carona para um lugar que chama San Fel, mas trazia pouco dinheiro... em Santa Helena não tinha sobrado dinheiro para pagar até Pacaraima, então tivemos que caminhar. Eu caminhei um dia e 8 horas. Viemos em oito pessoas, aí parou um carro pequeno, uma família brasileira e disse “Só temos um lugar”, era pequeno (o carro), mas o mais fraco era eu, eu era o mais fraco... Tava uma senhora e esse senhora disse que sentia desconfiança de ir sozinha, então me disse “Vai você”, mas eu já ouvia falar que havia brasileiro que maltratava venezuelanos, mas fui...

Os(as) refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) entrevistados(as) em

São Paulo compõem uma migração recente e intensa, o que confirma os dados oficiais de 2019 do STI (Sistema de Tráfego Internacional) que indicou que entre 2017 e 2019 234.961 pessoas de nacionalidade venezuelana entraram no território brasileiro e permaneceram. Dentre os entrevistados a chegada ao Brasil se deu, principalmente entre 2016, 2017 e 2018. Esse crescente número de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) corrobora com o aumento da crise social, econômica e política da Venezuela. Como explica Rosalva, empreendedora de 35 anos ao contar sobre os motivos que a levaram a sair com a família da Venezuela.

ROSALVA

35 ANOS

21/03/2019)

Já em 2013 estava super ruim para conseguir coisas, só que nós sempre não achávamos que estava ruim, sempre dávamos um jeito, tínhamos nosso trabalho, ganhávamos bem, depois o salário não dava mais pra nada... então realizei que tinha tempo que não achávamos leite, o que é muito básico, então nós nos demos conta do que estava acontecendo, foi como um choque...

Pelo exposto, os entrevistados em São Paulo tinham como perfil a idade entre 30 e 39 anos, alto nível de escolaridade, emigrado de diferentes áreas da Venezuela. A escolha pelo Brasil foi pela dificuldade de ir para outros países, como por exemplo, os Estados Unidos. A maioria relatou que a saída da Venezuela se deu pela contínua degradação das suas condições econômicas e sociais. O que levou a busca da migração é o fato de terem uma alternativa para voltar a ter um negócio promissor e melhorar a situação econômica.

Os dados a seguir são referentes aos entrevistados na cidade de Boa Vista.

Boa Vista: características sociodemográficas dos empreendedores venezuelanos

Em Boa Vista, a migração venezuelana em termos de origem na Venezuela é bastante diversificada (SIMÕES, 2017). Isso também pode ser mostrado nos questionários aplicados por esta pesquisa. A Venezuela possui 23 estados, além da capital federal (Distrito Capital) Caracas. Dos questionários, tivemos pessoas que saíram do Estado Bolívar (doze respondentes), Anzoátegui (oito respondentes), Monagas (sete respondentes), Caracas (quatro respondentes) e Carabobo (quatro respondentes). Os demais 25 questionários foram de pessoas de outras regiões da Venezuela, desde as Ilhas (destaque para Margarita) até Mérida e Barina mais a oeste e distante do estado de Roraima.

As idades também correspondem ao perfil identificado desde 2017

(SIMÕES, 2017), ou seja, “pessoas jovens, majoritariamente do sexo masculino e em idade laboral”. Mais da metade dos questionários (32 de um total de 60) foram de indivíduos entre idades de 20 a 39 anos e 25 de pessoas entre 40 e 64 anos. Apenas três respondentes tinham idades entre 18 e 19 anos (abaixo de 20 anos). Isso demonstra total compatibilidade com os perfis apresentados e não apresenta grandes variações. Além disso, é um número razoável para indivíduos empreenderem, sobretudo em condições pouco vantajosas e de forma precária, como muitos daqueles que responderam ao questionário, seus empreendimentos eram na rua com pouca estrutura.

Percebe-se que 64% dos empreendedores são homens (38 do total) contra 37% de mulheres (22 respondentes). Nota-se que, entre outras razões, essa diferença pode ser explicada por fatores demográficos (a maioria é masculina da migração venezuelana em Roraima) e pelas dificuldades já comentadas, além de ser uma atividade de maior risco e exposição na rua. No entanto, cabe ressaltar que o questionário não se aprofundou em questões de gênero, tampouco foram realizadas entrevistas para identificar certos padrões.

29 do total de 60 respondentes são solteiros (as) (49%), casados ou com parceiros 30 (50%) e apenas 1 respondente é divorciado (a). Com relação a chegada no Brasil, os números apresentados também correspondem ao aumento da chegada desses nacionais no Brasil, sobretudo, a partir de 2017. Apenas um respondente disse que chegou em 2015 (2%), 5 chegaram em 2016 (9%), a grande maioria (90%) chegaram entre 2017 e 2019. Desses, 18 do total chegaram em 2017 (30% do total de 60 respondentes), 15 em 2018 (25%) e 21 (35%) em 2019. Nota-se uma grande quantidade de recém-chegados (2019), o que implicaria dizer que a estratégia de empreender tem a ver com a sobrevivência na chegada mais recente (pelo menos 2 a 3 anos), como consta na Tabela 1.

TABELA 1 - Ano de chegada ao Brasil

ANO	2019	2018	2017	2016	2015	TOTAL
TOTAL	21	15	18	5	1	60

FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

A escolaridade dos indivíduos é distribuída da seguinte forma: 2% são analfabetos (um entrevistado), 3% possuem o ensino fundamental incompleto (2 entrevistados), 3% possuem o ensino fundamental completo, 34% possuem o ensino médio incompleto (20 do total de 60), 24% possuem o ensino médio completo, enquanto 14% (8 dos entrevistados) possuem

ensino superior incompleto e 22% (13 do total) possuem ensino superior completo ou pós-graduação, um número elevado de indivíduos que possuem ensino superior é constatado (35% do total) contra apenas 65% que possuem até o ensino médio completo. Esses dados também dialogam com o perfil sociodemográfico apresentado em 2017 (SIMÕES, 2017) de alta escolaridade da população venezuelana em Roraima.

TABELA 2 - Grau de escolaridade de refugiados(as) e migrantes empreendedores(as)

ESCOLARIDADE	Ensino Superior completo ou pós-graduação	Ensino superior incompleto	Ensino médio completo	Ensino médio incompleto	Ensino fundamental completo	Ensino fundamental incompleto	Analfabetos	TOTAL
TOTAL	13	8	14	20	2	2	1	60

FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

Aliado a esse dado, cabe destacar que 46- do total de 60 respondentes do questionário - declararam saber além do Espanhol pelo menos outra língua. Desses, a maioria (75% do total) disse saber falar Português. Ao lado do Português, outras línguas apareceram como inglês (10% do total) ou ainda em quantidades menos significativas (2% cada) italiano, francês, árabe e créole haitiano.

Por último, esse bloco de perguntas identificou a condição migratória dos respondentes e nesse sentido as respostas foram as seguintes: 17% do total são solicitantes da condição de refugiado(a), 14% são refugiados(as), totalizando entre solicitantes e refugiados(as) 30% do total. Além disso, aproximadamente 2% são solicitantes de residência e 62% são residentes. O restante (aproximadamente 7% do total) possuía visto temporários ou de turista ou ainda se encontravam irregulares em território nacional.

TABELA 3 Condição legal de permanência no Brasil

ESTADO LEGAL	Solicitantes da condição de refugiado(a)	Refugiados	Solicitante de residência	Residente	Temporário	Turismo	Sem documentação	TOTAL
TOTAL	10	8	1	37	2	1	1	60

FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

Antes de passar para o próximo capítulo, entendemos que cabe destacar elementos acerca da experiência laboral e empreendedora desses indivíduos antes de migrar. Essa pergunta foi essencial para identificar a atividade empreendedora como natural e uma continuidade

de suas atividades na Venezuela ou por ser um elemento de necessidade e sobrevivência em um novo destino.

Nesse sentido, 57% dos respondentes se identificam como “autônomos” ou “empresários” e já possuíam alguma experiência em diversos setores atuando como empreendedores (65% do total). Cabe destacar também que 48% dos entrevistados disseram também possuir familiares envolvidos com algum tipo de atividade empreendedora, a grande maioria desse total (65%) no setor de serviços como parentes cabeleireiros, vendas e pequenos comércios. São números significativos de contato prévio com atividade empreendedora e devem ser levados em questão.

Considerações Finais

Esse estudo exploratório aponta compatibilidade entre as características sociodemográficas dos entrevistados da cidade de São Paulo e Boa Vista com poucas, mas significativas, diferenças.

As informações sobre localidade de origem demonstram uma diversidade entre os respondentes em São Paulo e Boa Vista. Outro dado que tem concordância entre as duas cidades é sobre a condição social, pois em ambos os entrevistados descrevem o declínio de sua qualidade de vida quando comparado ao que tinham acesso na Venezuela, antes de precisarem migrar.

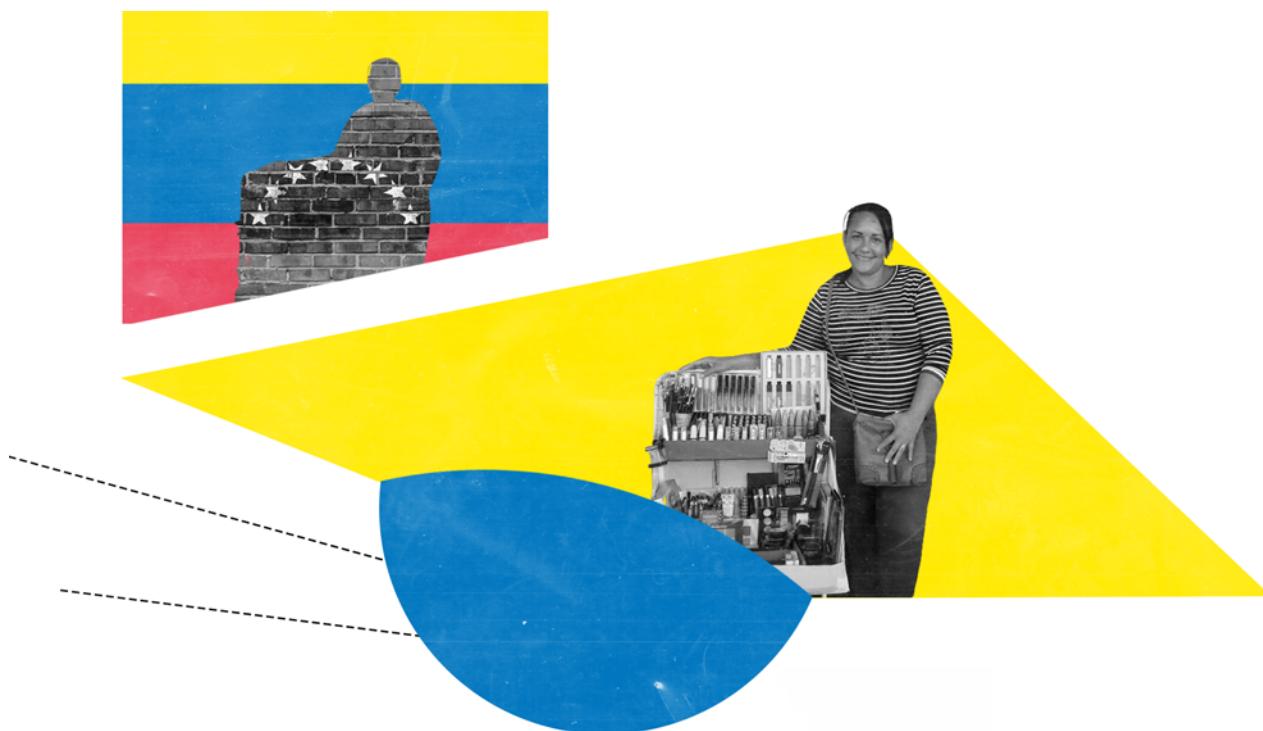
Nas duas cidades o nível de escolaridade apresentado foi alto, mas não absorvido pelo mercado de trabalho no Brasil. Em relação ao status migratório os respondentes que entraram no Brasil por Roraima tiveram a decisão, de se tornarem refugiados ou pedirem a residência permanente, influenciada pela orientação que receberam da Polícia Federal, enquanto aqueles que entraram como turistas foram mais autônomos em suas escolhas, pelo próprio tempo de análise das alternativas.

O Brasil não era a primeira opção para a maioria dos entrevistados. Os motivos que trouxeram refugiados(as) e migrantes para o Brasil são variados. No entanto, entre as pessoas com frágeis condições econômicas, a proximidade geográfica foi o que determinou o destino. Diretamente ligada a esse último dado e ao descrito na condição de vida está à motivação de saída que majoritariamente apresentou a crise econômica, social e política como definidora da partida.

O capítulo seguinte abordará os caminhos percorridos por refugiados(as) e migrantes a partir do momento que decidem sair da Venezuela e sua trajetória empreendedora no Brasil.

Capítulo #3

O caminho do empreendedor venezuelano das cidades de São Paulo e Boa Vista



Introdução

O presente capítulo demonstra o processo migratório dos venezuelanos desde a sua decisão de saída da Venezuela até a decisão de empreender no Brasil. Depois destacamos as condições econômicas como determinantes do estabelecimento do(a) refugiado(a) e migrante e que irá impactar diretamente em sua ação empreendedora. Ademais, mostraremos diferentes caminhos que levaram os refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) a empreender e finalmente, as características comuns a eles(elas).

Esta pesquisa considerou aspectos como a decisão de saída e a viagem em si do processo de migração dos venezuelanos até sua efetiva ação de empreender no Brasil. Esse olhar aprofundado foi necessário para que o panorama de todo contexto vivido pelos(as) refugiados(as) e migrantes fosse compreendido. Essa descrição e a análise dos dados ofereceram ao estudo clareza para um melhor entendimento da potencialidade empreendedora desse grupo.

Saindo da Venezuela

O processo de decisão de saída da Venezuela e a organização para o êxito dessa saída foi descrito em sua maioria como difícil, principalmente porque envolvia a decisão de deixar pessoas, locais e histórias queridas no país. Embora demonstrando que a saída da Venezuela era necessária para a construção de uma vida com novas expectativas, ainda assim, o processo como um todo impactou a todos entrevistados, como relata Dinorah de 41 anos, por exemplo:

A preparação foi uma coisa automática, sabe. Você fixa um objetivo e fica ali (choro), eu ia trabalhar, no dia a dia, eu tava dando aula, mas não pensava no trabalho, aqui na mente só pensava em pegar o dinheiro para ir embora... acho que foram 4 meses assim sem dormir, só pensar, pensar, pensar, ficar no telefone... porque nós temos muito problema com internet, com as telefônicas, aí eu passava horas aguardando, para que voltassem a internet, para eu conseguir novamente. Porque tem muita competição, todo mundo quer vender e você não consegue porque tem muita coisa...é muito louco, por isso você tem que ficar aí (esperando).

DINORAH

41 ANOS

22/0/2019



Outros entrevistados descreveram a forma como tiveram que levantar documentação, vender bens para viabilizar a mudança.

ROSALVA

35 ANOS

21/03/2019

Então estávamos fazendo todos os papéis para vir: tirando ele (filho) da escola, pegando todos os papéis da escola, legalizando... trouxemos nosso dinheiro e poupança, nós vendemos nosso carro, vendemos toda nossa cozinha, nossos instrumentos de trabalho, todos os equipamentos de cozinha, tudo, freezer, só deixamos nossa casa, porque não conseguimos vender...

O processo de migrar foi avaliado pelos entrevistados em São Paulo como difícil, independente das condições econômicas que tinham para a mudança, como é o caso de Araguaney de 31 anos, que chegou ao Brasil com recursos financeiros.

ARAGUANEY

31 ANOS

04/04/2019

Nossa! Para toda pessoa que decide migrar é forte. É forte em todos os sentidos. Você deixar sua família, um lar, suas coisas, seus sonhos... é forte completamente. Ir para um lugar onde você não conhece ninguém, começar do zero. Totalmente forte.

A pesquisa em São Paulo indica que as trajetórias dos entrevistados foram distintas e dependentes das estruturas que os acompanhavam como recursos financeiros e acolhimento. Avaliamos que algumas considerações são pertinentes a partir desses aspectos e as descrevemos: refugiados(as) e migrantes que entraram no Brasil sem recursos financeiros ou com recursos escassos enfrentaram dificuldades prolongadas, com uma média de 5 meses, até encontrarem emprego, mesmo que informal. Como foi o caso de Omar que entrou por Roraima, porque só tinha recursos para chegar até aquela localidade, e estando lá, sem qualquer amparo, demorou 8 meses até conseguir vaga no abrigo Tancredo Neves, que organizava a distribuição de venezuelanos para outros Estados. Contudo, até isso acontecer, muito sofrimento foi enfrentado, como relata Omar

Eu cheguei com vontade de trabalhar e perguntei pra ele (conhecido) “Onde arrumo trabalho?” e ele me disse “Não, aqui não tem trabalho, olha a quantidade de gente na rua, você não vai conseguir aqui” e eu pensei “vou procurar trabalho” e eu comecei, eu caminhava horas e horas... sem comer. Era época de manga e eu pedia permissão para pegar uma manga e comia... Havia um restaurante perto que o dono não deixava que nos dessem comida, mas a empregada, pela parte de trás colocava a comida numa sacola e colocava no lixo... mas não era todos os dias... a fome não deixa a gente pensar e às vezes eu estive doente...

OMAR

31 ANOS

22/02/2019

A mesma situação de privação e vulnerabilidade social foi relatada pelos refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) em Boa Vista. Para eles, empreender foi a saída encontrada para sobreviverem.

A decisão de empreender no Brasil

A partir das diversas trajetórias compartilhadas pelos empreendedores em Boa Vista e São Paulo, foi possível identificar a atividade empreendedora como uma continuidade de suas atividades na Venezuela, mas fortemente associada à sobrevivência em um novo destino caracterizado pela falta de emprego formal.

Consideramos bastante significativa essa informação, pois relata o contato prévio com atividade empreendedora. Nesse sentido, a análise dos questionários aplicados em Boa Vista aponta que mais da metade - (57%) - dos respondentes identificaram-se como “autônomos” ou “empresários” e que já possuíam alguma experiência em diversos setores atuando como empreendedores (65% do total).

É perceptível que a preferência na escolha de tais setores de atividades econômicas também remete às experiências empreendedoras passadas, desenvolvidas na Venezuela. De 39 refugiados(as) e migrantes que já possuíam uma experiência empreendedora na Venezuela, 21 continuaram a empreender no Brasil no mesmo setor que empreendiam em seu país de origem.

QUADRO 1 - Comparação das experiências empreendedoras passadas com a atual área de negócio (Boa Vista)

EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NA VENEZUELA	EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NO BRASIL
Venda de doces	Venda de iogurte e gelatina
Venda de salgados de macaxeira	Processamento de massa de macaxeira
Venda de doces	Venda de trufas
Restaurante	Venda de Bombons de Chocolate
Venda de doces	Venda de empanados, biscoitos e bolos
Barbeiro	Barbearia e Chamadas Internacionais
Mecânico	Conserto de Bicicletas e venda de peças
Dono de uma padaria	Panificadora
Loja de maquiagens	Venda de maquiagem
Venda de carne	Venda de salgados

EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NA VENEZUELA	EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NO BRASIL
Barbeiro	Barbeiro a domicílio
Restaurante	Restaurante (venda de marmitas e pratos em geral)
Cabelereiro	Cabelereiro
Assistência Técnica/manutenção de eletrodomésticos	Manutenção de eletrodomésticos
Cabelereiro	Cabelereiro
Venda de lanches	Venda de lanches e doces
Assistência técnica de celular e relógios	Conserto de relógios e celulares
Assistência Técnica de celular	Assistência Técnica de Celular
Cabeleireira e Manicure	Manicure, cabeleireira e vendas
Venda de eletrônicos	Venda de Eletrônicos
Venda de produtos naturais	Venda de comida/produtos naturais

FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

Cabe destacar quase a metade dos entrevistados em Boa vista (48%) disse possuir também familiares envolvidos com algum tipo de atividade empreendedora, a maioria desse total (65%) estava no setor de serviços como parentes cabeleireiros, vendas e pequenos comércios.

Refugiados(as) e migrantes que entraram no Brasil com alguma estrutura, como dinheiro ou um acolhimento definido, se inseriram com mais facilidade no mercado de trabalho. A maioria dos entrevistados, em São Paulo, apresentava algum tipo de recurso. O ponto comum, entre aqueles que buscavam empregos era que nenhum foi formalizado no primeiro ano.

O desenvolvimento da ação empreendedora de refugiados(as) e migrantes que chegaram ao Brasil tendo estadia, oferecida por parentes ou amigos, foi determinante como suporte para uma estabilidade. Essa segurança favoreceu, mas não foi um limite para aqueles que não a tiveram, pois, o empreendedorismo não parece se condicionar à falta de recursos do indivíduo.

Apesar de realidades financeiras muito distintas, a elaboração dos negócios não tem como barreira intransponível a estabilidade financeira. Este fato pode ser observado na sequência do relato de Omar, 31 anos, que ao ser transferido de Roraima para São Paulo e alojado no CTA (Centro de Acolhimento) de São Mateus, conseguiu alguns serviços em sua área de trabalho - a construção civil - e em dois meses já havia se formalizado como microempreendedor.

A partir dos relatos alcançados, observamos que a intenção de empreender

não possui relação exclusiva com as dificuldades de encontrar um emprego formal. No caso do(a) refugiado(a) e migrante venezuelano(a), a maioria trouxe experiências de ações empreendedoras, que apesar de serem em grande parte informais, se apresentavam promissoras, segundo os mesmos.

RAFAEL

28 ANOS

27/03/2019

Eu sempre tive a mentalidade de empreender, mesmo estudando engenharia eu já estava com a mentalidade de empreender. Eu estava empreendendo lá. Quando eu vim eu deixei uma empresa que eu fiz com uma amiga, então o empreendimento sempre esteve em mim. Quando eu cheguei aqui, a ideia era essa também, “Vou fazer um negócio, se conseguir um trabalho como engenheiro legal, mas não é o que eu queria pra mim...”

O empreendedor venezuelano ouvido, em São Paulo, nesta pesquisa demonstrou familiaridade com negócios próprios desde a Venezuela, apesar de quase todos estarem envolvidos com trabalhos em empresas estatais, mantinham em paralelo empreendimentos formais e informais. Em alguns casos esses negócios foram iniciados por hobby ou por estarem ligados à sua formação. Uma empreendedora afirmou que os venezuelanos têm a ação de empreender como sendo cultural, e que quando chegam aqui, eles vêm com o pensamento de empreender. Depois vão descobrindo as dificuldades.

Entre os(as) refugiados(as) e migrantes que descreveram atividades empreendedoras na Venezuela, todos afirmaram que seus negócios foram desestimulados pelo declínio do mercado venezuelano. O relato de Patrícia, 27 anos aponta que a ação direta do governo venezuelano sobre a taxa de produção alimentícia também foi determinante para o enfraquecimento de seu negócio.

PATRÍCIA

27 ANOS

18/04/2019

[...] no meu caso pessoal foi determinante (para minha saída) quando o governo colocou uma lei para indústria de alimentos, que era a que eu trabalhava, e ele falou que a partir do mês X as indústrias de alimentos só iam poder vender x quantidade de produtos e eu fiquei revoltada... eu não sou empreendedora, empresária, para o governo me dizer quanto que eu vou ganhar, para isso eu passo a ser empregada.

Dos entrevistados de São Paulo, poucos não tiveram alguma experiência como empregados no Brasil. A maior parte enfrentou o mercado de trabalho

em áreas distintas daquelas nas quais se formaram. Esse fator é resultado da impossibilidade da validação do diploma, dos entraves iniciais causados pelas dificuldades com o idioma e pela própria condição social. Estes empregos foram usados como patrocinadores de seus próprios negócios.

Os empreendedores entrevistados apontaram com clareza a importância de pouparem dinheiro e investirem em seus negócios. No entanto, para o(a) refugiado(a) e migrante venezuelano(a), o dinheiro que recebia não era poupado apenas para atender à aspiração de empreender, mas era dividido para subsidiar os familiares que permaneceram na Venezuela. Deriva daí a constatação de que a ação empreendedora para o(a) refugiado(a) e migrante é complexa, pois suas energias e recursos precisam fazer um paralelo entre investir no empreendimento e agir para melhorar o contexto familiar.

Sobre este contexto familiar e a complexidade dessa realidade, a entrevista de Dinorah 41 anos que, dentre os entrevistados em São Paulo, demonstrou maiores carências e dificuldades em se estabelecer, é necessária para a compreensão dos obstáculos que envolvem a vida de um migrante em condições desfavoráveis.

DINORAH

41 ANOS

22/03/2019

[...] minha outra irmã que ainda está na Venezuela, ela tem um bebê de dois anos e ela me falou ontem que acabou a comida dela, ontem à noite, o bebê comeu a última porção que tinha de comida e ficou com fome e ficou chorando e ela não sabia o que ia dar hoje (choro), então como você faz um plano? O que é o futuro pra você? O que é o futuro? Eu só penso que tudo o que eu faço é para garantir o impulso do meu filho, só isso.

Portanto, empreender necessita planejamento e organização e essas ações não parecem compatíveis com a realidade sufocante em que vive Dinorah. No entanto, ela estava cursando a formação para empreendedores ofertado pela Migraflif, pois estava sobrevivendo, como descreveu, com a venda de artesanato e aulas de espanhol.

DINORAH

41 ANOS

22/03/2019

Na minha vida eu não fiz nada disso para eu fazer de abrir uma empresa, sei lá... eu estudei e me dediquei a fazer teatro, a cantar e dar aula. Desde a minha infância. Até que eu vim para cá. Aqui é muito difícil... Migraflif vai dar um jeito, vamos tentar fazer coisas interessantes, eu estou achando muito bom.

Necessário se faz reconhecer que a ação empreendedora não pode ser vista como escolha, mas em boa parte dos casos, como o de Dinorah como a completa falta dela, além de uma extrema condição de necessidade, o que pode ser aplicado a tantos outros casos de refugiados(as) e migrantes.

PATRÍCIA

27 ANOS

18/04/2019

Avaliamos que apesar dos obstáculos, o ato de poupar esteve presente no depoimento de todos os entrevistados, como foi demonstrado, por exemplo, na fala de uma empreendedora com uma condição financeira já considerada estável e boa: “Eu sempre estive pobre porque eu sempre colocava o dinheiro no investimento... Teve um tempo na minha vida que eu recebia muito dinheiro, mas ele saía, só passava por mim e eu me sentia muito pobre...”

Um ponto de destaque ao se comparar êxito do empreendimento e tempo de chegada é o fato de as pessoas que estão há mais tempo têm negócios mais sólidos que os demais, ainda que, dentro de um curto intervalo, percebe-se que a experiência de um ano, por exemplo, pode ser um diferencial.

Considerações Finais

Este estudo constatou que, independente da condição financeira do(a) refugiado(a) e migrante, o processo migratório foi avaliado como difícil. Podemos afirmar que a ação empreendedora de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil foi impactada por todo o processo migratório e que houve um desgaste emocional a todos entrevistados. A condição financeira também é determinante para o estabelecimento do(a) refugiado(a) e migrante no país e dita as possibilidades ou dificuldades da ação empreendedora.

A maioria dos entrevistados descreveu ter realizado ações empreendedoras prévias ao processo migratório, predominando empreendimentos familiares. Em muitos casos este estudo encontrou uma vontade empreendedora, mas o que se destaca é o fato de que a opção por empreender foi realizada por necessidade.

Entre os entrevistados que não estavam em condição de vulnerabilidade, um ponto comum foi à importância que davam à ação de poupar dinheiro, com a intenção de posteriormente investir no próprio negócio ou em um novo. Outro fator é que o ato de guardar dinheiro é dificultado pela necessidade que a maioria dos(as) refugiados(as) e migrantes tem para efetuar o repasse de recursos a seus familiares na Venezuela e essa necessidade parece pressioná-los duplamente. De um lado, ele reconhece que precisa economizar para que seu empreendimento prospere, mas, por outro, sabe que é vital enviar parte de seus ganhos aos familiares venezuelanos.

A pesquisa realizou um mapeamento dos empreendimentos estabelecidos nas cidades de São Paulo e Boa Vista para explicitar os caminhos escolhidos e encontrados pelos(as) refugiados(as) e migrantes para empreender no Brasil. No próximo capítulo mostraremos os dados desse mapeamento.

Capítulo #4

O mapeamento das iniciativas empreendedoras dos refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil



Introdução

O presente capítulo apresenta o mapeamento realizado nas cidades de São Paulo e Boa Vista. O mapeamento é resultado do trabalho de campo da pesquisa e de levantamento de dados feito pela Internet de estabelecimentos que possuíam como donos venezuelanos.

Através desse mapeamento foi possível identificar os principais setores e atividades de atuação, as localidades dos empreendimentos, os investimentos prévios, a média de faturamento, o número de funcionários e o público alvo dos venezuelanos empreendedores em São Paulo e Boa Vista.

Vejamos esses dados a seguir.

Setores e atividades de atuação dos venezuelanos empreendedores em São Paulo Capital e arredores

Os empreendimentos efetivados por refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as), na cidade de São Paulo, não correspondem, em geral, aos que eles possuíam na Venezuela. Tal fator indica que a ação empreendedora responde ao contexto a que se apresenta. A maioria dos entrevistados mudou o ramo de atividade, o que demonstra flexibilidade e capacidade de adaptação à realidade que se impõe, que é, na nossa perspectiva, uma das características que deve permear o perfil empreendedor. Muitos daqueles que já possuíam negócios na Venezuela, ao chegarem ao Brasil, deram (ou tentaram dar) continuidade aos seus empreendimentos, enquanto outros se adaptaram à realidade imposta.

Miguel, de 32 anos, trabalhou por 10 anos com eventos infantis na Venezuela e disse que o planejamento de vir ao Brasil incluía trazer a empresa.

MIGUEL

32 ANOS

18/03/2019

Na Venezuela tenho uma empresa de eventos infantis. Minha intenção de vir para cá é de começar novamente e trazer a empresa, não trazê-la propriamente, mas fazê-la aqui. Começar aqui com esse tipo de negócio. Oferecemos decoração, brinquedos infláveis, pula-pula, mesas e cadeiras. Na verdade, estamos trabalhando nisso há 10 anos na Venezuela. Já temos bastante experiência [...]

A aprendizagem com os negócios abertos na Venezuela foi aproveitada no Brasil, mas foi necessário se adaptar às exigências do país. Entre as diferenças que causaram estranhamento na empresária do ramo da gastronomia, Carolina de 36 anos, estão os requisitos necessários, exigidos pela Prefeitura de São Paulo, para conseguir o alvará de funcionamento para sua atividade.

CAROLINA

36 ANOS

2019

[...] a gente (ela e o marido) havia ido na prefeitura e lá nos entregaram um monte de requisitos dizendo que tínhamos que ter um alvará, que tínhamos que ter um lugar com não sei quantos metros para o funcionamento, que a cozinha tinha que ter uma medida que eu não sei, que não poderia ter botijão perto. Eu pensava que era muito difícil eu explicava que eu ia cozinhar em casa, mas eles diziam que, mesmo em casa, eu tinha que esperar a licença para produzir, então eu desanimei [...]

O ramo de atividade predominante dos negócios abertos pelos empreendedores venezuelanos é a área de serviços. Dentro deste ramo estão atividades como: conserto, manutenção e reforma no setor da construção; eventos infantis; estética e saúde, gastronomia e o agenciamento de viagens e festas. Também fez parte deste estudo um empreendimento do setor imobiliário de coliving e, fora da área de serviço, também negócios com artesanato que faz parte da área de comércio.

A empresa de coliving é de uma empreendedora venezuelana que atua em mais de uma área. Além desta empresa, ela também atua na área do empreendimento social. Visando um público específico no setor da educação, ela fundou a *Fly Educação e Cultura*⁶ na Chácara Santo Antônio, em São Paulo. Os dois negócios se mostram promissores e a expectativa da empresária é que ambos cresçam.

6. Website: flyeducacao.org

PATRÍCIA

27 ANOS

18/04/2019

Se a Fly tiver vários anos de auto sustentabilidade e já estiver trabalhando por si só, eu quero levar isso para a Venezuela e para outros países obviamente, então essa seria minha visão. E eu quero muito fazer uma escola Fly, que seja um colégio privado, lá na Brasilândia... acessível para as pessoas de periferia e com muita qualidade [...]

Quando perguntados aos entrevistados sobre o investimento que tiveram que fazer para efetivarem seus negócios, as respostas foram variadas. Enquanto pouco empreendedores não investiram nenhum valor, apenas oficializaram-se como MEI e passaram a vender seus serviços, outros entraram com quantias significativas que variaram de R\$5.000,00 até R\$120.000,00. A maior parte deste dinheiro investido é resultado de economias feitas na Venezuela, de vendas dos bens que tinham em seu país e de empréstimo de familiares.

O faturamento mensal informado também variou nos depoimentos. Entre as pessoas que aceitaram numerar o valor do faturamento, esse dado variou de R\$4.500,00 até R\$25.000,00.

A maior parte dos empresários são microempreendedores, ou seja, possuem faturamento máximo de R\$81 mil ao ano, alguns são microempresas que podem faturar até R\$360 mil ao ano e outros sequer são formalizados.

Os microempreendedores individuais podem ter até um funcionário, e dos entrevistados, a maioria possuía empregados informais. Empregar venezuelanos é uma opção considerada pela maior parte deles. Além de ajudar os conterrâneos, quando estes estão em situação vulnerável por causa da migração, também podem trazer identidade para o negócio, como explica Rafael de 28 anos e que tem 4 funcionários venezuelanos em seu restaurante

RAFAEL

28 ANOS

27/03/2019

[...] para te dar a atenção original (no restaurante) nada melhor que um venezuelano, então nós tentamos contratar venezuelanos, mas também para ajudar eles que estão em uma situação complicada e também para manter essa filosofia: uma atenção venezuelana. Também quem cozinha são venezuelanas. Então manter a tradição 100%. O mais original possível.

Quando questionados sobre a pretensão de abrir um novo empreendimento, muitos foram positivos. Eles não demonstraram essa intenção por estarem desanimados com seus negócios, mas sim, por terem uma visão empreendedora em si mesmo. Atingindo até áreas distintas das quais empreendiam. Como é o caso de Ivan, de 44 anos, que tem uma empresa de consertos. No Brasil empresas similares são chamadas de “marido de

aluguel”. Ele se dizia satisfeito com o resultado de seu negócio, mas já estava buscando informações e se organizando para uma nova empreitada.

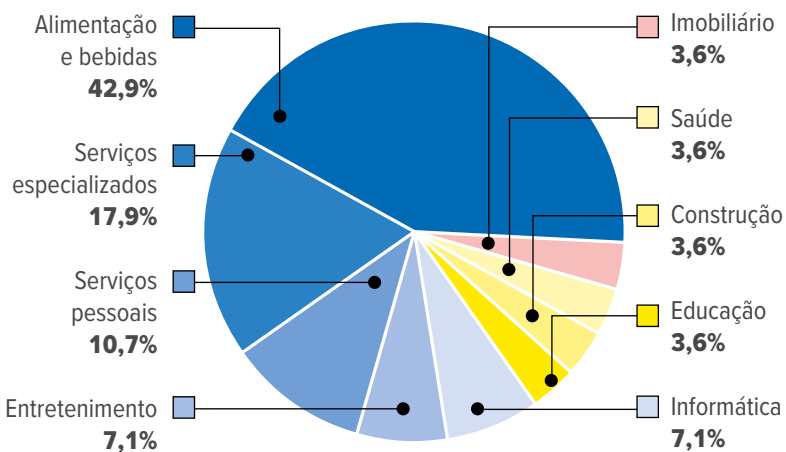
IVAN
44 ANOS
28/02/2019

Eu vi uma coisa interessante para estar entrando com o tema de carros elétricos, então uma solução que vi, que já vai ser obrigatório, é a instalação de aparelhos para conectar os veículos para carregar nos prédios. Então eu acho que o “Ivan faz tudo” com curso de eletricidade já formado pode fazer [...]

A pesquisa mapeou empreendimentos em São Paulo. Embora a cidade seja um centro de recepção de refugiados(as) e migrantes, a sua grandiosidade dificulta a identificação de negócios específicos. Os dados do Sistema de Tráfego Internacional (STI), divulgados em dezembro de 2019 demonstrou que o Estado de São Paulo possui 538.572 migrantes com registros ativos, deste total 7.986 são Venezuelanos.

Embora tenha sido difícil a identificação dos empreendimentos em São Paulo, principalmente pela dimensão da cidade, este estudo mapeou 29 estabelecimentos que se dividem em setores como demonstrado no gráfico abaixo.

GRÁFICO 1. Empreendimentos Venezuelanos em São Paulo⁷



FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletado

7. Adaptação dos indicadores de setores econômicos utilizados pelo SEBRAE Nacional. Marcos Aurélio Bede, denomina os setores em entrevista a Pequenas empresas e Grandes negócios. Disponível em: glo.bo/31Dn8vG

Os dados colhidos no mapeamento demonstram que 43% dos empreendimentos são do setor Alimentação e Bebidas e dentre estes 60% é de produção de comidas típicas venezuelanas, ou seja, operam no mercado étnico, que é aquele que se propõe a atender alguma necessidade específica de um grupo étnico.

O segundo maior grupo está no setor de serviços especializados, como envio de dinheiro à Venezuela; importação de produtos venezuelanos;

auxílio com documentação; envio de medicamentos. Especificamente estes negócios são ofertados via propaganda em grupos de venezuelanos nas redes sociais e não possuem sedes fixas.

O setor de serviços pessoais que abrange as atividades estéticas como um todo demonstrou grandes disparidades financeiras, acompanhado de perto pelo setor de alimentos e de bebidas. Foi possível identificar situações que consideramos díspares. Por exemplo, de um lado, foi possível identificar negócios pequenos, como o atendimento domiciliar oferecido por uma manicure e, do outro, uma empresária esteticista com um negócio sólido e em franca ascensão.

Na observação sobre a localização dos empreendimentos, 06 (seis) deles possuem apenas endereços digitais e trabalham com delivery. Outra observação sobre o ponto onde se estabelecem os negócios venezuelanos nota-se que, diferentemente de outras nacionalidades de refugiados(as) e migrantes que se estabeleceram em São Paulo há mais tempo, a população venezuelana ainda não possui um bairro que a identifique, pois, seus negócios são recentes e estão dispersos pela cidade e também pelas cidades vizinhas como ficou constatado na pesquisa:

TABELA 4 E 5 – Localidade dos empreendimentos no Estado de São Paulo

CIDADES (ESTADO SÃO PAULO)	QUANTIDADE	BAIRROS (SÃO PAULO CAPITAL)	QUANTIDADE
Barueri	1	Brás	1
Campinas	1	Butantã	2
Guarulhos	3	Ipiranga	1
Osasco	2	Jardim Meliunas	1
Santo André	2	Lapa	1
São Caetano do Sul	1	Pari	1
Sorocaba	1	Pinheiros	2
São Paulo (Capital)	13	Pompéia	2
Redes Sociais - Facebook/ Instagram	5	Tatuapé	1
TOTAL	29	Vila Suzana	1
		TOTAL	13

FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

No próximo tópico, abordaremos os dados dos principais empreendimentos dos venezuelanos mapeados em Boa Vista.



Setores e atividade de atuação dos venezuelanos empreendedores em Boa Vista

Sobre as características dos empreendimentos de Boa Vista, nota-se diferenças determinantes em relação à cidade de São Paulo. Deve-se destacar que a maioria (79% do total) não possui sequer uma sede física na cidade de Boa Vista. Muitos trabalham com carrinhos de sorvete, milho, churros, por exemplo, enquanto apenas o restante (22% dos entrevistados) possui alguma sede física. Todos os que declararam possuir sede física, possuem estabelecimentos alugados, sendo esse aluguel entre R\$ 300 a R\$ 800 (reais) não ultrapassando disso. O tamanho dos estabelecimentos variava entre 15 m² a 100m², ou seja, relativamente pequenos.

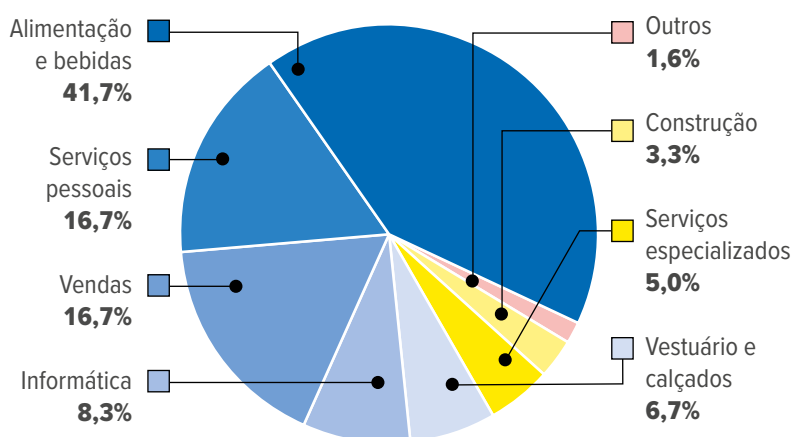
A principal motivação para abrir um negócio no Brasil foi a busca de **autonomia financeira**⁸ ou autonomia de forma geral (55% do total), alguns também falaram sobre a necessidade de enviar remessas para familiares (11,67%), enquanto 25% do total disseram que empreenderam porque não conseguiram encontrar um trabalho fixo assalariado. Os demais (cerca de 8%) mencionaram motivos diversos como dar continuidade ao seu negócio na Venezuela, por dificuldades em empreender na Venezuela ou ainda pelo desejo de dar empregos a outras pessoas.

Trabalho de forma autônoma no seu próprio negócio foi mencionado por 30% daqueles que responderam ao questionário em Boa Vista, sendo que 55% do total quer um trabalho assalariado, ou seja, preferiria mudar de ramo de atividade e sair das atividades empreendedoras. O restante (15% do total) gostaria de se dedicar mais aos estudos, realizando cursos de capacitação ou formação profissional e/ou acadêmica.

8. A pergunta no questionário era aberta e as respostas variam de explicitamente mencionar autonomia financeira ou sinônimos. Os pesquisadores optaram por colocar todos os sinônimos dentro desse significado maior de autonomia financeira.

Com relação ao setor de atividade econômica, percebe-se que a maioria dos empreendimentos localizam-se na área de alimentação, como consta no Gráfico 2 (25 de 60 questionários). As outras áreas de atividade de maior grau de investimento são as do setor de serviços pessoais e de vendas (10 de 60 para cada setor). O setor de serviços pessoais consiste em atividades de estética e beleza como: barbearias, salões de cabeleireiro e venda de cosméticos.

GRÁFICO 2 - Área de atividade dos empreendimentos⁹

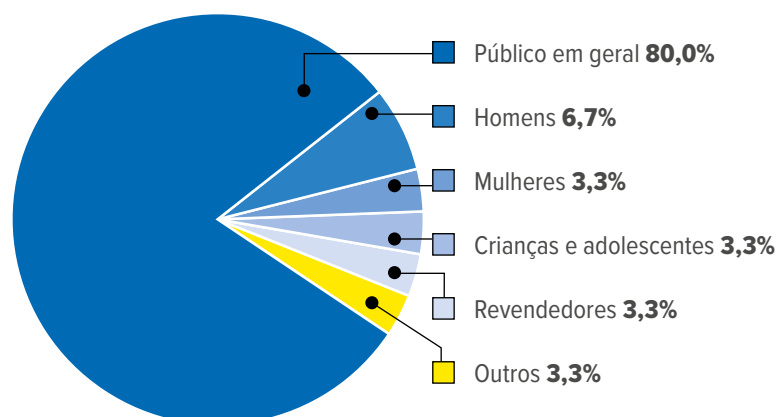


FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados.

⁹ Assim como São Paulo, houve adaptação dos indicadores de setores econômicos utilizados pelo SEBRAE Nacional. Marcos Aurélio Bede, denomina os setores em entrevista ao Pequenas empresas e Grandes negócios. Disponível em glo.bo/3iqCA4s

Os empreendimentos dos venezuelanos em Boa Vista possuem uma clientela diversificada, em sua grande maioria atendem ao público em geral, o que representa 80% do total de 60 questionários aplicados. Poucos são voltados a um público específico como no caso do setor de serviços pessoais onde barbearias atendem especificamente o público masculino, e venda de cosmético/maquiagem e manicure que atende especificamente ao público feminino, como está representado no gráfico a seguir.

GRÁFICO 3 - Público alvo do negócio



FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

Entretanto, foi relatado nas entrevistas que a maioria dos serviços prestados por esses empreendimentos acabam atendendo, majoritariamente, a outros refugiados(as) e migrantes, tanto haitianos(as) como venezuelanos(as). Os entrevistados destacaram que os motivos para terem como clientela mais refugiados(as) e migrantes do que brasileiros era o preconceito, o desconhecimento da culinária venezuelana e a desconfiança dos serviços prestados. Por outro lado, a familiaridade com os gostos relacionados à gastronomia, ao idioma e à cultura acaba levando os próprios indivíduos refugiados e migrantes a serem clientes mais assíduos.

Ainda em relação à clientela, o estudo observou que os empreendimentos em busca de um maior número de clientes procuram se estabelecer em regiões onde o fluxo de pessoas é mais intenso (Tabela 4).

No centro da cidade de Boa Vista, por exemplo, concentram-se 19 dos empreendimentos entrevistados, seguido dos bairros Liberdade (9), região com um grande número de comércios que se concentram na Avenida General Ataíde Teive, Asa Branca (7), bairro que engloba ainda a Avenida General Ataíde Teive, e 13 de Setembro (7), bairro em que se encontram os abrigos Rondon 1, Rondon 2, Rondon 3 e o Posto de Triagem (Petrig) ao lado da Polícia Federal. Trata-se, portanto, de uma região que concentra um alto fluxo de migrantes à procura de documentação e abrigo, o que fortalece a relação de comércio migrante, como já citado.

TABELA 7 – Localidade dos empreendimentos em Boa Vista

BAIRROS	Alvorada	Asa Branca	Bairro dos Estados	Centro	Dr. Silvío Botelho	Jardim Floresta	Liberdade	Mecejana	Nova Canaã	Santa Tereza	São Francisco	13 de setembro	TOTAL
QTD	5	7	1	19	5	2	9	1	1	2	1	7	60

FONTE: Elaboração própria com base nos dados coletados

Com relação ao número de funcionários, em Boa Vista, os dados divergem de São Paulo, pois todos os respondentes dos questionários disseram não possuir qualquer funcionário assalariado, seja formal ou informal. Nesse sentido, apenas 34% disseram possuir familiares no negócio, sendo a ampla maioria parentes próximos como esposas, maridos, filhos e filhas e mães ou pais. Por outro lado, 63% do total são empreendedores individuais.

Cabe destacar que essa falta de funcionários (pois a maioria está enquadrada como MEI), aqueles que responderam ao questionário se enquadram também nos critérios de rendimento de microempreendedores individuais, ou seja, com rendimento anual em até 81.000,00 R\$, ou 6.750,00

reais mensais. Dos respondentes, nenhum disse possuir rendimento mensal acima de R\$ 3.000,00, sendo que 43 deles (72% do total) recebem menos de 1.000 reais por mês.

Considerações Finais

O mapeamento dos empreendimentos venezuelanos em São Paulo e Boa Vista demonstrou que a grande maioria dos negócios tem em comum o fato de serem pequenos, familiares e com baixos rendimentos. Os setores de maior atuação foram predominantemente o de alimentos (restaurantes, venda de alimentos improvisados, produtos alimentícios), seguido por serviços pessoais, com destaque para cabeleireiro, barbearia e manicure. Vimos também que a maioria não possuía funcionários contratados formalmente. Os negócios eram familiares, pois os funcionários o marido, esposa, filhos, pais ou ainda primos e tios.

No item referente ao rendimento, foram mapeados valores diversos. Em São Paulo foram relatados valores de remunerações maiores que as de Boa Vista, onde a maioria tem rendimentos abaixo do salário mínimo.

A seguir, apresentaremos os aspectos que facilitaram ao(à) refugiado(a) e migrante venezuelano(a) a empreender no Brasil. Elencaremos, ainda, os principais fatores que dificultam o empreendedorismo migrante.

Capítulo #5

Os aspectos facilitadores e dificultadores para o refugiado(a) e migrante venezuelano(a) empreender no Brasil



Introdução

O objetivo deste capítulo é elencar os principais aspectos que facilitaram e os que mais dificultaram (e dificultam) o avanço e consolidação de atitudes empreendedoras dos refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil. Primeiramente, apresentaremos os elementos encontrados que auxiliaram refugiados(as) e migrantes a abrirem o seu próprio negócio. Eles destacaram o papel de algumas instituições que acolhem refugiados(as) e migrantes e que foram essenciais na obtenção de informações para iniciarem seus empreendimentos. Também lembraram o papel de familiares, amigos e das comunidades virtuais nas redes sociais.

Nesse capítulo, ainda, analisamos os dados coletados na pesquisa referente aos aspectos que dificultaram e dificultam a abertura de negócios no Brasil. Teve destaque a falta de informação sobre a documentação para abertura de MEI a falta de acesso a crédito. Esse último elemento nos levou a realizar uma pesquisa exploratória com alguns bancos (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco Santander, Banco Bradesco e Banco Itaú), para entender melhor a política desses com relação ao público migrante. Os resultados dessa pesquisa estão nesse capítulo.

Para finalizar, elencamos outras barreiras mencionadas como por exemplo o idioma, a (des)informação sobre a Venezuela e a necessidade de ajudar financeiramente os familiares.

Aspectos facilitadores: as instituições

Os aspectos facilitadores relatados pelos entrevistados foram diversos, dentre eles, está a importância do trabalho realizado pelas instituições de acolhimento e de incentivo ao empreendedorismo, como é o caso para São Paulo da Missão Paz, Instituição Cáritas, e a ONG Migraflif. Em muitos casos estas instituições se relacionam indicando uma a outra,

CAROLINA

36 ANOS

25/03/2019

[...] fui para Cáritas da Sé, me cadastrei, vi os programas que eles ofereciam e de Cáritas me ligaram sobre um programa da Migraflif de cadastro de pessoas que mexiam com gastronomia e disseram que nós havíamos sido selecionados para participar, então nós fomos e apresentamos nosso produto.

A Migraflif, instituição não-governamental, desenvolve trabalho na integração econômica do(da) refugiado(a) e migrante na cidade de São Paulo. O projeto Raízes na Cidade, desenvolvido de março a junho de 2019, em parceria com a Airbnb, selecionou 50 refugiados(as) e migrantes empreendedores(as), ou com potencial de empreender, de diferentes nacionalidades para participarem de um curso completo de formação e suporte empresarial.

O curso foi dividido em módulos, trabalhados em encontros aos finais de semana com temas que abrangiam desenvolvimento pessoal, leis e regras, oportunidades na interculturalidade, marketing online, além de mentoria individual, oficinas e palestras de empoderamento. O processo culminou com a seleção de 30 experiências que receberam prêmios, como a divulgação de seus produtos na plataforma Airbnb, sem qualquer custo, além de todo suporte técnico para assim fazê-lo. Mesmo não premiando todos participantes o próprio curso era considerado um impulso aos empreendimentos.

No decorrer das entrevistas, três refugiados(as) e migrantes ouvidos(as) estavam participando deste projeto Raízes da Cidade, da ONG Migraflif. Outros dois já haviam passado por essa instituição e obtiveram assistência em seus negócios. Ao longo das entrevistas, em São Paulo, foi observado que a forma de divulgação da instituição se dá através da parceria informal, que tem com outras organizações - como a Cáritas e a Missão Paz - que são instituições que promovem os atendimentos iniciais ao(a) refugiado(a) e migrante.

A instituição Missão Paz é filantrópica e está ligada aos missionários Scalabrinianos desde 1930, oferecendo apoio e acolhimento a refugiados(as) e migrantes na cidade de São Paulo. Proporciona abrigo na Casa do Migrante,

com alimentação, roupas, materiais de higiene pessoal, apoio psicológico e de assistentes sociais. Também possui o Centro Pastoral e de Mediação dos Migrantes que se incumbem em assessorar os(as) refugiados(as) e migrantes quanto à documentação, trabalho, capacitação e saúde.

O impacto do trabalho da Missão Paz para a inserção laboral de refugiados(as) e migrantes com carteira assinada atingiu, em 2018, 6.769 casos, como demonstrado nos dados internos do Centro de Estudos Migratórios - Missão Paz, que é outra vertente de ação da Missão Paz na promoção de estudos e pesquisas sobre migração. Este centro promove seminários, cursos à distância e publica a revista Travessia, que contribui gerando conhecimento sobre as amplas questões migratórias há mais de 30 anos.

A instituição Cáritas Arquidiocesana de São Paulo foi citada em algumas entrevistas como um espaço de referência para esclarecimentos e orientação jurídica. Trata-se de uma organização não-governamental da Igreja Católica e da CNBB, Conferência Nacional dos Bispos do Brasil. Atua pela garantia dos direitos humanos e pelo desenvolvimento sustentável e solidário da população menos favorecida. A instituição Cáritas do centro de São Paulo possui um projeto chamado Centro de Referências para Refugiados que oferece apoio na integração e proteção de refugiados(as) e solicitantes da condição de refugiado(a) em São Paulo.

Essas instituições Missão Paz e Cáritas, ainda que não estejam ligadas às ações que promovam empreendedorismo diretamente, ofereceram aos entrevistados que solicitaram seu apoio, desde informações seguras até condições básicas como estadia e alimentação.

Ao se observar os relatos dos entrevistados, é possível afirmar que a iniciativa de empreender é posterior ao alcance de uma estrutura mínima de vida digna.

Outras instituições de apoio e formação foram citadas nos depoimentos dos empreendedores, como é o caso do trabalho desenvolvido por igrejas como a Igreja Batista do Povo, que oferece curso gratuito de português para refugiados(as) e migrantes; e a Igreja da Penha que, em parceria com ONGs, também oferece cursos de português, de cultura brasileira. Além desse, ela oferece um específico para empreendedorismo, chamado “Despertando o Empreendedorismo para o Imigrante”.

Outra instituição citada foi a ONG “Estou Refugiado” que busca oportunidades de trabalho para refugiados e produz conteúdos em artigos e vídeos, relatando a vida de refugiados com o intuito de gerar conhecimento e conscientização sobre o tema. Foi a partir do banco de dados do “Estou Refugiado” que um dos entrevistados conseguiu um trabalho formal, fundamental para que ele pudesse estruturar o próprio empreendimento.

[...] conheci as pessoas do “Estou Refugiado”, uma ONG... Na verdade nessa época eu estava muito desanimado, então eles falaram: “Vamos fazer o currículo. Nós temos um banco de dados”, aí eu falei “Ah, tudo bem”, mas eu tava muito desanimado... eles me ligaram e tinha um emprego para mim... um restaurante... Foi o meu primeiro trabalho registrado, eu fiquei lá um ano e meio e eu saí por mim, eles não me mandaram embora, é porque eu já queria fazer outras coisas, eu queria me dedicar mais ao negócio que a gente (ele e a esposa) tinha aberto.

CARLOS

35 ANOS,

19/03/2019

Em Boa Vista, as instituições públicas e privadas que atuam no âmbito do empreendedorismo refugiado e migrante mencionadas nas entrevistas foram: ONU Mulheres, CIEDS (Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável), Projeto Mujeres, ¡Pa'lante! e Projeto Nona Anonamo.

A ONU Mulheres, visando estimular a auto sustentabilidade da refugiada/migrante venezuelana, promoveu uma capacitação sobre Mentoria em Plano de Negócios, no ano de 2019. Foram selecionadas vinte mulheres, que receberam uma bolsa mensal por um período de sete meses para estimularem seus negócios, desde comida típica brasileira e venezuelana, além de artesanatos, acessórios femininos, artigos de decoração e até roupas para pets.

Na programação do curso, foram apresentadas as questões que envolvem o plano de negócios, com orientações sobre estudo de mercado, marketing de vendas e o estudo de mercado para a aceitação dos produtos. Além disso, se discutiu a ideia do marketing direcionado para marca, logotipo, identidade visual e posicionamento de mercado. A divulgação do resultado aconteceu em uma feira de exposição no Senac.

O CIEDS tem o objetivo de promover oportunidades de integração social e econômica em Roraima, o evento Inspira Boa Vista reuniu, no início de agosto de 2019, cerca de 80 instituições da área de educação financeira e empreendedorismo. O objetivo do encontro foi inspirar refugiados, migrantes e brasileiros a iniciarem seus próprios negócios na região e oferecer aos participantes oficinas e palestras voltadas à geração de renda e planejamento financeiro. O evento, idealizado pelo CIEDS, foi uma ação colaborativa entre organizações da sociedade civil, setor público, privado e agências do sistema das Nações Unidas. A iniciativa recebeu também o suporte financeiro da União Europeia.

Diversas atividades foram ofertadas no sentido de fortalecer o empreendedorismo, entre elas: oficinas sobre formalização como Microempreendedor Individual (MEI), oficina sobre empreendedorismo, sobre produção de materiais eco sustentáveis, escola de Youtubers, panificação caseira, além de postos de informação sobre estágio, startups e acesso a crédito.

O projeto Mujeres, ¡Pa'lante!, por sua vez, foi criado por moradoras do abrigo Jardim Floresta e é uma ação que visa transformar as tendas em que moravam em bolsas recicláveis, Eco Bags. O projeto recebeu o nome de Mujeres, ¡Pa'lante! e é composto por grupo formado por 28 mulheres venezuelanas.

O Projeto Nona Anonamo tem o apoio da Agência da ONU para Refugiados (ACNUR), do Fundo de População das Nações Unidas (UNFPA), da ONG Fraternidade – Federação Humanitária Internacional (FFHI) e da

União Europeia. O artesanato com palha de buriti tem se tornado uma fonte de renda para as indígenas Warao, refugiadas no Brasil, que vivem nos abrigos Janokoida e Pintolândia, em Roraima.

Essa iniciativa visa estabelecer uma cadeia de valor justo para as artesãs, e busca igualmente abrir mercados formais fora de Roraima. Em novembro de 2019, a exposição “Odiju – Árvore da Vida Warao”, aconteceu no museu A CASA do Objeto Brasileiro, onde foram expostos e vendidos artesanatos Warao.

Ações individuais promovidas pelos venezuelanos, que se solidarizam com o contexto vivido por seus conterrâneos, também foram citadas como caminhos que viabilizaram os primeiros passos em direção de uma melhor condição social, como é o caso de Maria, de 40 anos, empresária no ramo da estética e professora universitária, em São Paulo, que oferece cursos em sua área para mulheres refugiadas, além de mediar entrevistas de recém chegados e possíveis empregadores.

MARIA

40 ANOS

20/03/2019

Eu pedia para o pessoal me mandar o currículo, tudo pelo facebook, então vinha os venezuelanos, eles mandam os currículos para mim e eu entro em contato com empresas... eu ligo e pergunto “Você está precisando de alguém? Posso te indicar?” Eu ligo para empresas que, muitas vezes, eu nem conheço. Eu vou ou ligo e me apresento “Olha, eu sou fulana de tal, sou daqui do bairro, eu sei que você tem uma empresa...” Às vezes eu nem conheço a pessoa, nem o venezuelano, mas é uma entrevista a mais, a minha parte está feita e vou encaminhando currículo nessas empresas... Mais ou menos uns 18 que eu consegui colocar nas empresas de trabalho.

Diretamente ligado à ação empreendedora está o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) que foi citado diversas vezes como o centro de referência para a formalização e especialização dos empreendedores.

O empreendedor Rafael, 28 anos, do ramo da gastronomia, afirmou que, ao decidir abrir sua empresa procurou o SEBRAE e fez vários cursos que contribuíram para que suas dúvidas fossem sanadas, principalmente em relação às leis.

A pesquisa entrevistou Fábio Ravazi Gerlach, gerente regional do SEBRAE Centro de São Paulo, em maio de 2019. Segundo ele, essa região é a de maior densidade empresarial do Estado, com um volume de 180.000 negócios.

Quando questionado sobre atendimento direcionado a migrantes, Gerlach esclareceu:

O SEBRAE é uma instituição socialmente responsável então nós temos produtos, linhas de atuação, para o empreendedorismo direto daquele que está querendo montar alguma coisa e para aquele que já tem um negócio montado. Então, indistintamente, a gente atua para qualquer público... trabalhamos em parceria com a prefeitura Regional da Sé e também outras instituições próximas daqui da gente. Tentamos trazê-los para que eles participem do sistema formal instalado.

GERLACH

16/05/2019

A pesquisadora realizou observação participante em São Paulo, no mês de fevereiro, em uma ação de parceria do SEBRAE e a ANIV (Associação Nacional dos Imigrantes Venezuelanos no Brasil), que teve o intermédio da Missão Paz. O SEBRAE ofereceu um curso de introdução ao empreendedorismo na sede da ANIV. Segundo o gerente, as instituições são responsáveis por solicitarem o apoio do SEBRAE.

GERLACH

16/05/2019

Esse trabalho, especificamente com os venezuelanos, nasce dessa relação de parceria com a Missão Paz, a subprefeitura regional da Sé e outras entidades que estão aqui também engajadas em tentar oferecer para eles um mínimo de estrutura, já que eles vêm de uma condição muito difícil, então a nossa atuação foi oferecer para eles o que a gente chama de Super MEI que é um curso de 5 dias, não há custo para a participação deles, a não ser a participação efetiva e a gente realizou com eles com boa adesão [...]

A observação desses cinco dias de curso colaborou para fazer algumas colocações: o público, em sua maioria, havia chegado há menos de dois meses no Brasil e estava alojado no CTA São Mateus (Centro de Acolhimento). Por essa razão, ainda tinha dificuldades com a língua portuguesa. Os colaboradores do SEBRAE que ministraram o curso, embora apresentassem conhecimento do conteúdo a ser trabalhado, não o adaptaram ao público atendido, o que criou uma barreira para a compreensão, em vários momentos, com a utilização de exemplos e brincadeiras que não são da cultura venezuelana, além de falarem muito rápido, o que levava a uma dificuldade de entendimento por parte dos refugiados(as) e migrantes.

Ao ser questionado sobre a preparação de seus colaboradores que ministravam cursos a grupos específicos como refugiados(as) e migrantes, o gerente regional do SEBRAE Centro de São Paulo explicou.

GERLACH

16/05/2019

A gente “brifa” quem vai aplicar para que ele tenha a atenção no sentido de verificar, até por uma questão de língua, muitas vezes se o grupo que está ali teve uma compreensão exata, mas os conceitos são os conceitos nossos mesmo, até porque, eles precisam se adaptar a nossa realidade. Eles estão vivendo aqui então o maior benefício é a adaptação deles para nossa realidade né, então há um cuidado sim, no sentido de garantir que eles tenham minimamente a compreensão do que foi abordado, dos conceitos, desse ambiente de país que a gente tem, então têm alguns cuidados. Não é uma adaptação obrigatória e teórica, mas uma adaptação em função da realidade.

Nesta fala do gerente, é possível perceber a necessidade de uma preparação das pessoas que irão atuar junto ao grupo atendido. Sobretudo se partirmos do princípio de que saber os conceitos é muito importante para quem vai ministrar a palestra. No entanto, é importante ter uma sensibilização para “adequar”, a forma de falar, de expor o conteúdo da palestra ao público-alvo.

Aspectos facilitadores: família, amigos, compatriotas e as redes sociais

Além das instituições as quais a maior parte dos entrevistados recorreu, também foi citado como elemento facilitador o apoio familiar. Alguns entrevistados contaram com a família para obter suporte financeiro, orientações e estadia. O estudo constatou a formação de redes de apoio entre refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as), como é o caso da ANIV, que se formou a partir do reconhecimento das necessidades dos venezuelanos, desde Roraima e possui sede em Manaus e São Paulo.

As redes sociais, com destaque para o Facebook, são utilizadas de forma ativa pelos venezuelanos residentes em São Paulo e também por aqueles que pretendem sair da Venezuela tendo como destino o Brasil.

O estudo acompanhou por seis meses dois grupos do Facebook: “Venezolanos em São Paulo” e “Venezolanos residentes em São Paulo/Brasil”. Até o início de setembro de 2019, o primeiro grupo possuía 9.909 membros, e o segundo, 1.227 membros. O perfil desses grupos é parecido. A diferença está em que um deles tem o ingresso de novos membros de forma aberta e o outro de forma privada, ou seja, neste último era necessário requisitar a entrada. As postagens de ambos são sobre dúvidas quanto à documentação do(a) refugiado(a) e migrante como: certidão negativa de antecedentes criminais, passaporte, carteira de trabalho e carteira de motorista. Outras postagens são de pessoas buscando orientações para conseguir emprego. Também há postagens sobre cursos e palestras oferecidos a refugiados(as) e migrantes, postagens saudosas sobre a Venezuela, postagens políticas, postagens de agências de viagens que trabalham com o envio de dinheiro e remédios à Venezuela e propaganda de estabelecimentos que vendem comidas típicas venezuelanas. Alguns dos entrevistados também mencionaram esses grupos como rede de apoio virtual, que funciona como espaço de convívio para refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as).

Apesar dessa integração virtual observamos que, sendo a imigração

venezuelana ainda recente, não houve promoção de espaços de integração cultural presencial, na cidade de São Paulo, como há entre outros grupos migratórios, como árabes, judeus, colombianos, japoneses, por exemplo, que desenvolvem, ao longo dos anos, comunidades dentro de bairros por identidade, o que promoveu os próprios negócios, criando nichos étnicos.

As barreiras: (des) informações sobre o MEI e acesso a crédito bancário

Questionados sobre os fatores que dificultaram a ação empreendedora no Brasil, os entrevistados destacaram a desinformação sobre a documentação necessária para empreender como sendo a maior dificuldade encontrada. Alguns deles mencionaram como descomplicada a documentação de entrada de refugiado(a) e migrante, apesar de indicarem “uma certa demora”. No entanto, sobre as exigências para se tornarem microempreendedores (MEI) apontaram muita dificuldade.

MARIA
40 ANOS
20/03/2019

[...] para você ser refugiado aqui é muito fácil e eu agradeço demais a polícia federal, agradeço demais o governo brasileiro e o povo brasileiro, mas referente a alguém que quer montar um negócio, aí está o problema. Então nós temos duas barreiras, uma é entrar no mercado de trabalho porque aqui não é aceito o seu título, o diploma e o segundo “Ah! Tudo bem. Você não aceita o diploma”, então eu posso começar um emprego, vai lá e começo pelo MEI, que é para fazer tudo legal (legalizado), mas aí é barrado. Por quê? Por causa que a pessoa é refugiada.

Sobre a possibilidade do(a) solicitante da condição de refugiado(a) se tornar um microempreendedor individual surgiram muitas dúvidas entre os entrevistados. Até mesmo no SEBRAE informaram que, presencialmente em sua sede, não era possível tirar o MEI, mas que virtualmente o(a) refugiado(a) e migrante com apenas a documentação de solicitação de refúgio poderia fazê-lo. Todo esse desconhecimento e essa imprecisão nas informações reflete nas atitudes tomadas pelos entrevistados, pois alguns tiveram que optar em abrir a empresa no nome de parentes, que já possuíam registro permanente, ou abrir a empresa no nome de conhecidos, ou ainda, pagar a contadores para conseguirem. Ainda assim, outros sequer sabem que é possível se tornar MEI com o documento de solicitação de refúgio.

Outro obstáculo destacado foi o acesso ao crédito, pois eles não atendem as exigências que as instituições bancárias impõem para viabilizarem

empréstimos. Dentre as dificuldades, as que mais se destacaram foram: não ter tempo como cliente do banco; não ser assalariado; não ter tempo de CNPJ; não ter imóvel no Brasil e não ter como comprovar fluxo de caixa.

As exigências para o acesso ao crédito são as mesmas feitas ao cidadão brasileiro, como afirma Gerlach, gerente regional do SEBRAE Centro de São Paulo quando questionado sobre essa dificuldade.

GERLACH

16/05/2019

[...] o crédito tradicional ele olha minimamente duas coisas que é: a viabilidade do negócio, então se aquilo que é objeto do investimento ele tem viabilidade suficiente para pagar o valor, porque as vezes ele não tem para 10.000 mas ele tem para 2.000 ou para 3.000 e também; as garantias mínimas que eu tenho em uma eventual inadimplência, então como eles estão chegando, muitas vezes, esses são fatores determinantes. Para todos, na verdade, não é uma questão de A ou de B a gente tem as mesmas dificuldades para qualquer empreendedor brasileiro. Então não é um benefício ou uma dificuldade só para eles... é para todos né, e como eles estão chegando e eles ainda não tem histórico então fica mais limitado, mas é o contexto, faz parte do cenário.

A alternativa ao sistema financeiro tradicional, para atividades produtivas de pequenos negócios, é o microcrédito, que é um tipo de empréstimo para pequenos empreendedores, com um faturamento anual bruto de até R\$200.000,00.

Em São Paulo, uma instituição que se destaca na oferta de microcrédito é o Banco do Povo Paulista. Trata-se de um fundo de investimento de crédito produtivo popular do governo do Estado. Uma pessoa dessa instituição foi entrevistada por esse estudo e informou que o valor financiado pode variar de instituição para instituição, mas que eles seguem uma média.

Segundo informações, no Banco do Povo Paulista os valores são: para solicitantes formalizados e variam de R\$7.500,00 até R\$20.000,00, com taxa de 0,35% ao mês. Para capital de giro o prazo é de 24 vezes. Para investimento fixo o prazo é de 36 vezes. No caso de indivíduo não formalizado, o crédito parte de R\$3.000,00 até R\$5.000,00, com taxa de 0,35% ao mês. Há também prazos de 12 vezes para capital de giro e 24 vezes para investimento fixo.

As exigências para empreendedores formalizados são a apresentação de documentos como: CPF; RNE; conta bancária, que pode ser substituída por cartão de crédito de banco virtual; toda documentação da empresa como contrato social, CNPJ, Inscrição Estadual; Inscrição Municipal; Certidão

Negativa de Débito; Certidão de Regularidade FGTS e; comprovante de endereço. Se o solicitante já é MEI (microempreendedor individual) ele não precisará de avalista.

Para solicitantes não formalizados, as exigências são: CPF; RNE; conta bancária e; comprovante de endereço. Para substituir a necessidade do fiador, o solicitante pode, ele mesmo, ser seu fiador desde que comprove renda a partir da declaração do imposto de renda e do extrato da conta corrente dos últimos 3 meses.

O acesso ao crédito é fundamental para a ampliação dos empreendimentos de refugiados(as) e migrantes. Por exemplo, em alguns casos, os empreendedores já possuíam ofertas para ampliarem seus negócios, mas não podiam se comprometer, pois necessitavam de infraestrutura maior do que as que dispunham.

CARLOS

35 ANOS

19/03/2019

[...] eles (Hotel Ibis) querem que todo dia eu faço a panificação e aqui eu sei que eu não tenho essa estrutura para atender esse mercado, então é o mercado que está ali, está me esperando, mas eu não tenho espaço para produzir... os contatos já estão aí, eu tenho os contatos, só não tenho como atendê-los”.

Com relação às dificuldades as respostas aos questionários que foram aplicados em Boa Vista, também indicaram a falta de capital. Quase metade dos respondentes (44%) relacionaram sua principal dificuldade à falta de capital, seja capital para adquirir equipamentos, para alugar ou comprar um espaço físico (sede), seja para iniciar o negócio ou ter um capital de giro.

Ainda em Boa Vista, os respondentes indicaram como dificuldade a questão dos aluguéis e a falta de uma sede física. Os indivíduos disseram que os aluguéis são altos ou que não tinham recursos para ter uma sede física por conta do preço dos aluguéis.

Em busca de compreender melhor as possibilidades de acesso a crédito, o presente estudo realizou também pesquisa junto a algumas instituições bancárias para entender quais eram os serviços que essas prestavam aos(as) refugiados(as) e migrantes.

Instituições bancárias e o atendimento ao(à) refugiado(a) e migrante

○ cenário econômico brasileiro foi determinante para a escolha das instituições bancárias, sendo assim, os bancos escolhidos se destacam a partir de alguns quesitos: movimentação bancária, tempo de mercado brasileiro, relevância política e capacidade de inovação. Foram eles: Banco

do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco Santander, Banco Bradesco e Banco Itaú.

A entrevista realizada com esses bancos teve como objetivo compreender se os eles possuíam políticas específicas para o atendimento aos refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) e de outras nacionalidades.

Para a entrevista no Banco do Brasil, foi escolhida a agência do banco que abrigou um projeto piloto para o atendimento a refugiados(as) e migrantes em São Paulo, no ano de 2017. A gerente desta agência foi quem respondeu aos questionamentos.

A entrevista ocorreu no dia 17/06/2019, e a primeira informação solicitada foi sobre o fato de a agência ter tido o projeto para o atendimento específico aos refugiados. A gerente explicou que o projeto durou um ano e que a agência contava com um funcionário que falava francês, pois o projeto visava atender, principalmente, refugiados(as) e migrantes africanos(as) que estavam chegando em grande número em São Paulo, mas que, depois deste tempo, todas as agências estavam habilitadas para atendê-los. Informou ainda que a agência do bairro do Brás tem mais abertura de conta da presença de refugiados(as) e migrantes.

As questões a seguir foram feitas para todas os outros bancos, por isso o resultado será apresentado em conjunto.

Todos os bancos afirmaram não possuir linha de crédito específica para o atendimento aos(as) refugiados(as) e migrantes, tampouco ação específica para a promoção do empreendedorismo deste grupo. Sendo assim, as exigências para que esse(essa) refugiado(a) e migrante acesse linhas de crédito são as mesmas exigidas aos solicitantes brasileiros.

Os caminhos a serem percorridos dentro da instituição bancária, por parte dos refugiados(as) e migrantes, para ser um solicitante de crédito são: primeiramente, abrir uma conta, sendo que para isso, é necessária a apresentação do CPF (Cadastro de Pessoa Física), RNE (Registro Nacional de Estrangeiro) ou documento de solicitação de refúgio. Outra exigência dos bancos é o comprovante de residência. Todas as agências apresentam alternativas para que a falta desse documento não seja uma barreira à abertura de conta. Essas alternativas são: apresentação de carta assinada pelo próprio solicitante indicando o endereço e, em outros casos, quando a residência ainda é o centro de acolhimento, é exigida uma carta da prefeitura como comprovante de endereço. Se, ainda assim, ele não tiver como comprovar endereço e não estiver morando em albergue, seguem os procedimentos comuns, ou seja: apresentação de carta de próprio punho do proprietário da casa, com firma reconhecida em cartório, cópia

do RG da pessoa e a cópia da conta de água ou luz no nome da pessoa. Outra exigência é a comprovação da renda, mas como eles sabem que para migrantes isso pode ser um fator de impedimento, a maior parte dos bancos faz uma declaração informal até o limite do imposto de renda, que está em torno de R\$1.851,00.

Estas ações são feitas para todos os solicitantes que estejam em condições similares aos refugiados(as) e migrantes. Vale ressaltar que, para o Banco do Brasil a determinação de ter uma alternativa ao comprovante de residência, ainda não é uma norma oficial da instituição, como esclarece a gerente.

GERENTE

BANCO DO
BRASIL

17/06/2019

Esta questão de abertura de conta, a cartinha do albergue da prefeitura, na verdade ela nem está incluído no normativo, mas como a gente é uma agência piloto a gente costumava aceitar. Até hoje ainda não está incluído no normativo, mas eu sei que se tiver algum problema não apontaria. Foi uma solução que a gente arrumou para atendê-los.

A exigência de comprovante de renda para quem está chegando, mesmo sendo empreendedor com condições financeiras boas, pode ser um impedimento em alguns bancos, como demonstra a gerente do Banco do Brasil ao ser questionada em como um(a) refugiado(a) e migrante pode comprovar sua renda ou conseguir uma declaração de imposto.

GERENTE

BANCO DO
BRASIL

17/06/2019

Você falou de um empresário que não tem firma dentro do Brasil, se ele não tem como comprovar renda o banco não aceita movimentação. E para abertura de conta, na verdade, de momento ele também não vai aceitar o imposto de renda, tem que ser de clientes tradicionais, o que o banco chama os clientes que tem conta e movimentam a conta há mais de dois anos. Ele não pode chegar aqui com o imposto de renda e falar “Eu quero abrir uma conta”, a não ser que ele tenha uma conta PJ, aí sim pode ser que ele abra uma de pessoa física.

A pesquisa constatou que, ao abrir a conta, o(a) refugiado(a) e migrante não tem de imediato um limite de crédito, limite de cheque especial, cartão tampouco microcrédito.

Após o solicitante abrir a conta, ela precisa ser movimentada e, em alguns meses passa por uma análise de crédito. Essa análise, normalmente, é realizada pelo sistema, que irá considerar vários parâmetros. Entre eles

está a análise da capacidade de poupar e o valor das movimentações registradas no período determinado.

O tempo para essa análise varia de banco para banco, podendo acontecer nos primeiros dois meses ou até em um ano de conta aberta. Antes disso os bancos classificam a possibilidade de crédito para pessoa solicitante como inexistente.

No Banco Bradesco o funcionário que respondeu ao questionário foi o gerente comercial de uma agência de Santo Amaro, no dia 25 de junho de 2019. Quando questionado sobre a análise feita pelo banco para que o solicitante alcançasse crédito, ele afirmou que todo crédito passa por um comitê e deve cumprir uma lista de exigências para reconhecer como este se comporta via mercado. E como uma das características do(da) refugiado(a) e migrante é não ter tempo de banco, essa análise fica inviável e ele não alcançará o crédito.

Para quatro bancos, o crédito indicado como mais acessível ao(a) refugiado(a) e migrante é o microcrédito, que oferece valores menores, com juros reduzidos e também exigências menores. Por exemplo, no Banco do Brasil, a linha de microcrédito chamada “Microcrédito Produtivo Orientado” é para que o empresário invista em matéria prima e para fomentar o negócio. O valor do microcrédito varia de R\$1.000,00 até R\$5.000,00. Dependendo da renda que a pessoa apresentar e o prazo para pagamento, vai de 9 à 12 meses.

O único banco que afirmou não ter linha de microcrédito foi o Itaú. O funcionário que respondeu a entrevista, no dia 17 de junho de 2019, foi a gerente de uma agência do centro de São Paulo.

GERENTE

ITAÚ

17/06/2019

Não existe exatamente uma linha de microcrédito, o que ele (o solicitante) tem é que ele abre a conta jurídica ou física e com base na movimentação dele e o histórico de score, ou seja, ele acabou de chegar no Brasil, ele nunca obteve crédito, ele vai precisar movimentar essa conta, pelo menos, 6 meses para ter uma análise de crédito.

Para compreender as dificuldades que um(a) empreendedor(a) refugiado(a) e migrante enfrenta para solicitar um crédito ou um microcrédito, a pesquisa perguntou exatamente o que os bancos apontavam nesses aspectos e as respostas foram variadas, conforme podemos constatar:

Por exemplo, no Banco do Brasil, a gerente explicou:

[...] quando vem um microempreendedor aqui no banco, normalmente, ele já vem para abrir conta como microempreendedor, CNPJ, ele fez o curso pelo SEBRAE e ele já vem com a esperança do banco ser sócio dele, ele não tem nada para começar o negócio, e ele acha que o banco vai dar microcrédito, que o banco vai fomentar o negócio dele. E não. Não. Se ele tiver aberto o CNPJ aquele mês não vai abrir microcrédito.”

GERENTE

BANCO DO BRASIL

17/06/2019

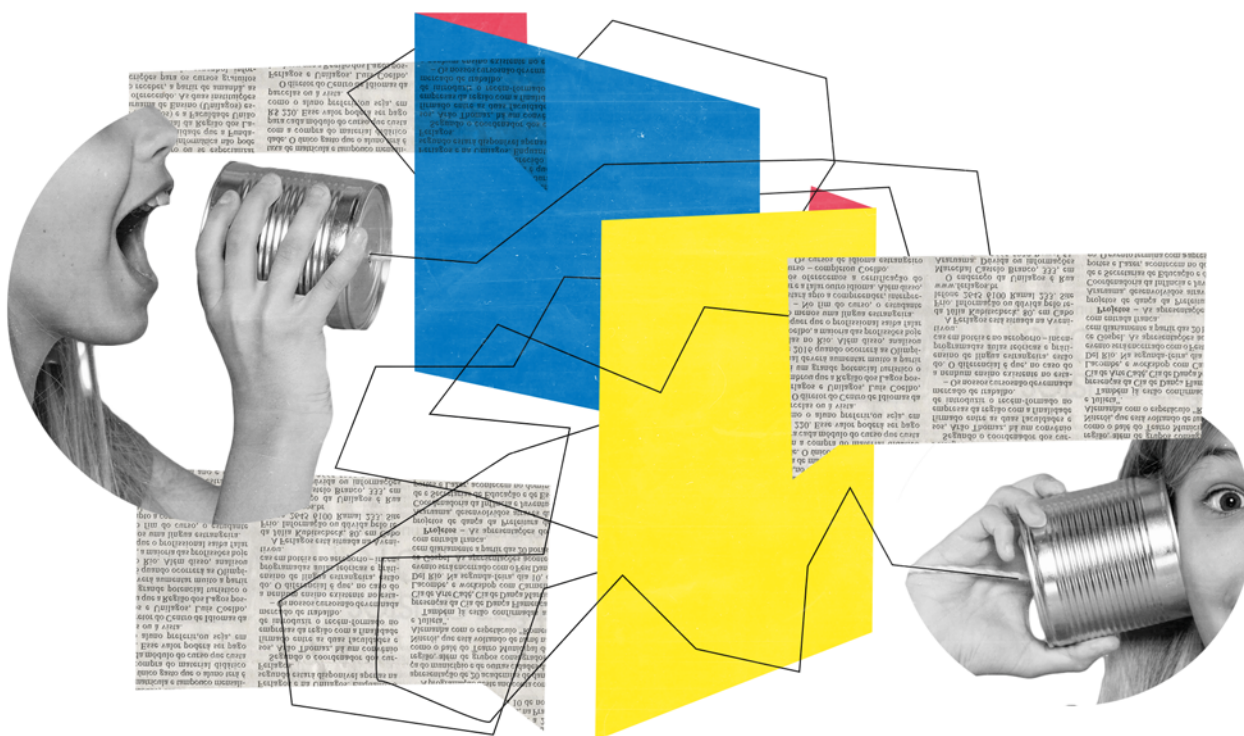
Na Caixa Econômica Federal, a entrevista foi respondida pelo gerente de Relacionamento de Pessoa Jurídica, por indicação da gerente geral da agência da Chácara Santo Antônio, em São Paulo, no dia 13 de junho de 2019. Ele afirmou que a dificuldade que o(a) refugiado(a) e migrante empresário(a) enfrenta ao solicitar um crédito deve-se à exigência do banco da apresentação de uma comprovação (de mais de 1 ano) com faturamento, tanto para crédito como para o microcrédito.

Os bancos também foram questionados sobre o atendimento em língua estrangeira, caso chegue algum(a) refugiado(a) e migrante que demande atendimento em sua língua. Todos os bancos se disseram capacitados para atenderem em inglês e, foi comum a fala que “com o espanhol dá para fazer”. Apenas o Banco Santander afirmou que possui uma lista de funcionários que dominam idiomas específicos e que, se necessário, são contactados por telefone e intermediam o diálogo.

A entrevista aplicada ao Banco Santander foi realizada dia 25 de junho de 2019. Por indicação da gerente administrativa, a funcionária que respondeu à pesquisa foi a gerente de pessoa física da agência da Av. João Dias de Santo Amaro, em São Paulo. Apesar da oferta do atendimento em várias línguas, um ponto identificado pela pesquisa, que poderia dificultar a negociação do microcrédito é o fato de a agência não fazer a negociação do microcrédito diretamente com o solicitante. Segundo a gerente de pessoa física do banco Santander, no banco eles colhem os dados dos clientes e encaminham para um departamento especializado em microcrédito. Esse departamento entrará em contato via telefone. Esse procedimento, no nosso ponto de vista, pode dificultar o entendimento, caso a pessoa não domine a língua.

As barreiras: idioma, (des)informação sobre a Venezuela e ajuda financeira a familiares

Não apenas para o contato com os bancos o idioma foi um obstáculo, mas também é na maioria das relações sociais profissionais, ou seja, entre os empreendedores e seu público, como é o caso dos venezuelanos que estão no ramo da gastronomia de rua. A participação em feiras gastronômicas é comum para os empreendedores que fizeram da comida venezuelana seu negócio, sendo assim, o idioma é uma ferramenta crucial para conseguir clientes. Rosalva, de 35 anos, contou que chegou ao Brasil decidida a empreender nesse ramo, mas para atender ao público precisou nos primeiros meses da ajuda de seu irmão e de um conhecido venezuelano, que morava no Brasil há mais tempo.



A adaptação à nova língua é um obstáculo. A opção doportunhol viabiliza a comunicação, mas algumas experiências vivenciadas pelos entrevistados demonstram que pode haver constrangimento nesse diálogo.

CAROLINA

36 ANOS

25/03/2019

Para mim, o princípio foi difícil, mesmo que nós tínhamos uma formação acadêmica que facilitava entender, compreender as coisas, os temas que as pessoas queriam falar, mas na prática é difícil, a pronúncia de vinte, por exemplo. Uma vez uma moça ficou me perguntando como eu falava vinte e eu tentava dizer correto e ela ficou me importunando por isso e eu disse “Pra que eu vou falar de outro jeito?” e ela me respondeu “Ah! Porque é engraçado” e eu respondi “Para mim não é engraçado.” Para mim essas coisas não são engraçadas, mesmo o meu nome. Eu quero que se pronunciem correto [...]

A metade dos entrevistados participou de cursos públicos ou privados de língua portuguesa assim que chegaram ao Brasil. A maioria demonstrou interesse em participar deste tipo de formação, indicando que só não fizeram por incompatibilidade de tempo.

Dentre o grupo dos empreendedores do ramo da gastronomia, outro obstáculo destacado foi o desconhecimento do brasileiro sobre a Venezuela. Eles afirmaram que passam muito tempo explicando sobre a comida venezuelana. Além disso, alguns entrevistados descreveram o incômodo

que sentem ao serem questionados sobre o contexto venezuelano, pois não estão confortáveis em falar sobre as dificuldades que seu país, ou que seus familiares que permaneceram na Venezuela enfrentam. Em um dos depoimentos, Rosalva de 35 anos afirmou que quando é possível ela e o marido dizem que são argentinos para se esquivarem dos questionamentos e também que eles têm a impressão que alguns brasileiros “...nem sabem onde fica a Venezuela”.

Em Boa Vista, a falta de publicidade ou sua dificuldade aliada ao fato de encontrar clientes é apontado como principal dificuldade para 14% do total dos respondentes. Uma outra dificuldade relatada é em relação ao idioma e o relacionamento com potenciais clientes (5% do total), preconceito (11,66%) ou desconhecimento das leis, do mercado e das particularidades locais (5%).

Outro ponto classificado como obstáculo foi a preocupação e responsabilidade com a família que ficou na Venezuela. Os entrevistados não colocaram a família como um entrave para o avanço de seus negócios, mas a pesquisa reconhece que essa relação produz angústias e pressão sobre o indivíduo. O resultado dos trabalhos e dos empreendimentos são divididos entre o financiamento da vida no Brasil, o investimento no negócio e o valor em dinheiro e/ou medicamentos enviados aos familiares na Venezuela. Todos entrevistados que possuíam parentes na Venezuela enviaram e/ou enviam remessas.

O caso de Dinorah, de 41 anos, exemplifica essa dificuldade. Professora na Venezuela, Dinorah veio ao Brasil e encontrou emprego em escolas de línguas. Ela se viu pressionada a ter uma segunda fonte de renda e escolheu o artesanato para dar vazão a essa necessidade. Em um primeiro momento utilizava a máquina de costura da pensão onde morava, com o filho adolescente, e estava planejando adquirir seu próprio equipamento, mas uma situação familiar adiou seus planos.

DINORAH

41 ANOS

22/03/2019

[...] comecei a arrumar um dinheiro para comprar uma máquina, mas não deu certo, também não, porque no meio do caminho meu pai que estava morando na Colômbia precisou sair de lá, então tive que trazer ele para cá e eu tive que pegar também daquele dinheiro e bom... foi o que eu fiz.”

O fator recurso foi apontado pelos entrevistados como um dos principais obstáculos de seus progressos empreendedores e agravado por essa necessidade em dividir seus ganhos entre os gastos no Brasil e na Venezuela.

Considerações Finais

A pesquisa classificou, a partir das histórias relatadas dos entrevistados, os aspectos que facilitaram seus empreendimentos, com destaque para as instituições governamentais ou não que ofereceram suportes iniciais, outras que prestaram informações gerais e específicas sobre a ação empreendedora e ainda aquelas que agem, diretamente, para a promoção do empreendedorismo migrante.

Outros apontamentos foram identificados como facilitadores, entre eles estão família, amigos venezuelanos que já estavam no Brasil e as redes sociais virtuais para a obtenção de informações gerais.

Dentre os obstáculos encontrados se destacam a desinformação a respeito da obtenção de documentação como a MEI. As dificuldades em alcançar crédito, o custo de vida, o desconhecimento dos brasileiros sobre a Venezuela e a necessidade de dar suporte financeiro à família na Venezuela.

Ao serem questionados diretamente sobre os pontos que poderiam promover seus negócios, os entrevistados apontaram, nessa ordem de importância: a obtenção de empréstimo; a capacitação para empreender, por exemplo em formação específica sobre empreendedorismo, sobre ferramentas que impulsionam as propagandas nas redes sociais. Além de cursos de línguas; também foi mencionada para impulsionar seus negócios a promoção de espaços físicos tais como feiras; a publicidade da cultura venezuelana para os brasileiros; e o empoderamento do(a) refugiado(a) ou do(a) solicitante da condição de refugiado(a) e esclarecimentos sobre seus direitos e deveres.

Especificamente em Boa Vista, os entrevistados apontaram também a importância da interiorização, pois seu mercado está “saturado”. Desse modo, a mudança para outro local já seria benéfica.

Estes apontamentos identificados pelo presente estudo poderiam ser enfrentados por meio de políticas públicas, ou de ações direcionadas para impactarem positivamente o encorajamento dos negócios de refugiados(as) e migrantes.

Um ponto que perpassou todas as entrevistas foi a questão da língua. Sobre esse fator, o próximo capítulo aborda a complexidade do acolhimento linguístico ao(à) refugiado(a) e migrante e a relação com a ação empreendedora.

Capítulo #6

Língua, cultura e empreendedorismo



Introdução

Pensar os movimentos de refúgio e imigração com as características dos dias atuais exige, principalmente, repensar outros formatos de gestões e práticas de acolhimento para inserção social e laboral que não apenas acolham, mas reconheçam as diversidades e as diferenças entre os grupos. Para que essa realidade seja atendida de forma eficaz, é igualmente fundamental reconhecer que o acolhimento linguístico e cultural precisa ser visto como uma força-motriz que não pode ser desprezada, pois enseja o estabelecimento de políticas públicas fomentadoras de outras modalidades de ensinar e de aprender línguas. Tal premissa parte do princípio de que saber movimentar-se na nova língua-cultura pode ser um elemento-chave para agir com autonomia em diferentes campos desse novo/outro contexto linguístico-cultural e profissional.

Estudos feitos por Adami (2009) a respeito da aprendizagem do francês por migrantes corroboram a particularidade dessa modalidade de ensinar e de aprender uma outra/nova língua. O autor defende que sejam considerados aspectos como o contexto social, os objetivos desse ensino e o público ao qual ele se destina.

A esses três aspectos elencados pelo autor, adicionamos duas ações que vimos defendendo como sendo essenciais para o desenvolvimento adequado dessa tarefa:

- a. a necessidade de disponibilizar materiais didáticos apropriados que sejam compatíveis com os objetivos do grupo atendido e,
- b. a demanda premente por esse aprendizado, para que os recém-chegados obtenham autonomia na realização de tarefas de diferentes formatos e em situações variadas no cotidiano.

É igualmente fundamental considerar que a preocupação de refugiados(as) e migrantes que demandam ações voltadas para o acesso à língua ganha diferentes dimensões nesse novo e desconhecido espaço.

A partir dessa perspectiva, defendemos a necessidade de se considerar que uma política de ensino de língua que se reivindique como eficaz e efetiva (e que esteja alicerçada em base solidária e acolhedora) exige que se estabeleça também uma aliança com o que denominamos de “Língua para fins Específicos”, voltada para as temáticas e urgências do grupo.

No que concerne ao público proveniente de países que possuem o espanhol como língua oficial – como é o caso dos venezuelanos - as atividades com vistas à formação linguística devem ser planejadas considerando a proximidade linguística existente entre o Português e o Espanhol. Ainda que esse fator possa apresentar-se como uma facilidade, é imprescindível considerar as diferenças existentes entre as duas línguas. Desse modo, a proximidade linguística pode ser forte aliada nesse processo de ensino-aprendizagem, mas não podemos perder de vista a elaboração de planejamentos, conteúdos e ações que estejam relacionados, por exemplo, ao ingresso no mundo do trabalho, às diferenças culturais que se desvelam no nível lexical, também conhecido popularmente como “falsos amigos”.

Com base em um conjunto de depoimentos dos participantes desta pesquisa, discutiremos, neste capítulo, conteúdos e temas que - no nosso entendimento e na experiência profissional que vimos acumulando nessa matéria - revisitam, demonstram e reforçam o papel que a língua-cultura ocupa no âmbito de acolhimento de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as), em geral, e daqueles residentes nas cidades de São Paulo (SP) e Boa Vista (RR), partícipes desta pesquisa, em particular.

Para destacar as expectativas e as experiências dos(as) entrevistados, agrupamos as falas no formato de temas que, a nosso ver, estão relacionados a aspectos que sinalizam outras visões, demandas e percepções sobre o significado e o valor atribuído pelo grupo a aspectos como: i) conhecimento da língua-cultura, ii) importância da produção escrita; iii) aprendizagem dessa nova língua como um movimento de solidariedade, dentre outras pistas que estão estreitamente imbricadas com o acesso (ou não-acesso) à Língua Portuguesa.

O papel da língua no processo de inserção sociolaboral: expectativas e afetividades

a) Conhecimento prévio da língua: um aspecto facilitador

Neste item, é possível depreender dos depoimentos registrados que o fato de possuir um conhecimento prévio da língua (no caso o Português) gera maior confiança e provoca afetividades e empatias perante a língua-cultura de chegada.

Os excertos dos relatos a seguir mostram esses elementos:

ROSALVA

35 ANOS

21/03/2019

Eu fiz na Venezuela seis meses de português, mas quando vim embora, que eu tinha que fazer o último nível não fiz. Era mais conversação, minha professora era de Minas Gerais, foi bem legal, porque ela levou até pão de queijo para a gente experimentar e eu não gostei.

Pelas colocações de Rosalva, percebemos que ela chegou ao Brasil com um histórico de bom conhecimento da língua portuguesa, pois já havia feito um curso que tinha como foco “muita conversação”. O tempo de “seis meses” foi, segundo ela, suficiente para que ela atingisse um nível que pode ser considerado – ao menos na competência oral – intermediário. No depoimento de Carlos, é possível constatar que a chegada à língua portuguesa se inicia a partir de um evento cultural e a herança dessa convivência bem-sucedida o conquistou a ponto de ter que se deslocar para outra cidade, uma vez por semana, para ter aulas de Português. Carlos mostra ainda que os resultados alcançados nesse percurso ficaram visíveis e que, em razão dessa fluência, sua competência linguística fora facilmente reconhecida quando procurou um curso no Brasil.

CARLOS

35 ANOS

19/03/2019

...aí conheci o pessoal do Brasil na Venezuela (no Festival Internacional de Cultura afro-americana), eu não entendia eles, mas a gente buscava um jeito de se entender “Habla despacito”, “Fale devagar” (risos). Comecei a ir atrás de cursos de português, então consegui no Consulado do Brasil que tinha um curso todo sábado, então eu estava fazendo a faculdade e todo sábado eu ia para Caracas na capital fazer o curso, e foram três anos. Aqui no Brasil eu cheguei a ir no curso na Missão Paz, mas a professora me disse que eu estava ótimo porque era um curso para pessoas que estavam começando, não sabiam nada, era bem básico e ela me disse que eu estava no outro nível. E aí comecei a trabalhar e não fiz nenhum curso.

Cabe observar, quando da chegada de Carlos ao Brasil, que essa etapa de aprendizagem da língua não se mostrava mais necessária e, conseqüentemente, pois o conhecimento da língua não se colocava como um obstáculo e ele já se encontrava inserido em um trabalho.

No caso de Maria, outra entrevistada, notamos igualmente que o fato de ter frequentado o curso fez toda diferença na trajetória dela. Além de ter o conhecimento prévio da Língua Portuguesa, Maria ressalta que, por ter estudos superiores (faculdade e pós-graduação), teve uma certa facilidade na aquisição de uma competência linguística, conforme ela sublinha:

MARIA

40 ANOS

20/03/2019

É por isso que eu acho que faz diferença a pessoa que faz o curso da pessoa que não faz e eu falo só um pouquinho melhor porque eu fiz faculdade e pós-graduações, senão eu não imagino que horror que eu ia estar falando e para entender é diferente. (...)

Outra entrevistada, aqui denominada Carolina, também ressaltou que sua experiência prévia no estudo da língua surtiu efeitos importantes no seu cotidiano no Brasil. Conforme assinala, o domínio de aspectos relacionados à compreensão linguística tem outras extensões para além daquelas normalmente esperadas:

CAROLINA

36 ANOS

25/03/2019

(sobre o português) "...facilita muito, porque a gente consegue se comunicar de uma maneira melhor. As pessoas acham que é só para você comunicar verbalmente, não. Facilita para você transcrever coisas. Hoje em dia tem muitos lugares, aqui no Brasil, por exemplo - biblioteca para estudar, lugares de wifi com computador - que se pode entrar. Então a facilidade de saber a língua não é só a fala, mas também, em nosso trabalho, para mandar uma proposta de um cardápio, uma história de como fazer um produto. Eu faço programas de tv e por isso não posso ficar perguntando como se fala tal palavra. Então a língua garante um emprego melhor.

Ao afirmar que o conhecimento da língua vai além do que normalmente se pensa (As pessoas acham que é só para você comunicar verbalmente, não. Facilita para você transcrever coisas), Carolina atribui outros sentidos e atividades para essa dimensão linguístico-cultural e aposta nesse conhecimento como um possível garantia de acesso a uma colocação laboral melhor.

b) Dificuldades e barreiras no acesso à língua

Neste tópico mostraremos que o fato de não ter conhecimento da língua pode ser interpretado pelos recém-chegados como mais um obstáculo gerador de inseguranças, de medos e, sobretudo, de hesitações nas interações cotidianas.

Essa realidade pode ser confirmada nas palavras de Carolina ao ressaltar que:

CAROLINA

36 ANOS

25/03/2019

O idioma é uma barreira até as pessoas aceitarem te escutar, porque nós falamos muito e nosso português não é perfeito, mas dá para entender. Ainda muitas pessoas dizem “Como? O quê?” E eu imagino que são pessoas que não conseguem falar bem o português.

A entrevistada relata que teve dificuldades na interação cotidiana com as pessoas que, segundo a experiência dela, não demonstravam interesse em entender o que ela dizia. A dificuldade de ser compreendida estava relacionada à pronúncia de certas palavras, conforme ela relata:

CAROLINA

36 ANOS

25/03/2019

A língua até foi fácil, mas a abertura das pessoas quererem entender é que é o difícil. É muito desagradável quando a pessoa está te entendendo mas se faz de boba. Tem pessoas que eu conheço que preferem não falar, preferem não aceitar um trabalho por conta de idioma, pela questão de bullying, pela questão de você ter que falar que é de outro país.(...) Para mim, o princípio foi difícil, mesmo que nós tínhamos uma formação acadêmica que facilitava entender, compreender as coisas, os temas que as pessoas queriam falar, mas na prática é difícil, a pronúncia de vinte, por exemplo. Uma vez uma moça ficou me perguntando como eu falava vinte e eu tentava dizer correto e ela ficou me importunando por isso e eu disse “Pra que eu vou falar de outro jeito?” e ela me respondeu “Ah! Porque é engraçado” e eu respondi “Para mim não é engraçado.” Para mim essas coisas não são engraçadas, mesmo o meu nome, eu quero que se pronunciem correto.

Os breves relatos de Carolina não escondem uma certa irritação pelo fato de as pessoas não a compreenderem, ou fingirem não entender. Além disso, alguns interlocutores achavam “engraçada” sua pronúncia. Na interlocução, ela deixa claro que gostaria que o seu nome fosse bem pronunciado. Carolina chama a atenção para o fato de que algumas pessoas chegam ao

ponto de recusar um trabalho porque não fala “direito” a língua e denuncia que há uma espécie de bullying em relação a esse aspecto marcante na vida do refugiado(a) e migrante.

Esse depoimento chama a atenção para uma vertente que ainda é negligenciada quando constatamos uma ausência de políticas públicas que sejam direcionadas para um acolhimento intercultural de grupos falantes de outras línguas-culturas. Nesse sentido, é importante efetuar ações de sensibilização dentro de alguns espaços coletivos como: escolas, universidades, empresas, por exemplo.

A experiência de Ivan, quando indagado sobre o papel da aprendizagem da língua, nos traz um fator que também não pode ser negligenciado pelas políticas públicas - que venham a ser planejadas e pensadas - em prol do ensino de línguas especialmente para esse público. Trata-se do fator “faixa etária”:

IVAN

44 ANOS

28/02/2019

...estrangeiros sempre têm limites. A gente tem limites de idioma, de coisas, mas eu acho que não. Outra coisa é a idade, eu já não tenho 20 anos, talvez... pensei em migrar com 40 anos e não é fácil.

Ao afirmar que “não tem mais 20 anos”, Ivan chama atenção para esse grupo que não pode ser esquecido ao se planejar cursos de línguas para fins de acolhimento, uma vez que se trata de uma questão que vem tendo reflexos em estudos que tratam de ensino-aprendizagem de línguas sob diferentes óticas e contextos.

Em estudos efetuados sobre estratégias de aprendizagem de língua de estrangeira na terceira idade, Conceição (2005) chama a atenção para essa especialidade no contexto brasileiro, pois segundo a estudiosa, essa especialidade vem ganhando força como “(...) uma nova vertente de investigação. Os primeiros trabalhos têm surgido, buscando analisar as especificidades do processo de aprender uma língua estrangeira entre pessoas nesta faixa etária”

Na perspectiva de Ivan, o fato de ter mais idade pode ser um fator que torne a pessoa menos flexível a mudanças que a aprendizagem da nova língua vai exigir do(a) aprendente, conforme ele evidencia ao afirmar que:

IVAN

44 ANOS

28/02/2019

A língua é para nós é complicado, porque para vocês é taça é para nós é copo e copo é copa e vaso e vaso é vaso sanitário (risos). Eu sempre falo isso com brincadeira, mas é verdade.

Essa percepção mais rígida diante da nova língua contrapõe-se ao otimismo demonstrado por Rafael quando afirma que “O português sempre é complicado (risos)”, mas que, ainda assim, segundo ele, é um obstáculo possível de ser vencido:

RAFAEL

28 ANOS

27/03/2019

Então é muita prática. É difícil, mas dá para entender, dá para se comunicar, mas é uma coisa que tem que praticar todo dia e toda hora

O otimismo em relação à aprendizagem da Língua Portuguesa é reforçado também na perspectiva de Dinorah que vê possibilidades de avançar nesse quesito, ao afirmar que não pode retroceder:

DINORAH

41 ANOS

22/03/2019

... no momento que eu cheguei aqui eu precisava começar a trabalhar, como eu te falei eu não falava nada de português nem entendia, eu estava muito nervosa, acho que as pessoas falavam...você sabe que dá para entender, que dá para compreender alguém que fale espanhol, mas eu não entendia nada, nada, eu acho que era de nervoso. Então eu tentei pegar trabalho, mas não estava dando certo...”. (...) a língua, por exemplo, às vezes eu quero falar alguma coisa, mas eu não consigo. Fica assim (semblante de quem está tentando) sabe? Mas dá para avançar também. Não posso voltar para trás. Não posso.

Portanto, o papel da língua no contexto de refúgio e imigrações mostra-se ainda como um campo pouco valorizado por ações efetivas de uma política pública. No caso de línguas próximas, essa constatação fica mais forte. Sob a ótica de um movimento de ações relacionadas ao empreendedorismo, há muito a ser feito, mas é fundamental não perdermos de vista a experiência e a vivência que cada pessoa traz na sua bagagem.



A língua como espaço de solidariedade

Outro aspecto que nos chama a atenção nos contextos de ensinar e de aprender uma outra língua é a possibilidade de encontros interculturais que se tornam significativos para quem acolhe e também para quem é acolhido. Desse ponto de vista, a sala de aula pode ser o espaço que viabiliza esse intercâmbio e, de certo modo, suaviza eventuais representações negativas dos dois lados. O papel do(a) professor(a) é fundamental nesse lugar de passagem (que é a sala de aula intercultural), como bem ressalta Rosalva no comentário que ela faz:

ROSALVA

35 ANOS

21/03/2019

A professora era super legal, super e ela era voluntária, ninguém pagava nada pra ela e estudava línguas, ela era muito preparada, muito preparada, muito legal, chama “Fenatti”, ainda eu falo com ela, ela fez a tradução do meu currículo para que eu colocasse nas empresas, ela ajudou muito assim, e ali que nós conhecemos o moço que trabalhava na churrasceria que depois veio trabalhar conosco, tipo, é uma conexão.

Conforme é possível depreender da narrativa de Rosalva, a professora tinha não apenas a competência para ensinar, mas trazia o sentido de acolhimento para o espaço da sala de aula e isso expandia esse espaço como um locus de intercâmbios importantes e necessários.

O mesmo sentido de solidariedade pode ser constatado nos depoimentos de Miguel e de Rosalva quando apontam o apoio que tiveram de seus conterrâneos que já se encontravam na cidade e os ajudaram nas questões em que o conhecimento da língua tinha um papel fundamental:

MIGUEL

32 ANOS

21/03/2019

Tem o idioma também. Eu me preparei. Eu estudei para entender certas coisas e aquelas que eu não entendia meu primo me ajudava. Ele me explicava “Isso se refere a tal coisa”.

ROSALVA

35 ANOS

21/03/2019

(sobre um conhecido venezuelano) “...ele ia lá (feira) e nos apoiava por duas horas e ficava atendendo, porque ele é venezuelano, mas fala bem o português, então ficava atendendo e depois voltava ao trabalho quando tinha que sair”.

Para Araguaneý ficou a percepção de que os brasileiros achavam bonito o sotaque e ficavam atentos com o objetivo de entenderem o que estava

sendo dito na interlocução com falantes de espanhol. Essa atitude em relação a quem chega provoca simpatia, aproximação e afetividade, conforme mostra o excerto:

AUDRANEY

31 ANOS

04/04/2019

A gente fez aula na faculdade, quatro ou três meses. A gente fez o curso e vocês gostam muito das pessoas que têm sotaque diferente, vocês prestam atenção, então vocês tentam entender a gente, falam devagar.”

Esses excertos mostram os sentidos e os sentimentos relacionados a diferentes contextos em que saber (ou não saber) a língua ganha feições importantes. O caso desse sentimento de solidariedade, de simpatia e de colaboração demonstrado sob diferentes formatos nos depoimentos reforçam fatores que vão além da língua, mas que são provocados por ela.

a) Demandas explícitas por temas e horários diferenciados de cursos de português para refugiados

A sala de aula de Português como língua de acolhimento pode (e deve) ser o espaço para expandir ideias, planejamentos, parcerias. Essas expansões da sala de aula ficam evidenciadas na fala de Maria, conforme o excerto a seguir:

MARIA

40 ANOS

20/03/2019

Como você se vê em cinco anos aqui, nesse país?”. Isso eu gostaria que fosse, porque ele começa a pensar, não agora “AH! Cheguei aqui agora e não sei o que fazer.”, mas o que que você pensa em fazer? Qual que é seu planejamento, como você está se planejando, para por exemplo, em uma condição sem emprego, como está planejando para conseguir o próximo emprego? Ou se você tem um emprego, como você se programaria para seu emprego crescer, ficar melhor? Porque aí eles vão deixar voar a imaginação e pode ser que de um simples texto eles, eles tenham uma grande ideia.

No caso de Omar, fica evidente sua insatisfação e decepção com a experiência dos horários propostos para os cursos de Português, pois eles estavam inadequados para o público que já estava trabalhando.

OMAR

31 ANOS

22/02/2019

Eu estava com a mente focada no trabalho e geralmente os cursos são pela manhã e eu estava trabalhando, então seguia no trabalho não dava.

...acontece uma coisa que ninguém fala, mas todo mundo sofre, o que acontece: Todos os horários não convêm para a gente. É muito doido, porque você tem um curso de português de manhã e se a gente trabalha é impossível e se não têm o curso à noite e quando você vai não vai professor, não posso falar que está tudo bem, porque não está e eu acho que no refúgio (Centros de Acolhimento) tem que ter, não como colaboração, tem que ter um funcionário que te obriga.

IVAN

44 ANOS

28/02/2019)

Essa visão de possíveis formatos que eventualmente um curso de português possa ter é explicitada também na fala de Miguel quando ele elogia o formato do curso que seus parentes estavam frequentando. As saídas temáticas e a interação com brasileiros são elementos que ele sabe e reconhece como sendo importantes para avançar na aquisição dessa nova língua.

MIGUEL

32 ANOS

18/03/2019

Poderia ter um curso, por exemplo, como o dos meus tios que estão gostando de aprender. Eles estão fazendo um curso e foram fazer um tour no metrô e de como andar de metrô e eu acho que isso pode ser uma coisa legal. De sair, interagir, que as pessoas possam ir falar com as pessoas aqui do Brasil que na verdade, são muito especiais, muito atentas.

O depoimento de Rafael demonstra igualmente a importância de um curso específico, voltado especialmente para o público estrangeiro.

RAFAEL

28 ANOS

27/03/2019

(sobre curso) ... (eu fiz) na PUC. Eu cheguei e no segundo mês já estava fazendo curso, fiquei um ano... era um curso específico para estrangeiros, só vão estrangeiros.

A proposta de Patrícia vai um pouco mais longe, pois se desloca (metaforicamente falando) para o lugar de professora de Português para refugiados(as) e migrantes com o objetivo de mostrar outras formas de ensinar português para esses grupos. Ela sugere temas e objetivos que, segundo ela, são necessários para a necessidade dos aprendentes.

PATRÍCIA

27 ANOS

18/04/2019

... eu voltaria às aulas para ensinar português de uma maneira prática, onde se discutam temas que realmente eles vão usar... quando você está como migrante em um país o que interessa é que você saiba entender os outros, o mínimo e os outros te entenderem, eu ensinaria mais competências socioemocionais, que a gente precisa muito, porque a gente é muito abalado emocionalmente, como estrangeiros, alguns viemos com muitas dores e alguns de nós enfrentamos muitas rejeições, então o tema da atitude, presença, como você se apresentar, oratória.

Os depoimentos, as avaliações, as impressões e sugestões elencadas deixam evidentes que as pessoas entrevistadas possuem elementos para avaliar e se posicionarem diante de experiências de aprendizagem da língua. Trata-se, pois de uma constatação dos desafios que o ensino e a aprendizagem,

no contexto de refúgio e imigração, requer e para o qual faz-se necessário e urgente uma formação de professores(as) que atuarão nessa prática.

b) Estratégias de aprendizagem

Neste eixo temático que denominamos “estratégias de aprendizagem”, chamamos a atenção para os diversos formatos que as pessoas encontram para acessar a língua-alvo. Esse aspecto reafirma o que vimos defendendo sobre os significados da aprendizagem da língua por esses grupos que fazem essa demanda a partir do momento que chegam. As ideias, sugestões e estratégias aqui trazidas ilustram com muita evidência que, de fato, a aprendizagem da língua constitui uma preocupação dos que chegam.

Assim descrevem Jorge, Dinorah e Maria a respeito das diferentes soluções para que a aprendizagem da língua se materialize.

SOBRE JORGE

29 ANOS

16/03/2019

... Quando chegou começou aprendendo frases simples e saía às ruas perguntando para as pessoas (“Que horas são?”; “Como faz para chegar ao centro?”), assim quando pediam para ele repetir ele sabia que não estava falando corretamente. Sua aprendizagem apesar de prática disse que se preocupava em aprender as terminações e aprender o som das letras como d e l. fazia o exercício até virar um costume. Disse também que utilizava um app chamado “Duolingo”, onde aprendeu muitas palavras essenciais.

DINORAH

41 ANOS

22/03/2019

(sobre o conteúdo a ser ensinado nos cursos de português).. eu acho que a primeira coisa é fazer um trabalho de conversação, acho que dá mais certo. Depois que você começa a organizar através de estruturas formais, acho que dá certo porque você começa a fazer a compreensão daquilo que você já está experimentando... Também poderia ser aquela mesma experiência de escrever, porque a comunicação não é só falar, você precisa se comunicar também, às vezes escrevendo, agora que a gente tem tanta necessidade por causa do telefone, por exemplo, nossa, eu tinha vergonha de escrever para alguém porque eu achava errada.

MARIA

40 ANOS

20/03/2019

(...) Sabe, eu leio, e isso é muito importante, quando eu comecei a colocar os filmes eu também colocava a tradução em português, mas a pronúncia que vocês têm dificulta, então, eu estava falando outro dia que quando eu chego em casa eu fico cansada na língua, na mandíbula.

O que se observa nessas falas é um engajamento que vai em direção não apenas da compreensão oral (por meio de filmes com legendas em português), mas se estende à leitura, e à prática da escrita, pois segundo as pessoas entrevistadas, com o uso de aplicativos no celular, a escrita tornou-se também uma competência muito necessária.

Considerações finais

A discussão em torno dos excertos trazidos nesta sessão, coloca em evidência o fato de que o lugar ocupado pela língua não pode ser negligenciado. A demanda por cursos de Português específicos o adequado atendimento de grupos falantes de espanhol fica explicitada em diferentes momentos das entrevistas.

Há que se ressaltar que um dos encaminhamentos didáticos pode ser a seleção de conjuntos de textos referentes a temáticas que façam sentido nessa nova/outra experiência com a Língua Portuguesa.

Outro aspecto que não pode ser ignorado é estabelecimento de uma escala de competências linguístico-culturais almejadas pelo grupo.

Os excertos por nós selecionados deixam à mostra o fato de que a aprendizagem da língua e da cultura ultrapassa as paredes da sala de aula. Em diferentes trechos, fica patente que ela pode ocorrer nas ações do cotidiano, nas interações solidárias, no uso das tecnologias atuais, por exemplo. Desse modo, é necessário que no planejamento do curso essa possibilidade esteja contemplada, pois, assim, o professor/a professora poderá tirar proveito dessas experiências e valorizá-las como algo válido e importante.

Além disso, as aproximações que correm nas interações cotidianas exercem um papel fundamental que podem tanto afastar quanto aproximar quem chega e quem recebe (ou acolhe).

O que nos parece indiscutível, considerando os resultados desta pesquisa, é o fato de que não podemos perder de vista que o lugar que a língua ocupa é ser vetor de afetividades, de solidariedades e, claro, de fortalecimento de nossas identidades.

Capítulo #7

Perspectivas futuras



Introdução

Com o intuito de concluir o presente estudo, este capítulo apresenta as perspectivas futuras dos refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) empreendedores(as) aqui entrevistados. Observamos que esses vivenciam o dilema entre investir no retorno a Venezuela e dar continuidade ao negócio no Brasil. Para finalizar, elaboramos uma síntese dos principais achados da pesquisa.

Expectativas futuras: entre o retorno e continuidade do negócio

Em São Paulo os entrevistados foram indagados, ao final das entrevistas, sobre as expectativas para o futuro, pois já tinham descrito os êxitos e as aflições pelas quais tinham passado. Independente dos níveis de dificuldades que enfrentaram, essa pergunta sempre provocava um olhar receoso, num misto de tristeza, insegurança e muita força para seguir adiante. As respostas oscilaram entre certezas e dúvidas.

Ao falarem sobre a possibilidade de voltar para a Venezuela, a maioria expressou a vontade de voltar, mas, em seguida, hesitavam ao calcular os problemas e as dificuldades, como demonstrado na fala de Miguel de 32 anos

Todo venezuelano quer voltar a seu país. Mas eu quero trazer toda minha família. Quero que eles fiquem um tempo aqui e vejam a diferença. Quero que saiam um pouco do que está acontecendo lá. Ficar aqui sim, porque na verdade, não vejo futuro na Venezuela com tantas situações tão difíceis. Então eu ficaria aqui, mas isso também depende da família. Isso é uma coisa muito importante, porque não é “Eu quero” eu estou aonde eles queiram estar! Minha intenção é me estabelecer aqui e experimentar como é o negócio e empreender, primeiro com esse projeto, porque já sabemos como fazer. Mas a qualquer momento posso voltar a Venezuela, nem que seja de visita.

MIGUEL

32 ANOS

18/03/2019

Os questionários aplicados em Boa Vista também seguem essa linha em relação às expectativas futuras, pois mais da metade dos entrevistados afirmou que pretendem retornar para a Venezuela. A grande maioria dos que pretendem retornar demonstrou que espera fazê-lo em um prazo máximo de até dois anos.

Dar continuidade ao negócio é desejo de 30% daqueles que responderam ao questionário em Boa Vista. Sendo que 55% do total quer um trabalho assalariado, ou seja, preferiria mudar de ramo de atividade e sair das atividades empreendedoras. O restante (15% do total) gostaria de realizar cursos de capacitação ou formação profissional ou acadêmica.

Na cidade de São Paulo, a expectativa em desenvolver novos empreendimentos não se limitou àqueles que obtiveram êxitos em seus negócios. Jorge, de 29 anos, entrevistado em São Paulo, teve uma experiência que não foi bem-sucedida e que resultou em perdas consideráveis de todo o investimento. No entanto, relatou a intenção de empreender novamente. Segundo ele, estava ainda em um processo de entender o mercado, mas que trabalhava para poder investir em um novo negócio - um carrinho de donuts - em frente a uma Universidade no bairro onde morava.

O que se observa entre aqueles que colheram resultados mais exitosos é que foi comum a expectativa de se tornarem franquias. Cinco entrevistados na cidade de São Paulo responderam nesse sentido, como mostra o exemplo de Carlos:

CARLOS

35 ANOS

19/03/2019

O projeto vai por etapas o primeiro era ser MEI, a outra etapa é se manter como MEI, depois começar a conhecer o mercado, conhecer nosso produto, ter confiança no que nós fazemos e saber nossos limites e é isso que vai nos levar para o melhor. Ou a gente fica fazendo sempre a mesma coisa e depois dar um outro passo. Que é ter nosso espaço para produzir e depois o restaurante. E quando tivermos o restaurante, será mantê-lo. Se Deus quiser a gente pode criar uma franquia depois, quem sabe.

Para além da expectativa com a criação de franquias, alguns dos entrevistados também buscavam a diversificação de empreendimentos, como foi o caso de Rafael:

RAFAEL

28 ANOS

27/03/2019

Eu não sou homem de ficar em uma área só. Eu gosto de tudo (risos), então fica um pouco complicado às vezes. Agora estou focado no negócio da gastronomia, mas eu gostaria muito de retomar o negócio da importação... eu gostaria muito de fazer uma balada (bar) latina mesmo, com festa e promover também a cultura com música latina.



Embora haja uma demonstração da vontade de continuar empreendendo, pudemos constatar que há, concomitantemente, uma demonstração das aflições de quem foi forçado a sair e que traz consigo a dúvida da volta.

ARAGUANAY

31 ANOS

04/04/2019

A gente fala que se a situação melhora na Venezuela a gente retorna ao nosso país. Cada dia a gente tem saudade de nosso país, da nossa gente, de tudo, mas agora não dá para voltar, vai ter que passar alguns anos para a gente voltar novamente.

Entre os entrevistados que desconsideram a possibilidade de voltar, está fortemente presente o vínculo – uma espécie de compromisso - com aqueles que ficaram e suas expectativas estão atreladas a eles, como apresenta Patrícia

PATRÍCIA

27 ANOS

18/04/2019

[...] eu preciso ganhar mais dinheiro porque agora minha vovó está ficando mais velha e está necessitando mais ajuda, então com o que eu pago minhas contas agora não dá para ajudar, então eu quero ajudar ela mais, eu quero que ela fale “Eu quero ir para os Estados Unidos visitar sua tia” e eu possa lhe pagar o bilhete [...]

As entrevistas feitas, tanto em São Paulo quanto em Boa Vista, demonstraram que refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) que estão empreendendo no Brasil, ainda, encontram-se em um estágio inicial dos seus negócios e também do projeto migratório. O desejo do retorno é bastante recorrente em suas falas, assim, como a dificuldade para a realização desse sonho. Dentro dessa perspectiva, notamos que a maioria procura investir mais em seus negócios para que esses prosperem e assim possam ajudar tanto os familiares que ainda moram na Venezuela, quanto ampliar a capacidade deles de maior mobilidade.

Para finalizar, a seguir apresentamos um breve resumo da pesquisa e seus principais achados.

Síntese

Esse estudo demonstrou que para compreender a potencialidade do empreendedor venezuelano no Brasil, é necessário considerar o seu processo migratório e experiência com negócios. Entendemos que a análise das condições que perpassam o contexto do migrante foi relevante para uma melhor compreensão dos aspectos facilitadores e dos obstáculos que o refugiado(a) e migrante empreendedor enfrenta.

Vimos que o aumento da migração venezuelana para o Brasil ocorreu em consequência da crise econômica, política e social que vive a Venezuela desde 2015. Este contexto adverso impôs a refugiados(as) e migrantes a mudança de país. O acompanhamento das trajetórias percorridas pelos(pelas) refugiados(as) e migrantes demonstrou que a ação empreendedora em São Paulo foi posterior ao alcance de condições mínimas, como, por exemplo, a moradia, compartilhada, em geral, com familiares ou amigos, e ter uma quantia de dinheiro para o investimento. Em Boa Vista, ter o próprio negócio se revelou como uma alternativa de sobrevivência. Os empreendimentos eram, em grande parte, precários e informais visando suprir necessidades básicas, como alimentação diária e o pagamento de aluguel.

A maioria de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) entrevistados trouxe experiências anteriores de negócios na Venezuela. Eles(elas) relataram ter familiaridade com a ação empreendedora. No entanto, este estudo revelou que, no Brasil, não limitaram seus negócios às áreas nas quais já haviam trabalhado. Os(as) entrevistados(as) reportaram a necessidade de adaptarem ao contexto brasileiro, o que corresponde a uma percepção estratégica de oportunidade de mercado.

As condições financeiras dos entrevistados para a efetivação dos negócios foram diversas. Em alguns casos, houve um investimento alto no empreendimento e em outros os valores foram modestos, mas lembrando a fala deles “houve muita vontade”. Os valores investidos foram geralmente frutos de economias que trouxeram da Venezuela, que pouparam aqui no Brasil, ou que obtiveram com a família.

Como ficou demonstrado, a maior parte dos entrevistados possuía o cadastro de microempreendedores individuais e alguns de microempresários. Um ponto comum entre os entrevistados foi que aqueles que ainda não empregavam venezuelanos demonstraram interesse em fazê-lo e quase todos apresentaram ideias para novos empreendimentos.

Neste estudo, a área identificada como de maior negócio de refugiados(as) e migrantes venezuelanos(as) foi a referente a “serviços”. O ramo de atividade

encontrados foram: consertos, manutenção e reforma no setor da construção civil. Foram identificadas outras atividades relacionadas a eventos infantis, estética, saúde, gastronomia e o agenciamento de viagens e festas. O setor imobiliário foi identificado na atividade de coliving como mais um formato de empreendimento. Cabe ressaltar que, além da área de “serviço”, também há negócios que se estruturam a partir do artesanato, que faz parte da área de “comércio”. O empreendimento social também está entre as ações encontradas por este estudo, tal como a Fly educação e cultura.

Entre os aspectos facilitadores da ação empreendedora, foi destacadas pelos entrevistados as iniciativas de instituições em São Paulo, como: a Missão Paz, a Instituição Cáritas, a ONG Migraflax, a Igreja Batista do Povo e a Igreja da Penha. Em Boa Vista, as instituições públicas e privadas que foram elencadas como tendo iniciativas ao empreendedorismo refugiado(a) e migrante foram: a ONU Mulheres, o CIEDS, o Projeto Mujeres, ¡Pa'lante! e o Projeto Nona Anonamo. O SEBRAE também foi listado como um dos promotores de ações empreendedora para o público migrante. Além dessas organizações, o apoio familiar e as redes de apoio (presenciais e virtuais como Facebook) também foram elencadas.

No que se refere aos obstáculos que os empreendedores venezuelanos entrevistados enfrentaram (e ainda enfrentam para abertura e consolidação dos seus negócios) destacamos a desinformação em relação à documentação para os negócios. Em segundo lugar, foi elencado por eles a falta de acesso ao crédito ou ao microcrédito. O idioma e as questões emocionais - como a preocupação e responsabilidade com a família - ocuparam o terceiro e quarto lugar respectivamente. Os entrevistados ressaltaram, ainda, a falta de informação dos brasileiros sobre a cultura venezuelana. Cabe ressaltar que a própria condição de refugiados(as) e migrantes foi um dos aspectos apontados que, segundo eles(elas), dificultam o crescimento dos seus negócios.

Os entrevistados indicaram e sugeriram alguns aspectos que poderiam impulsionar seus negócios e destacaram os seguintes pontos: melhora na qualidade das informações oficiais, o acesso ao crédito, a promoção da cultura venezuelana no Brasil, o empoderamento de refugiados(as) e migrantes e a publicidade de seus produtos. As dificuldades que encontraram poderiam ser sanadas, em parte, pela promoção destes aspectos.

No que se refere ao acesso à aprendizagem da Língua Portuguesa, o estudo aqui apresentado evidencia a ausência de uma política pública que se estabeleça por meio da formação de professores para essa especialidade de ensino. Os dados mostram a disparidade entre a necessidade do grupo e a disparidade do material didático utilizado na sala de aula. As falas e

considerações das pessoas entrevistadas demonstram, em diferentes momentos, uma decepção com essa aprendizagem da língua ainda pouco eficiente para as ações neste outro espaço linguístico-cultural.

Por fim, uma das características marcantes da maioria dos empreendimentos pesquisados - tanto em São Paulo quanto em Boa Vista - é que o mesmos estão em fase de criação e consolidação. Em Boa Vista, o estado dos empreendimentos é primário e basilar independentemente do tempo de vida do negócio. Contudo, em São Paulo há estabelecimentos que caminham para uma maior consolidação. A compreensão sensível e contextualizada da realidade de boa parte dos empreendedores venezuelanos no Brasil ajuda e auxilia o direcionamento de um olhar mais atento ao apoio real necessário para os desafios de se empreender no mercado brasileiro atualmente.

O estudo revelou também que os empreendedores entrevistados chegaram ao setor de empreendedorismo motivados pelo desemprego, mas muitos continuam na busca de um emprego com carteira assinada para obter renda para investir no empreendimento. Entendemos que seja importante destacar esses últimos pontos a fim de não romantizar a ação de empreendedor. No caso aqui estudado, ela esteve diretamente ligada a busca por condições mínimas de sobrevivência e vida digna, como acesso à moradia (através do pagamento de aluguel), alimentação e envio de remessas à familiares na Venezuela. Portanto, consideramos fundamental refletir sobre a efetiva criação de políticas públicas, que possam fomentar espaços e ampliar as condições econômicas e de informações para que esses(essas) refugiados(as) e migrantes possam se inserir no mercado de trabalho brasileiro como empreendedores.

Bibliografia

- ACNUR (2019):** Global Trends. Forced displacement in 2018. Switzerland: United Nations High Commissioner for Refugees.
- ADAMI, Hervé.** *La formation linguistique des migrants*, Paris: CLE International, 2009.
- AMADO, Rosane de Sá.** O ensino de português como língua de acolhimento para refugiados. *Revista Sociedade Internacional de Português Língua Estrangeira - SIPLE*, v. 7, 2014.
- ANÇÂ, Maria Helena.** “À volta da língua de acolhimento”. In: Encontro Regional da Associação Portuguesa de Linguística, ESE/Instituto Politécnico de Setúbal (CD-ROM), Setúbal, 2005.
- BARBOSA, L. M. A; SÃO BERNARDO, M. A** Português para Refugiados: Especificidades para Acolhimento e Inserção.. In: SIMÕES, D. M. P.; FIGUEIREDO, F. J. Q.. (Org.). *Metodologias em/de linguística aplicada para ensino e aprendizagem de línguas*. Campinas, SP: Pontes Editores, pp. 269-278. 2014.
- _____; **SÃO BERNARDO, M. A.** Língua de Acolhimento. In: CAVALCANTI, L. [et al.], (org.). *Dicionário Crítico de Migrações Internacionais*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, p. 434-437. 2017.
- BONACICH, E. (1973):** “A theory of middlemen minorities”, *American Sociological Review*, núm. 38, pp. 585-594.
- BRUNET, I. y ALARCÓN, A.** (2005): “¿Quién crea empresas? Redes y empresarialidad”, Madrid, Talasa.
- CONCEIÇÃO, M. P.** ESTRATÉGIAS DE APRENDIZAGEM E O DESAFIO DE APRENDER UMA LÍNGUA ESTRANGEIRA NA TERCEIRA IDADE. *Letras & Letras*, v. 21, n. 1, 28 fev. 2007.
- CAVALCANTI, L; OLIVEIRA, T.; MACEDO, M.,** (2019): “Imigração e Refúgio no Brasil. Relatório Anual 2019”. Série Migrações. Observatório das Migrações Internacionais; Ministério da Justiça e Segurança Pública/

Bibliografia

Conselho Nacional de Imigração e Coordenação Geral de Imigração Laboral. Brasília, DF: OBMigra, 2019.

CEBRIÁN, J. A. y BODEGA, M^a I. (2002): “El negocio étnico, nueva fórmula de comercio en el casco antiguo de Madrid. El caso de Lavapiés”, *Estudios Geográficos*, vol. LXIII, núm. 248/249, pp. 559-580.

NGELEN, E. (2001): “Breaking in’ and ‘breaking out’: a Weberian approach to entrepreneurial opportunities”, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, núm. 2, pp. 203-223.

LIGHT, I. (1972): *Ethnic Enterprise in America*, Berkeley/Londres, University of California Press.

LIGHT, I. y GOLD, S. (2000): *Ethnic Economies*, San Diego (CA), Academic Press.

MIN, P. G. (1992): The Structure and Social Functions of Korean Immigrant Churches in United States. *International Migration Review*, vol. 26, pp. 1340-1394.

FORTES, A. y SENSENBRENNER, J. (1993): “Embeddedness and migration. Notes on the social determinants of economic action”, *American Journal of Sociology*, vol. 98, núm. 6, pp. 1320-1350.

SOLÉ, PARELLA e CAVALCANTI (2007): “El empresariado inmigrante en España”. Barcelona: Fundación La Caixa.

ZHOU, M. (1992): *Chinatown*, Filadelfia, Temple University Press.

[...] nós sempre tivemos uma situação econômica muito boa na minha casa, mas agora está ruim e eu acho que vai ficar cada vez mais ruim, mas normalmente a gente morava muito bem. Tínhamos todas as coisas certinhas, mas a inflação a cada ano foi acrescentando mais valor às coisas, mas a gente sempre trabalhou muito, linhamos as coisas certinhas, mas agora não conseguimos mais fazer. Então a situação econômica como tal a gente tinha boa, mas a inflação cada dia aumenta mais e mais. (Araguaneý, 31 anos, 04/04/2019) Para o empregador isso (ser formado) era ruim, porque eu fui a várias entrevistas de trabalho na Missão Paz, que eles têm entrevistas de terça e quinta com empregadores e eu sempre passava para segunda fase, mas aí me diziam "Ah! Mas você é formado?". E eu dizia "Qual é o problema?", e eles respondiam "Ah, mas você já é formado, você já fala diferente". Diziam que eu tinha um outro perfil e não era o que eles estavam procurando. (Carlos, 35 anos, 19/03/2019) Primeiro entra como turista e pode ficar por três meses, aí eu optei pela residência temporária. Aí, como eu cheguei por aí, eu tive que sair pra fazer a entrada terrestre e conseguir o selo para fazer o pedido de residência temporária. Agora esse ano tenho que renovar e acho que vou tirar a permanente. (Rafael, 28 anos, 27/03/2019) Chegando aqui em Cáritas eles me acolhem e o advogado de lá me orientou como eu tinha que fazer o tratamento com CONARE... ele também me ajudou a contar a minha história, o porquê que eu era solicitante de refúgio, que no meu caso foi porque eu sofri perseguição política, então eu expliquei tudo para ele, tive que mostrar todas as provas que eu tinha, não sei se foi influência ou casualidade, mas depois de uma semana fui chamado para o CONARE para fazer a entrevista... (Carlos, 35 anos, 19/03/2019). [...] eu vim e eu chorei no caminho, chorei, chorei e chorei. Fiquei um dia sem comer. Eu tinha comida, mas não dava vontade de comer, aí eu peguei uma carona para um lugar que chama San Fel, mas trazia pouco dinheiro... em Santa Helena não tinha sobrado dinheiro para pagar até Pacarama, então tivemos que caminhar. Eu caminhei um dia e 8 horas. Viemos em oito pessoas, aí parou um carro pequeno, uma família brasileira e disse "São temos um lugar", era pequeno (o carro), mas o mais fraco era eu, eu era o mais fraco... Tava uma senhora e esse senhora disse que sentia desconfiança de ir sozinho, então me disse "Vai você", mas eu já ouvia falar que havia brasileiro que maltratava venezuelanos, mas fui... (Omar, 31 anos, 22/02/2019) Já em 2013 estava super ruim para conseguir coisas, só que nós sempre não achávamos que estava ruim, sempre dávamos um jeito, tínhamos nosso trabalho, ganhávamos bem, depois o salário não dava mais pra nada... então realizei que tinha tempo que não achávamos leite, o que é muito básico, então nós nos demos conta do que estava acontecendo, foi como um choque... (Rosalva, 35 anos, 21/03/2019). Nossa! Para toda pessoa que decide migrar é forte. É forte em todos os sentidos. Você deixa sua família, um lar, suas coisas, seus sonhos... é forte completamente. Ir para um lugar onde você não conhece ninguém, começar do zero. Totalmente forte. (Araguaneý, 31 anos, 2019) Eu cheguei com vontade de trabalhar e perguntei pra ele (conhecido) "Onde arrumo trabalho?" e ele me disse "Não, aqui não tem trabalho, olha a quantidade de gente na rua, você não vai conseguir aqui" e eu pensei "vou procurar trabalho" e eu comecei, eu caminhava horas e horas... sem comer. Era época de manga e eu pedía permissão para pegar uma manga e comia... Havia um restaurante perto que o dono não deixava que nos dessem comida, mas a empregada, pela parte de trás colocava a comida numa sacola e colocava no lixo... mas não era todos os dias... a fome não deixa a gente pensar e às vezes eu estive doente... (Omar, 31 anos, 22/02/2019) Eu sempre tive a mentalidade de empreended, mesmo estudando engenharia eu já estava com a mentalidade de empreended. Eu estava empreendendo lá. Quando eu vim eu dei uma empresa que eu fiz com uma amiga, então o empreendimento sempre esteve em mim. Quando eu cheguei aqui, a ideia era essa também, "Vou fazer um negócio, se conseguir um trabalho como engenheiro legal, mas não é o que eu queria pra mim... (Rafael, 28 anos, 27/03/2019) [...] no meu caso pessoal foi determinante (para minha saída) quando o governo colocou uma lei para indústria de alimentos, que era a que eu trabalhava, e ele falou que a partir do mês X as indústrias de alimentos, só iam poder vender x quantidade de produtos e eu fiquei revoltada... eu não sou empreendedora, empresária, para o governo me dizer quanto que eu vou ganhar, para isso eu passo a ser empregada. (Patrícia, 27 anos, 18/04/2019). [...] minha nutra imã que ainda está na Venezuela, ela tem um bebê de dois anos e ela me falou ontem que acabou a comida dela, ontem à noite, o bebê comeu a última porção que tinha de comida e ficou com fome e ficou chorando e ela não sabia o que ia dar hoje (choro), então como você faz um plano? O que é o futuro pra você? O que é o futuro? Eu só penso que tudo o que eu faço é para garantir o impulso do meu filho, só isso". (Dinorah, 41 anos, 22/03/2019) Na minha vida eu não fiz nada disso para eu fazer de abrir uma empresa, sei lá... eu estudei e me dediquei a fazer teatro, a cantar e dar aula. Desde a minha infância. Até que eu vim para cá. Aqui é muito difícil... Migralho vai dar um jeito, vamos tentar fazer coisas interessantes, eu estou achando muito bom. (Dinorah, 41 anos, 22/03/2019) Na Venezuela tenho uma empresa de eventos infantis. Minha intenção de vir para cá é de começar novamente e trazer a empresa, não trazê-la propriamente, mas fazê-la aqui. Começar aqui com esse tipo de negócio. Oferecemos decoração, brinquedos infláveis, pula-pula, mesas e cadeiras. Na verdade, estamos trabalhando nisso há 10 anos na Venezuela. Já temos bastante experiência [...] (Miguel, 32 anos, 18/03/2019) [...] a gente (ela e o marido) havia ido na prefeitura e lá nos entregaram um monte de requisitos dizendo que tínhamos que ter um alvará, que tínhamos que ter um lugar com não sei quantos metros para o funcionamento, que a cozinha tinha que ter uma medida que eu não sei, que não poderia ter botijão perto. Eu pensava que era muito difícil eu explicava que eu ia cozinhar em casa, mas eles diziam que, mesmo em casa, eu tinha que esperar a licença para produzir, então eu desanimei [...] Se a Fly tiver vários anos de auto sustentabilidade e já estiver trabalhando por si só, eu quero levar isso para a Venezuela e para outros países minha visão. E eu quero muito fazer uma escola Fly, que seja um colégio privado, lá na Brasília... acessível para as pessoas de periferia e com muita qualidade [...] (Patrícia, 27 anos, 18/04/2019) [...] para te dar a atenção original (no restaurante) nada melhor que um venezuelano, então nós tentamos contratar venezuelanos, mas também para ajudar eles que estão em uma situação complicada e também para manter essa filosofia: uma atenção venezuelana. Também quem cozinha são venezuelanas. Então manter a tradição 100%. O mais original possível. (Rafael, 28 anos, 27/03/2019) Eu vi uma coisa interessante para estar entrando com o tema de carros elétricos, então uma solução que vi, que já vai ser obrigatório, é a instalação de aparelhos para conectar os veículos para carregar nos prédios. Então eu acho que o "Ivan faz tudo" com curso de eletricidade já formado pode fazer [...] (Ivan, 44 anos, 28/02/2019) [...] fui para Cáritas dá Sé, me cadastrei, vi os programas que eles ofereciam e de Cáritas me ligaram sobre um programa da Migrafix de cadastro de pessoas que mexiam com gastronomia e disseram que nós havíamos sido selecionados para participar, então nós fomos e apresentamos nosso produto. (Carolina, 36 anos, 25/03/2019) [...] conheci as pessoas do "Estou Refugiado", uma ONG... Na verdade nessa época eu estava muito desanimado, então eles falaram: "Vamos fazer o currículo. Nós temos um banco de dados", aí eu falei "Ah, tudo bem", mas eu tava muito desanimado... eles me ligaram e tinha um emprego para mim... um restaurante... Foi o meu primeiro trabalho registrado, eu fiquei lá um ano e meio e eu sai por mim, eles não me mandaram embora é porque eu já queria fazer outras coisas, eu queria me dedicar mais ao negócio que a gente (ele e a esposa) tinha aberto. (Carlos, 35 anos, 19/03/2019) Eu pedia para o pessoal me mandar o currículo, tudo pelo facebook, então vinha os venezuelanos, eles mandam os currículos para mim e eu entro em contato com empresas... eu ligo e pergunto "Você está precisando de alguém? Posso te indicar?" Eu ligo para empresas que, muitas vezes, eu nem conheço. Eu vou ou ligo e me apresento "Olha, eu sou fulana de tal, sou daqui do bairro, eu sei que você tem uma empresa...". Às vezes eu nem conheço a pessoa, nem o venezuelano, mas é uma entrevista a mais, a minha parte está feita e vou encaminhando currículo nessas empresas... Mais ou menos uns 18 que eu consegui colocar nas empresas de trabalho. (Mariana, 40 anos, 20/03/2019) O SEBRAE é uma instituição socialmente responsável então nós temos produtos, linhas de atuação, para o empreendedorismo direto daquele que está querendo montar alguma coisa e para aquele que já tem um negócio montado. Então, indistintamente, a gente atua para qualquer público... trabalhamos em parceria com a prefeitura Regional dá Sé e também outras instituições próximas daqui da gente. Tentamos trazê-los para que eles participem do sistema formal instalado. (Gerlach, 16/05/2019) Esse trabalho, especificamente com os venezuelanos, nasce dessa relação de parceria com a Missão Paz, a subprefeitura regional dá Sé e outras entidades que estão aqui também engajadas em tentar oferecer para eles um mínimo de estrutura, já que eles vêm de uma condição muito difícil, então a nossa atuação foi oferecer para eles o que a gente chama de Super ME que é um curso de 5 dias, não há custo para a participação deles, a não ser a participação efetiva e a gente realizou com eles com boa adesão [...] (Gerlach, 16/05/2019) A gente "brinca" quem vai aplicar para que ele tenha a atenção no sentido de verificar, até por uma questão de língua, muitas vezes se o grupo que está ali teve [...] nós sempre tivemos uma situação econômica muito boa na minha casa, mas agora está ruim e eu acho que vai ficar cada vez mais ruim, mas normalmente a gente morava muito bem. Tínhamos todas as coisas certinhas, mas a inflação a cada ano foi acrescentando mais valor às coisas, mas a gente sempre trabalhou muito, tínhamos as coisas certinhas, mas agora não conseguimos mais fazer. Então a situação econômica como tal a gente tinha boa, mas a inflação cada dia aumenta mais e mais. (Araguaneý, 31 anos, 04/04/2019) Para o empregador isso (ser formado) era ruim, porque eu fui a várias entrevistas de trabalho na Missão Paz, que eles têm entrevistas de terça e quinta com empregadores e eu sempre passava para segunda fase, mas aí me diziam "Ah! Mas você é formado?". E eu dizia "Qual é o problema?", e eles respondiam "Ah, mas você já é formado, você já fala diferente". Diziam que eu tinha um outro perfil e não era o que eles estavam procurando. (Carlos, 35 anos, 19/03/2019) Primeiro entra como turista e pode ficar por três meses, aí eu optei pela residência temporária. Aí, como eu cheguei por aí, eu tive que sair pra fazer a entrada terrestre e conseguir o selo para fazer o pedido de residência temporária. Agora esse ano tenho que renovar e acho que vou tirar a permanente. (Rafael, 28 anos, 27/03/2019) Chegando aqui em Cáritas eles me acolhem e o advogado de lá me orientou como eu tinha que fazer o tratamento com CONARE... ele também me ajudou a contar a minha história, o porquê que eu era solicitante de refúgio, que no meu caso foi porque eu sofri perseguição política, então eu expliquei tudo para ele, tive que mostrar todas as provas que eu tinha, não sei se foi influência ou casualidade, mas depois de uma semana fui chamado para o CONARE para fazer a entrevista... (Carlos, 35 anos, 19/03/2019). [...] eu vim e eu chorei no caminho, chorei, chorei e chorei. Fiquei um dia sem comer. Eu tinha comida, mas não dava vontade de comer, aí eu peguei uma carona para um lugar que chama San Fel, mas trazia pouco dinheiro... em Santa Helena não tinha sobrado dinheiro para pagar até Pacarama, então tivemos que caminhar. Eu caminhei um dia e 8 horas. Viemos em oito pessoas, aí parou um carro pequeno, uma família brasileira e disse "São temos um lugar", era pequeno (o carro), mas o mais fraco era eu, eu era o mais fraco... Tava uma senhora e esse senhora disse que sentia desconfiança de ir sozinho, então me disse "Vai você", mas eu já ouvia falar que havia brasileiro que maltratava venezuelanos, mas fui... (Omar, 31 anos, 22/02/2019) Já em 2013 estava super ruim para conseguir coisas, só que nós sempre não achávamos que estava ruim, sempre dávamos um jeito, tínhamos nosso trabalho, ganhávamos bem, depois o salário não dava mais pra nada... então realizei que tinha tempo que não achávamos leite, o que é muito básico, então nós nos demos conta do que estava acontecendo, foi como um choque... (Rosalva, 35 anos, 21/03/2019). Nossa! Para toda pessoa que decide migrar é forte. É forte em todos os sentidos. Você deixa sua família, um lar, suas coisas, seus sonhos... é forte completamente. Ir para um lugar onde você não conhece ninguém, começar do zero. Totalmente forte. (Araguaneý, 31 anos, 2019) Eu cheguei com vontade de trabalhar e perguntei pra ele (conhecido) "Onde arrumo trabalho?" e ele me disse "Não, aqui não tem trabalho, olha a quantidade de gente na rua, você não vai conseguir aqui" e eu pensei "vou procurar trabalho" e eu comecei, eu caminhava horas e horas... sem comer. Era época de manga e eu pedía permissão para pegar uma manga e comia... Havia um restaurante perto que o dono não deixava que nos dessem comida, mas a empregada, pela parte de trás colocava a comida numa sacola e colocava no lixo... mas não era todos os dias... a fome não deixa a gente pensar [...] 22/02/2019) Eu sempre t



@ACNURBrasil
/ACNURPortugues

@acnurbrasil
/company/acnurportugues

acnur.org.br

acnur.org (Espanhol)
unhcr.org (Inglês)